LA FABRIQUE DE L'EXPORTATION

Masterclass du 17 juillet 2018

Aller à l'international progressivement, avec des partenaires locaux

- Foued Cheriet, enseignant-chercheur à Montpellier SupAgro

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

01 PROGRESSIVITÉ

Avancer par étapes plutôt que tout miser d'un coup

Réduire son engagement initial permet d'apprendre du marché avant d'y consacrer des ressources plus importantes.

02 APPRENTISSAGE

Capitaliser sur chaque implantation réussie

Les connaissances acquises sur un marché nourrissent directement la stratégie de la prochaine implantation.

03 PARTENARIAT

S'appuyer sur un partenaire local pour apprendre plus vite

Pratiques commerciales, marketing local et réseaux d'affaires s'assimilent bien plus rapidement aux côtés d'un acteur du pays.

04 RÉSEAU

Éviter de rester en dehors des réseaux locaux

L'outsidership, la non-appartenance à un réseau, constitue un handicap réel pour réussir son internationalisation.

05 VIGILANCE

Anticiper les risques de désalignement avec son partenaire

Un contrôle insuffisant ou des intérêts divergents peuvent rapidement transformer une alliance en source de conflit.

06 CIBLAGE

Considérer un partenaire comme une cible stratégique potentielle

Une alliance locale permet aussi d'évaluer un acteur qui pourrait devenir intéressant à racheter ultérieurement.

07 PATIENCE

Accepter la lenteur comme un gage de sécurité

Prendre le temps de digérer chaque étape réduit les risques d'erreurs coûteuses sur les marchés étrangers.