



Do's and Don'ts à l'export

Atelier proposé par FRANCÉCLAT

Animé par FRANTZ DUMEY
Dirigeant de ODYSSEY EXPORT
Membre de l'OSCI

Le 20 octobre 2023

Frantz DUMEY



Passionné par le commerce international depuis plus de 30 ans, j'ai créé Odyssey Export en 2020.

Ma mission est d'accompagner les PME et les ETI françaises dans leur structuration et de les aider à trouver de nouveaux clients et conquérir de nouveaux marchés.

Mes domaines de prédilections sont les produits de luxe, les vins et spiritueux, l'agroalimentaire et l'industrie innovante.

Les zones sur lesquelles je possède le plus d'expérience sont l'Amérique du Nord, l'Europe, le Moyen Orient et l'Asie Pacifique où j'ai vécu pendant 16 ans.

J'ai travaillé au sein de grands groupes internationaux ainsi que pour des PME familiales comme directeur export. J'ai ouvert deux filiales à l'étranger.

EXPERTISES MÉTIER :

- Diagnostique export de l'entreprise
- Hiérarchisation des marchés les plus porteurs
- Définition de la stratégie export
- Structuration des services de l'entreprise
- Dossier d'aides aux financements export
- Accompagnement sur le développement commercial
- Externalisation de la fonction export



<https://www.linkedin.com/in/frantzdumey/>

Je suis membre des OSCI, accrédité par BPI France pour les assurances export et également Conseiller du Commerce Extérieur de la France.

Do's and Dont's à l'export

1. BIEN SE PRÉPARER
2. LES EQUIPES
3. LES FINANCES
4. HIERARCHISER LES MARCHES
5. FAIRE UN ETAT DES LIEUX
6. TRACER UNE STRATEGIE
7. PROSPECTION,
8. NE PAS SE LANCER TANT QU'ON EST PAS PRET
9. CGV
10. PAIEMENTS
11. POLITIQUE DE PRIX
12. ÉTUDE DE MARCHÉ
13. RESTER MEFIANT
14. ASPECTS LEGAUX
15. MANAGER VOS PARTENAIRES
16. INTERCULTURALITE ET ATTITUDES
17. COMMUNICATION



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

I. BIEN SE PRÉPARER

- AVOIR un plan et l'ÉCRIRE
- Se faire accompagner



2. LES ÉQUIPES

- Avoir l'adhésion de tous
- Être formé, expérimenté et avoir une latitude de décision
- Parler des langues étrangères
- Être disponible pour se déplacer à l'étranger, plusieurs jours d'affilée
- ERREUR : avoir la même personne sur le marché France et Export
- ERREUR : penser que le responsable export va pouvoir faire tout tout seul



3. LES FINANCES

- Être indépendant financièrement / avoir des fonds propres
- Ne pas attendre d'avoir des aides et des prêts
- Espace budgété correctement
- Budgété sur le long terme
- Ne pas s'attendre à un retour sur investissement immédiat



4. HIÉRARCHISER LES MARCHÉS

- Déterminer quels sont les marchés porteurs
- Ne pas se développer par opportunisme



5. PROCÉDERA UN DIAGNOSTIQUE EXPORT

- Analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise
- Déterminer si il y a tous les éléments pour séduire de nouveaux partenaires
- Ne pas se lancer tant qu'on n'est pas en mesure de répondre à toutes les questions du partenaire



6. TRACER UNE STRATÉGIE



- Vers quel marché s'orienter en priorité ?
- LISTER LES NOMS DES CLIENTS AVEC LESQUELS ON VOUDRAIT TRAVAILLER.
- Avec quel produit => ceux qui ont la plus forte valeur ajoutée ?
- Déterminer le rythme de croissance à l'export que l'on peut supporter. C'est-à-dire combien de marché on peut ouvrir par an et pour quel volume de production ?
- On en revient à la question du budget => est-ce que les budgets suivent ? Comment financer ma croissance ?
- Le profil du partenaire : ne pas s'engager avec un partenaire trop gros, trop petit ou trop jeune.
- Ne pas forcément calquer un mode de commercialisation de la France sur un marché étranger.



