LA FABRIQUE DE L'EXPORTATION

Masterclass du 29 janvier 2026

Entreprises « Born global » : nouvelles perspectives pour une internationalisation rapide ?

- *Antonio Majocchi, Luiss Universita, Rome*
- *Lionel Iribarne, Visionix*

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

01 — FONDATEUR

Misez sur l'expertise du fondateur dès l'origine

L'esprit entrepreneurial et l'expertise de l'équipe fondatrice permettent de créer une proposition de valeur qui positionne vite l'entreprise comme référence sur son marché.

02 — BUSINESS MODEL

Placez le business model au cœur de la stratégie

Les choix de création de valeur et de go-to-market déterminent la vitesse d'internationalisation bien plus que le profil du fondateur.

03 — NICHE MONDIALE

Ciblez une clientèle rare et spécialisée

Adressez-vous à des clients peu nombreux mais très qualifiés et prescripteurs, pour préserver vos prix et vos marges.

04 — GO-TO-MARKET

Pensez stratégie d'accès marché avant géographie

Identifiez les chaînes de valeur du secteur et privilégiez l'accès indirect tant qu'il accélère la diffusion et la crédibilité.

05 — RÉPUTATION

Faites de la réputation un actif stratégique

Structurez la crédibilité par les preuves clients, les démonstrations et les publications techniques pour réduire les coûts d'acquisition.

06 — DIGITAL

Utilisez le digital comme accélérateur, pas comme vitrine

Construisez un dispositif numérique orienté conversion, avec contenus experts et prises de rendez-vous, pour qualifier la demande plus vite.

07 — RÉSEAUX

Activez vos réseaux professionnels et sociaux

Cartographiez vos contacts et transformez-les en plan d'activation commerciale pays par pays et segment par segment.

08 — ACQUISITIONS

Envisagez rapidement les acquisitions ciblées

Une acquisition peut acheter du temps en donnant accès au client, à la force de vente et à la distribution.

09 — ORGANISATION

Internationalisez votre organisation dès le départ

Recrutez tôt des profils internationaux et bâtissez une gouvernance multiculturelle pour éviter les angles morts.

10 — ÉCOSYSTÈME

Appuyez-vous sur l'écosystème local et ses relais

Mobilisez clusters, universités, grands comptes et réseaux export, ou compensez par des partenaires externes si l'écosystème est faible.