



# MON ENTREPRISE EST - ELLE PRÊTE À EXPORTER ?

**Les questions à se poser avant  
de se lancer**



Que ce soit chez ses voisins ou à l'autre bout du monde, relever le défi de l'exportation est à portée en quelques clics. Mais est-ce pourtant toujours opportun et sans risque ? Comment savoir si l'on est prêt à se lancer dans le bain de l'export ?

Exporter est un réel atout : voici quelques conseils pour faire ses premiers pas.

Établir avant tout un diagnostic et se poser les bonnes questions est primordial :

1. Suis-je prêt à exporter? La structure de mon entreprise s'y prête-elle?
2. Comment sélectionner mon marché à l'export ?
3. Mon produit est-il exportable tel quel ou faut-il l'adapter ?
4. Quel est l'avantage concurrentiel dont je dispose?
5. Quel mode de pénétration choisir ?
6. Comment identifier et sélectionner des partenaires à l'étranger ?
7. Comment déterminer mon prix à l'export ?

#### Et les aspects financiers ?

Les entrepreneurs sous-estiment très souvent les dépenses liées à l'export. Quel budget peut-il être alloué au projet export ?

Il faut veiller à rester attractif sur le marché tout en maintenant l'activité bénéficiaire.

#### Définir les pays à conquérir

La première chose à faire si vous envisagez un développement à l'international, c'est bien entendu de préciser les pays dans lesquels vous souhaitez être présent. Vous pouvez laisser courir votre doigt sur une mappemonde ou envisager les choses plus sérieusement. Vous avez sans doute déjà une petite idée des pays qui vous intéressent ? Faites-en une première liste puis établissez pour chacun d'eux les avantages et inconvénients qui s'y rapportent.

#### Connaître les risques liés au produit

Que vaut-il ? Avant d'engager des frais importants de prospection, il convient de se poser la question de l'adaptation de son produit aux marchés convoités. Un produit qui se vend très bien en Europe peut être un flop en Asie. Exporter son produit, c'est parfois se heurter à un nouvel univers, et perdre tous ses repères.

#### Explorez les opportunités

Afin de maximiser sa réussite, il est nécessaire d'être flexible et de sélectionner le marché correspondant le mieux à son entreprise d'un point de vue commercial.

**Être prêt à y consacrer du temps !** Il faut être prêt à voyager (beaucoup). La formation des collaborateurs qui seront impliqués dans le processus d'exportation tient une place importante. Pensez aussi aux services apportés aux futurs clients étrangers car un alignement complet des services implique de possibles barrières linguistiques, culturelles ou réglementaires.



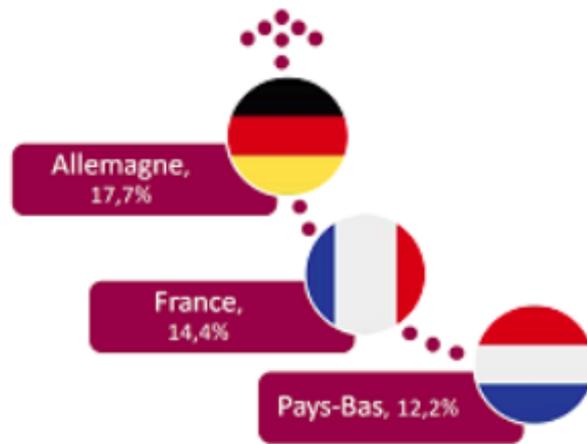
## Go ou no Go ?

Au regard des premières analyses, vous devez maintenant prendre une décision. La réponse n'est pas obligatoirement oui ou non. Elle peut être « oui mais pas maintenant » ou « oui mais pas dans ce pays »....

### Pour aller plus loin

Vous l'aurez compris, de multiples facteurs entrent en jeu. Vous avez des doutes sur ce qu'il convient de faire, des questions sur la stratégie à adopter, les marchés à cibler ? Nous vous aidons à y voir plus clair!

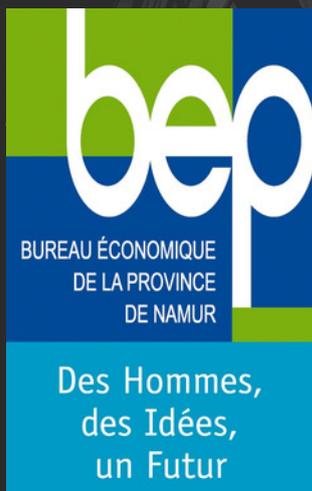
## TOP 3 CLIENTS DE LA BELGIQUE (part de 44,3% - Q1-Q4 2018)



Source : Agence pour le Commerce extérieur

Lisez également le guide rédigé par l'AWEX:  
<https://www.awex-export.be/fr/guide-a-l-export/prealables-a-l-export/10-premiers-conseils-a-l-export>

Vous souhaitez en savoir plus ou être accompagné dans votre stratégie export ?  
Contactez l'équipe export du BEP  
Sophie Schmitz & Charlotte Bouillet  
[support-deveco@bep.be](mailto:support-deveco@bep.be)



BEP NAMUR - SEPTEMBRE 2019

