

## W01 / Exporter

### Elaborer un projet export

Arièle Violland - Expert-comptable conseil à l'international - Axes Compta Conseils

Un **projet export**, c'est se poser les bonnes questions avant d'agir.

Bien définir le projet du client à l'international, c'est pouvoir répondre, par exemple : comment je veux vendre mon produit ? où est-ce que je veux aller vendre mon produit ? pourquoi je veux vendre mon produit à l'international ?

### Réaliser un diagnostic export

Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom

Un **diagnostic export**, c'est fait pour diagnostiquer le potentiel à l'export d'une entreprise, pour mesurer quelles sont les faiblesses et les forces de l'entreprise en vue d'exportation.

### Les outils du commerce international

Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting

L'étude de marché, c'est essentiel de ne pas être opportuniste et de savoir regarder quels sont les endroits à plus fort potentiel. Le salon, c'est bien quand on a déjà une petite stratégie mais le salon n'est pas l'outil ultime.

**Les aides et subventions à l'export**, les salons, des déplacements subventionnés, l'Assurance Prospection Coface, le Crédit d'Impôt Export, le Prêt Pour l'Export (OSEO).

### Les dispositifs de soutien public au développement international

Fabrice Bénoliel - Recherche de financements pour le développement international - Expansio

Vous pouvez mettre en place l'**assurance prospection**, lorsque vous identifiez les premières opportunités, des crédits d'impôts qui vous aident dans votre démarche commerciale, les appuis régionaux.

### L'assurance prospection

Fabrice Bénoliel - Recherche de financements pour le développement international - Expansio

L'**assurance prospection** a pour objectif de sécuriser la démarche de l'entrepreneur lorsqu'il s'engage dans une prospection commerciale à l'étranger. Cela lui permet de bénéficier d'une assurance contre le risque d'échec commercial, tout en bénéficiant d'un soutien de trésorerie versé par la Coface durant cette démarche.

### Le crédit d'impôts et les aides régionales pour le développement à l'international

Fabrice Bénoliel - Recherche de financements pour le développement international - Expansio

Le crédit d'impôt pour les dépenses de **prospection commerciale**. L'objectif premier est de favoriser le recrutement d'un collaborateur principalement dédié au développement des exportations d'une entreprise.

### Les techniques de paiements à l'international

Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom

Comment évalue-t-on le risque d'impayé ?

Cela peut se faire par l'intermédiaire de sociétés dont **Coface** services, dont le métier est d'analyser les risques et, là, il vous en coûtera entre 50 et 300 euros par client. Mais vous pouvez aussi vous poser un certain nombre de questions :

- la première question, ça va être d'évaluer, d'estimer le risque pays : est-ce que c'est un pays développé ? Est-ce qu'il y a de la corruption ? Ce qui est souvent corrélé à des défaillances de paiement.

### Déterminer un prix de vente export

Arièle Violland - Expert-comptable conseil à l'international - Axes Compta Conseils

La détermination du **prix de vente export** est primordiale. Si elle est mal maîtrisée, elle peut mettre en

danger l'entreprise. Le prix de vente export conditionne le succès de l'entreprise, sa politique commerciale, le volume des ventes et il va positionner le produit par rapport à la concurrence.

### [Vendre à l'international : les Incoterms](#)

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It

Les **Incoterms** (International Commercial Terms), ce sont des termes de commerce international qui vont servir pour la vente de marchandises à l'international et cela sert dorénavant dans la vente intracommunautaire et dans la vente franco-française de marchandises.

### [Les techniques de paiements à l'international](#)

Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom

Un moyen de paiement qui est très simple, c'est le virement.

Le chèque est à proscrire à l'international.

Dans le cas de commandes de montants faibles, le cash against document, remise de la marchandise par le transporteur en échange d'un paiement.

Si la commande est d'un montant un peu plus élevé, paiement contre une **remise documentaire** ou contre une acceptation d'une traite, va passer par les banques.

