

Masterclass du juillet 2020

Comment réussir l'implantation d'une filiale au Maghreb ?

- Charles Aymard, doctorant en sciences de gestion à l'université d'Aix-Marseille

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

PRUDENCE 01 Privilégier une internationalisation progressive façon Uppsala La complexité de la région MENA se prête mieux à un apprentissage étape par étape qu'à une approche offensive.	RÉSEAU 02 Développer son réseau avant de s'implanter Participer à des salons et cultiver des contacts dans la durée permet d'acquérir expérience et crédibilité sur la zone.
CULTURE 03 Ne pas sous-estimer le gap culturel malgré la proximité La langue et la proximité géographique masquent souvent des différences de comportement et de méthodes de travail sous-estimées.	PARTENARIAT 04 Choisir un mode d'entrée collaboratif avec un associé local Licence, joint-venture ou prise de participation minoritaire facilitent l'accès à la main-d'œuvre et limitent les blocages administratifs.
ANCRAGE 05 S'investir dans la vie sociale locale Clubs de sport, associations et manifestations locales renforcent la compréhension culturelle et l'acceptation par les acteurs du territoire.	PATIENCE 06 Adopter une démarche de long terme Les avantages concurrentiels liés à une implantation durable ne se révèlent qu'après stabilisation de la position sur le marché.
RÉALISME 07 Anticiper l'écart entre perception et réalité du marché Les retours d'expérience de salons ne remplacent pas la connaissance acquise directement sur le terrain local.	VISION 08 Considérer la pérennité comme un indicateur de succès Une implantation non rentable financièrement peut rester stratégiquement pertinente si elle se maintient dans la durée.