

Masterclass du 13 janvier 2021

Exportateur - importateur : quand la coopération tourne au fiasco

- Claude Obadia, professeur en International Business à l'ESCE

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

VIGILANCE 01 Vérifier régulièrement la performance économique Ne jamais se laisser aveugler par la qualité relationnelle : la coopération seule ne garantit pas la performance.	LUCIDITÉ 02 Questionner la préservation de la relation à tout prix Se demander si l'on choisirait encore ce distributeur aujourd'hui, plutôt que de simplement vouloir le conserver.
OBJECTIFS 03 Éviter de sacrifier ses propres objectifs Faire valider régulièrement ses actions par des personnes extérieures à la relation limite le risque de dérive.	DIVERSITÉ 04 Casser la pensée unique dans les relations anciennes Impliquer ponctuellement des tiers non impliqués dans la relation ravive le regard critique et la confrontation d'idées.
DISTANCE 05 Maintenir une distance professionnelle claire Une relation plus amicale ne doit jamais effacer la frontière entre sa propre entreprise et celle du partenaire.	SOUVERAINETÉ 06 Respecter l'indépendance du distributeur S'ingérer dans les décisions du partenaire, même avec de bonnes intentions, produit systématiquement des effets négatifs.
AUTODIAGNOSTIC 07 Se poser les bonnes questions régulièrement Ma relation est-elle biaisée par la peur de perdre ce distributeur ? Le formalisme de l'échange est-il respecté ?	DIALECTIQUE 08 Cultiver l'échange contradictoire avec le partenaire Des discussions franches, incluant des points de vue divergents, protègent mieux la performance qu'un consensus permanent.