LA FABRIQUE DE L'EXPORTATION

Masterclass du 11 mai 2022

Comment les PME peuvent-elles améliorer leur performance internationale grâce aux systèmes de soutien à l'exportation ?

- Olli Kuivalainen, professeur à l'université LUT de Finlande

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

01 — CADRAGE

Distinguer les trois familles de soutien à l'export

Repérer si le service est motivationnel, informationnel ou opérationnel avant de s'y engager.

02 — DIAGNOSTIC

Situer son stade d'internationalisation

Identifier si l'entreprise est en pré-démarrage, démarrage, croissance ou consolidation avant de choisir une aide.

03 — CONSULTANTS

Privilégier les consultants en phase de démarrage

Faire appel à des consultants extérieurs dès les premières étapes, plus déterminants que les aides publiques.

04 — MATURITÉ

Se tourner vers l'expertise marché en croissance

Une fois l'entreprise plus mature, préférer des consultants spécialisés sur le marché cible visé.

05 — NOTORIÉTÉ

Exploiter les aides publiques pour la notoriété

Utiliser les dispositifs gouvernementaux pour évaluer le potentiel d'un marché et gagner en visibilité.

06 — ENTREPRENEURIAT

Cultiver l'orientation entrepreneuriale internationale

Développer prise de risque, proactivité et mise en réseau, facteurs clés de la performance à l'export.

07 — COMPLÉMENTARITÉ

Combiner soutien public et non gouvernemental

Associer EPP gouvernementaux et non gouvernementaux, tous deux corrélés positivement à la performance.

08 — VIGILANCE

Questionner les dispositifs quasi-gouvernementaux

Vérifier la fiabilité des associations professionnelles, dont l'impact peut être négatif selon le contexte local.

09 — PERSONNALISATION

Adapter le soutien au profil du dirigeant

Tenir compte de l'expérience et du profil du manager, chaque situation restant singulière.

10 — MÉMOIRE

Capitaliser sur les aides même après le succès

Documenter les soutiens reçus, souvent oubliés une fois l'internationalisation réussie, pour en tirer des enseignements.