### [Les Français sont-ils vraiment arrogants ?](#)

Catou Faust - Experte en management Interculturel - Mondialink

**Le Français est taxé d'arrogant.** Une des clés pour expliquer ça, ça pourrait être le fait qu'on est très individualiste. On a beaucoup de mal à s'oublier dans le groupe, à en adopter les codes, les objectifs, les contraintes. Depuis qu'on est petit, on nous apprend à nous distinguer.

### [Exporter en Grande-Bretagne](#)

Sixtine de Naurois - Consultante en management interculturel - Aidemo Consulting

La **Grande-Bretagne** est un pays attractif pour les exportations françaises. Les Anglais sembleraient prêts à payer un petit peu plus cher pour des produits anglais, je recommande à tous les importateurs de faire une étude de marché avant de se lancer dans un secteur ou dans un autre.

### [Exporter ou s'implanter en Allemagne](#)

Petra Kuhn - Avocate - Lex In It

Il faut que les conditions générales de vente s'adressent au client en Allemagne. Il faut une adaptation en **droit allemand** appropriée, faire attention à la responsabilité, au droit applicable, aux clauses attributives de compétence.

### [Exporter vers l'Allemagne](#)

Nicole Lafrasse-van den Assem - Experte en export - Emerod et ExpertsInEurope

**L'Allemagne** a un excédent commercial de 154 milliards d'euros. Nous vous conseillons de faire une étude de marché fouillée où on va passer en revue le produit, le service que vous voulez exporter, les concurrents, leurs prix.

### [Exporter vers la Belgique](#)

Nadine Verschelden - Conseil en management interculturel - Aidemo Consulting

C'est assez aisé pour celui qui veut exporter vers la **Belgique**. Quand vous signez un contrat, il est respecté à la lettre. Les Belges n'utilisent plus les chèques mais les virements SEPA internationaux, les lettres de change et les virements SWIFT.

### [Exporter vers la Suisse](#)

Arièle Violland - Expert-comptable conseil à l'international - Axes Compta Conseils

La **Suisse** suit principalement les normes européennes, il y a plus d'une centaine d'accords bilatéraux qui facilitent l'encadrement des exportations. Il faut adapter son produit en fonction, il est important de s'entourer d'un partenaire suisse pour rentrer sur le marché suisse qui va valider en amont le produit.

### [Les aspects juridiques pour exporter vers l'Italie](#)

## [Luca Membretti - Droit des affaires, Relations d'affaires France Italie - Lex In It](#)

Quels sont les différents types de contrats qui existent pour vendre en **Italie** ?

3 types : les contrats d'agence, contrats de distribution et contrats de franchise sont les principaux instruments pour exploiter le marché italien. Ils ne créent pas une structure stable en Italie ; ils ont l'avantage, en termes de coûts et dans la possibilité d'explorer le marché italien, avant de décider d'installer ou pas une structure juridique plus stable.

## [Exporter en Espagne](#)

[Philippe Arraou - Conseil à l'implantation et à l'export - EUROSUD](#)

Un exportateur français vend en **Espagne**, c'est le droit français qui s'applique.

Mais l'article 3 de ce même règlement prévoit de déroger éventuellement, c'est-à-dire que c'est l'accord des parties qui prévaut et, si les parties s'accordent pour dire c'est le droit espagnol qui s'appliquera, donc si le client arrive à s'imposer face à son fournisseur, à ce moment-là, ça serait le droit espagnol.

Alors un conseil à donner : beaucoup de prudence, de professionnalisme à mettre dans cette affaire. La première des règles, c'est de ne pas se contenter d'un bon de commande pour envoyer la marchandise, on se renseigne sur la solvabilité.

## [Vendre aux Pays-Bas](#)

[Nicole Lafrasse-van den Assem - Experte en export - Emerod et ExpertsInEurope](#)

**Les Pays-Bas** ont toujours été un pays ouvert sur l'export. Une étude de marché complète vous permettra d'éviter certains écueils, la notion de prix, de concurrents, de services apportés par le produit, le packaging. La politique fiscale est l'une des plus intéressantes de l'Union Européenne.

