

CHRISTIAN PILORGE, DIMENSIONS CONSEILS

Croissance par l'export, une démarche simple et sécurisée

Les entreprises réalisant une part significative de leur chiffre d'affaires à l'export sont en meilleure santé financière que leurs concurrents. Exporter ses services n'est pas plus risqué que de les vendre dans une région de France éloignée.

Pour la plupart des PME exportatrices une activité à l'export est souvent déclenchée par le hasard d'une opportunité offerte par l'un de leurs donneurs d'ordres français ayant des équipements à acheter ou un chantier à réaliser à l'étranger.

Une telle opportunité ayant souvent été un succès tant pour la marge dégagée que pour la redynamisation interne des équipes, le développement export continue sur cette lancée.

La mise en place d'une stratégie de croissance par l'export due au hasard d'une opportunité, peut-être avantageusement remplacée par une démarche volontariste, raisonnée et structurée, sous réserve que l'entreprise maîtrise bien son savoir faire et ait une situation financière saine.

L'élargissement de l'Union européenne, avec les futurs élargissements prévus à des pays fortement demandeurs en investissements et en technicité,

sont un atout supplémentaire pour raisonner sa croissance par l'export.

Une démarche export volontariste et structurée

Cette démarche se phase dans le temps généralement comme suit :

- Elaboration d'un plan de stratégie export (audit des points forts et faibles de l'entreprise, détermination des cibles; des actions à entreprendre, de leur phasage et financements).
- Organisation d'un service commercial export et prospection commerciale des cibles.
- Sécurisation des marchés traités et réalisation.
- Implantation d'un bureau commercial dans le pays, si les premières expériences ont été un succès.
- Eventuellement, réalisation d'investissements productifs dans le pays.

Les aides ou subventions

Des aides ou subventions sont dispo-

Des aides ou subventions sont disponibles pour chaque étape de la mise en place d'une démarche export raisonnée.

nibles pour chaque étape de la mise en place d'une démarche export raisonnée :

→ Nationales. Elles sont identiques pour toute la France.

→ Régionales. Elles sont différentes et disparates dans chacune des 22 régions suivant le lieu du siège de l'entreprise. Elles peuvent être résumées, par rapport au phasage décrit ci-dessus, de la façon suivante :

→ Pour l'élaboration d'un plan de stratégie export : aides et subventions régionales.

→ Pour mener efficacement une prospection commerciale : l'assurance prospection, aide étatique gérée par la Coface, permet de préfinancer et garantir en cas d'échec l'ensemble des dépenses commerciales export ; différentes subventions et aides régionales sont disponibles en parallèle et en complément, entre autres, pour le coût du personnel du service export.

→ Pour la sécurisation des marchés traités : contrats d'assurance étatiques ou privés (Coface, Euler, Hermes, etc...), certaines de ces assurances servent de base à la mise en place de crédits-acheteurs, atouts commerciaux indéniabiles.

→ Pour l'implantation d'un bureau commercial dans un pays : assurance prospection et aides et subventions régionales.

→ Pour la réalisation d'investissements productifs dans le pays : incitations fiscales, assurances étatiques contre les risques politiques et économiques.

Des spécialistes du développement, des cessions et des acquisitions

Dimensions Conseils est une société de conseils spécialisée dans :

- Le développement national et international des entreprises incluant la recherche et la mise en place de financements.
- Les cessions et acquisitions d'entreprises.

Elle exerce notamment dans les marchés nationaux et internationaux du froid et de la climatisation. Dimensions Conseils garantit la confidentialité et s'appuie sur un réseau de partenaires professionnels spécialisés associés, avocats, experts comptables, banques, assureurs, etc.