

Masterclass du 17 septembre 2020

L'exportation collaborative des PME

- Jean-Christophe Gessler, maître de conférences à l'IAE de Poitiers

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

COMPLÉMENTARITÉ 01 Choisir des partenaires aux offres complémentaires Des gammes qui ne se chevauchent pas et des clients similaires maximisent les synergies commerciales à l'export.	PATIENCE 02 Se donner deux à trois ans avant de juger les résultats Les retombées de l'exportation collaborative en ventes et en présence pérenne ne sont jamais immédiates.
CONFIANCE 03 Tester la loyauté sur des sujets à faible enjeu Des échanges informels réguliers permettent de jauger un partenaire avant de s'engager sur des projets ambitieux.	VIGILANCE 04 Identifier et écarter les passagers clandestins Un membre qui ne joue pas le jeu financier fragilise l'ensemble du groupement s'il n'est pas rapidement recadré.
FLEXIBILITÉ 05 Accepter l'instabilité du périmètre collaboratif Rachat, faillite ou diversification d'un partenaire peuvent faire évoluer la collaboration : mieux vaut l'anticiper que la figer.	GOVERNANCE 06 Définir des règles claires dès la création du groupement Entrée, fonctionnement, financement et sortie doivent être formalisés pour éviter les tensions futures.
ANIMATION 07 Confier le pilotage à un animateur neutre et indépendant Cette personne fait vivre les routines du groupement et doit rester équidistante de tous les partenaires.	TAILLE 08 Piafonner le nombre de membres à huit ou dix Au-delà, il devient difficile de coordonner des dirigeants déjà très sollicités et souvent individualistes.
INNOVATION 09 Miser sur l'innovation en commun pour le chiffre d'affaires C'est la seule pratique collaborative ayant un effet mesuré sur le chiffre d'affaires export, bien que peu utilisée.	