LA FABRIQUE DE L'EXPORTATION

Masterclass du 12 octobre 2019

Y aurait-il une part de chance dans le succès à l'exportation ?

- Isabelle Mejean, professeure d'économie à l'École Polytechnique

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

01 — LUCIDITÉ

Ne pas se juger uniquement sur sa compétitivité prix

La qualité produit et d'autres critères hors-prix pèsent tout autant que le prix dans le succès à l'export.

02 — MULTIPLICATION

Diversifier les occasions de rencontre commerciale

Salons, réseaux et missions terrain augmentent les chances de croiser le bon acheteur au bon moment.

03 — RÉSEAU

Mobiliser les connaissances personnelles des dirigeants et équipes

Une connaissance individuelle d'un marché ou d'un contact peut déclencher un courant d'affaires inattendu.

04 — PERSÉVÉRANCE

Ne pas se décourager face à un marché a priori difficile

La propension à réussir sur un marché lointain ou atypique dépend parfois plus de la rencontre que de sa taille apparente.

05 — ACCOMPAGNEMENT

Cibler les programmes d'aide sur la mise en relation

Des dispositifs facilitant la rencontre avec des acheteurs étrangers compensent efficacement l'aléa qui pèse sur les PME.

06 — AMBITION

Viser plusieurs destinations plutôt qu'un seul marché

Les entreprises qui exportent vers de nombreux pays concentrent une part disproportionnée de la valeur exportée.

07 — STRUCTURATION

Renforcer sa taille et ses ressources pour soutenir l'export

La "prime à l'export" reflète une corrélation forte entre effectifs, valeur ajoutée et capacité à exporter durablement.