## [Se préparer à vendre en Pologne](#)

[Ewa Kaluzinska - Avocate en droit international des affaires - Lex In It](#)

La **Pologne** est assez proche culturellement de la France. Néanmoins, il y a certaines différences, les relations d'affaires sont très directes en Pologne. Il faut bien préparer les réunions et les rencontres avec les professionnels polonais, connaître le contexte économique, le secteur, connaître bien le produit.

## [Comment exporter en Pologne ?](#)

[Ewa Kaluzinska - Avocate en droit international des affaires - Lex In It](#)

Pour se positionner sur le marché polonais, il existe plusieurs façons de disposer de points de vente. Le moyen le plus répandu est de s'adresser à un importateur distributeur, c'est faire l'exportation à un moindre coût avec quelqu'un qui connaît bien les spécificités du marché local.

## [Les modalités juridiques de l'export ou de l'implantation en Russie](#)

[Ewa Kaluzinska - Avocate au Barreau de Montpellier et conseil d'entreprises à l'international - Lex In It](#)

Quels sont les atouts du **marché russe** ?

Son premier atout, c'est que c'est un très très grand marché.

Quelles sont les règles contractuelles sur lesquelles il faut faire attention ?

On recourt à un distributeur local dans la majorité des cas. Il y a une nécessité absolue de signer un contrat pour avoir une base légale en cas de problèmes.

## [Prospecter et vendre aux USA](#)

[Nicolas Waton - Expert USA - NW Tech](#)

Le meilleur moyen de prospecter est d'exporter aux **USA** : il faut faire une préparation très méticuleuse sur tous les aspects. Plusieurs sortes de relais locaux :

- le premier : une structure existante. On peut ouvrir une domiciliation commerciale (a US office). Il n'y a pas de création d'entité juridique.
- deuxième solution : un distributeur. Avoir un relais local comme agent pour vendre, c'est bien mieux.

### [Exporter et s'implanter au Canada](#)

[Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It](#)

Les différentes formes pour exporter au **Canada** ?

Un partenariat simple, avec une entreprise canadienne, permet d'avoir accès au marché local. La franchise, extrêmement répandue au Canada.

### [Négocier au Moyen Orient et Afrique du Nord](#)

[Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom](#)

Au **Moyen Orient**, vous allez négocier avec une personne avant de négocier avec une entreprise. Il va falloir créer une relation de confiance avec votre interlocuteur. Négocier au Moyen Orient prend plus de temps. Il faudra que vous accordiez une remise en fin de la négociation.

### [Exporter vers l'Afrique](#)

[Thierry de Bodard - Expert Afrique / Europe](#)

Comment adapter au mieux ses produits au **marché africain** ?

Il faut éviter de faire un copier coller entre ce que l'on vend en France et ce que l'on va vendre à l'international. Prendre le temps d'expliquer et de comprendre pourquoi eux ont besoin de ces produits-là, bien s'adapter, prendre beaucoup de temps pour négocier, parler, tisser des liens.

### [Exporter vers le Maroc](#)

[Lamia Allouli - Expert-comptable et commissaire aux comptes - ILA Consulting](#)

La réglementation spécifique pour pouvoir exporter au **Maroc** ?

Il faut établir un contrat commercial qui doit contenir toutes les informations concernant l'opération. Il faut souscrire un titre d'importation : un engagement d'importation, une licence d'importation ou un accord préalable d'importation. L'importateur peut régler le prix de la marchandise en passant par un intermédiaire agréé.

### [Exporter et vendre en Corée du Sud](#)

[Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It](#)

Une chose essentielle quand on veut exporter en **Corée**, c'est de trouver le bon partenaire local. En vente directe, on peut utiliser le contrat de vente de la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises.

### [Exporter vers le Japon](#)

[Philippe Huysveld - Consultant en affaires Europe - Japon - Philippe Huysveld-GMBC](#)

Le **Japon** est un marché difficile, caractérisé par un pouvoir d'achat très élevé. Est-ce qu'il faut adapter les produits français au Japon et comment ? Il faut faire une étude de marché, offrir la meilleure qualité. Il faut adapter les 4P (produit, distribution, prix, promotion) du marketing au marché japonais.

**Accédez à la vidéo [L'essentiel de Exporter](#) // 13:29**