LA FABRIQUE DE L'EXPORTATION

## Masterclass du 25 septembre 2018

# Être petit et réussir à l'export : étude de cas de 10 entreprises vitivinicoles françaises


- Carole Maurel, enseignante-chercheuse à l'université de Montpellier


## Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

**01 — IDENTITÉ**

**Mettre en avant son ancrage territorial et son authenticité**

Ces attributs restent perçus comme un gage de qualité à l'international, en particulier dans la filière vin.

**02 — ENGAGEMENT**

**Impliquer durablement le dirigeant et son équipe**

Une présence régulière sur les salons internationaux traduit et entretient cet engagement dans la durée.

**03 — QUALITÉ**

**Ne jamais envoyer ses cuvées les moins abouties à l'export**

Le sourcing mondial et des importateurs bien informés rendent la qualité incontournable pour rester compétitif.

**04 — ADAPTATION**

**Ajuster produit et présentation aux goûts locaux**

Bouteille, étiquette ou cépage doivent parfois évoluer pour répondre aux attentes spécifiques de chaque marché.

**05 — STRATÉGIE**

**Construire une vraie stratégie plutôt que saisir des opportunités isolées**

Identifier son avantage concurrentiel avant de se lancer évite de rester dépendant de rencontres ponctuelles.

**06 — COMPÉTENCES**

**Investir dans la professionnalisation de la fonction export**

Recruter, former ou se faire accompagner par un spécialiste conditionne la pérennité de l'activité export.

**07 — PATIENCE**

**Considérer l'export comme un investissement de long terme**

Comme une vigne fraîchement plantée, l'export ne porte ses fruits qu'après plusieurs années d'efforts soutenus.

**08 — RÉSEAU**

**Cultiver ses relations avec partenaires et institutions locales**

Importateurs, distributeurs, interprofessions et clusters régionaux constituent des leviers de développement précieux.

**09 — RISQUE**

**Sécuriser ses opérations contre impayés et risque de change**

Une gestion insuffisante de ces risques peut coûter très cher à une TPE non assurée.

**10 — MUTUALISATION**

**Partager stand ou commercial export avec d'autres TPE**

Cette solution réduit les coûts de prospection sans nécessiter une fusion ou un rapprochement capitalistique.