7. PROSPECTION

- Ne pas se précipiter sur toutes les demandes : établir un profil du partenaire idéal
- Bien analyser le salon sur lesquels se rendre
- Ne pas faire l'impasse sur un site :
 - ✓ Bien construit
 - ✓ Correctement traduit
- SUR LES SALONS
 - ✓ Brochures correctement traduites
 - ✓ Cartes de visite physiques
 - ✓ ECHANTILLONS - PLV



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

8. NE PAS SE LANCER TANT QU'ON N'EST PAS PRÊT

- Cela peut prendre de 3 à 6 mois, voire plus... pour se préparer
- Avoir les moyens de communication au point
- Avoir les réponses pour la logistique
- Connaître ses plans de palettisation
- Avoir déterminé MOQ
- Déterminer sa politique tarifaire
- Ne pas offrir le même tarif, distributeur, grossiste détaillant.
- Savoir quelle est sa capacité de production en cas de grosse demande



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

9. CGV

- Détails de la livraison, de mise à disposition
- Déterminer les incoterms
- Déterminer les délais et les modes de paiements
- Capital



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

10. PAIEMENTS

- Se couvrir contre les risques de non-paiement
- Avoir déterminé à l'avance les conditions de couverture de paiement



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

II. POLITIQUE DE PRIX

- Avoir un marché de référence ? La France ?
- Prix export versus prix de vente en France : être clair
- Ne pas faire des prix à la tête du client
- Avoir la même politique tarifaire avec si besoin un discount sur volume



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

12. ÉTUDE DE MARCHÉ



- Ne pas se lancer si il n'y a pas de marché
- Ne pas partir sur un marché, sans comprendre son fonctionnement
- Ne pas être uniquement dépendant de son partenaire
- Connaître son partenaire: sa motivation/ses moyens pour développer votre marque/sa solvabilité : utiliser les de vérification outils
- Connaître sa concurrence



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

13. RESTER PRUDENT VOIR MÉFIANT

- Quelles sont les intentions de mes interlocuteurs ?
- Vont-ils développer ma marque ?
- Sont-ils des collectionneurs de marque ?
- Vont-ils étouffer ma marque ?
- Sont-ils intéressés uniquement par ma technologie et mon savoir-faire ma notoriété?



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

I4. ASPECTS JURIDIQUES ET LÉGAUX

- Déposer la marque, le modèle, les designs
- Enregistrer la marque sur les marchés visés
- Enregistrer la marque à l'international, si possible
- Avoir un contrat : il permet de déterminer le cadre et dans sortir



15. MANAGER VOS PARTENAIRES

- Ne laissez pas la bride sur le coup à vos partenaires : ayez des contacts réguliers
- N'attendez pas qu'ils viennent à vous
- Tenez-vous au courant => Il se passe quelque chose tous les jours sur vos marchés
- Rendez visite à vos partenaires sur le territoire, au moins une à deux fois par an
- Ayez des objectifs qualitatifs précis
- Ayez des objectifs quantitatifs précis
- Fixez des objectifs pour l'année à venir par écrit



I6. INTERCULTURALITÉ ET ATTITUDE

- Attention à l'interculturalité
- Think out of the box.
- Mettez-vous à la place du client et sachez vous adapter
- LAISSEZ VOUS DE LA MARGE POUR NÉGOCIER
 - ✓ LAISSEZ VOUS DE LA MARGE FINANCIÈRE
 - ✓ NE VOUS FAITES PAS PIÉGER PAR LE TEMPS LORS D'UNE VISITE CHEZ UN PROSPECT



17. COMMUNIQUEZ !!

- Echangez avec vos partenaires
- Echangez avec vos équipes , entre services
- Echangez avec vos confrères
- Echangez avec vos concurrents



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

CONCLUSION

- ENTOUREZ-VOUS
- OSEZ
- AYEZ DE LA VOLONTÉ
- AYEZ DE LA DISCIPLINE
- PRÉVOYEZ LES MOYENS FINANCIERS
- SOYEZ PATIENTS ET DÉTERMINÉS



FRANCÉCLAT



ODYSSEY
EXPORT

DO'S AND DON'T'S À L'EXPORT

➤ Q & A

