

Trois règles à respecter

Règle n°1 : maîtriser son produit dans son pays

Pour exporter, il faut avant tout maîtriser son produit chez soi, sur son propre marché. Il faut connaître la logique de ce marché et ses évolutions possibles. Il faut avoir atteint un certain niveau de ventes, cerné parfaitement ses concurrents et enfin connaître les préférences et réactions de ses clients.

Les experts estiment qu'une expérience en France de deux ans est nécessaire pour acquérir l'expérience et la maturité nécessaires pour exporter.

Règle n°2 : connaître le marché de chaque pays vers lequel on souhaite exporter

Chaque pays a ses habitudes, sociales, culturelles, de consommation et de distribution. On ne consomme pas de la même manière au Japon, en Russie ou dans les Emirats Arabes Unis. Les magasins et autres espaces de ventes y sont radicalement différents. Et on n'y porte pas les mêmes vêtements, pour des raisons à la fois climatiques et culturelles...

Il est donc indispensable, pour se lancer à l'international, d'apprendre à connaître les pays où l'on souhaite être présent.

Règle n°3 : maîtriser les procédures de commerce international et la réglementation douanière

L'exportation est soumise à une réglementation et à des formalités douanières précises (classement tarifaire des produits selon une nomenclature spécifique, dépôt d'une déclaration en douane, paiement des droits de douane, de la TVA, présentation éventuelle d'autres documents...) qu'il convient de maîtriser avant de se lancer.

L'exportation (ou l'importation) de certains produits peut faire aussi l'objet de restrictions et nécessiter des autorisations particulières...

Statistiquement, près de la moitié des entreprises se lancent dans l'exportation sans préparation et se trouvent de fait confrontées à des difficultés.

La préparation d'opérations de commerce extérieur passe par une étude de trafic, qui permet de savoir combien d'entreprises exportent déjà un produit similaire au vôtre et d'évaluer la concurrence en termes de volume et de prix.

Elle nécessite ensuite une parfaite connaissance des formalités à effectuer