

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Comment sécuriser ses premiers pas à l'export ?

Lancer son entreprise sur un marché étranger ne s'improvise pas. Certaines conditions doivent être réunies pour bien débuter. Conseils pour sécuriser ses premiers pas à l'export.

Franchir les frontières pour faire grandir son entreprise, c'est la promesse de l'export. Se lancer peut cependant sembler périlleux. Pour passer le cap sans mettre en péril la pérennité de l'entreprise une préparation soigneuse de son projet et le recours à différents outils d'assurance sont nécessaires.

La première clef est de bien élaborer sa stratégie. Il s'agit de choisir sa cible en maîtrisant les particularités du pays et d'adapter son approche aux capacités de l'entreprise. « *Le marché et les us et coutumes locaux constituent le premier élément à analyser. Il faut aussi prendre en compte certains aspects juridiques : une marque bien protégée en France ne l'est par exemple pas forcément à l'étranger. De même, il convient de s'interroger sur la fiscalité locale. Les droits de douanes peuvent ainsi être un frein important pour la vente de certains biens* », énumère Arnaud Ruff, expert-comptable du cabinet Ruff & associés, membre du groupement France Défi.

À LIRE AUSSI

Définir une stratégie gagnante à l'export

Sécuriser ses premiers pas à l'export : assurer ses salariés

À l'heure de mettre en œuvre les premières étapes du plan d'action ainsi défini, l'entreprise a la possibilité de mobiliser différents outils d'assurance, afin de limiter les risques et d'être en mesure de parer aux difficultés qui pourraient survenir.

Lorsqu'elle envoie des salariés à l'étranger pour prospecter, elle doit penser à souscrire des assurances spécifiques pour leur rapatriement par exemple, surtout dans certains pays

Arnaud Ruff,

Conforter sa trésorerie grâce à l'assurance prospection

Mais envoyer des travailleurs à l'étranger, de même que toutes les démarches commerciales— participation à des salons, envoi d'échantillons ou adaptation de ses supports commerciaux— coûtent cher. Le retour sur investissement n'est pas garanti et même en cas de succès, les premiers contrats mettent parfois du temps à être signés. [L'assurance prospection](#) proposé par BpiFrance permet justement de couvrir ce risque. Elle prend en charge ces différents frais par le biais d'avances, ensuite remboursées par l'entreprise en fonction du chiffre d'affaires généré dans le ou les pays cibles.

Cet outil permet ainsi de conforter [la trésorerie de l'entreprise](#) pendant la période de prospection et de l'assurer en cas d'échec commercial. La demande de souscription s'effectue en ligne. Un dispositif similaire est également proposé spécifiquement pour les entreprises dont le chiffre d'affaires global est inférieur à 50 millions d'euros et qui débutent à l'export. C'est [l'A3P ou assurance prospection premiers pas](#).

Se prémunir du retournement des taux de change

Même en cas de succès commercial, l'entreprise n'est pas à l'abri d'un retournement des taux de change, lorsqu'elle conclut des contrats en devises étrangères. Là encore, il est possible de prévenir ce risque grâce [l'assurance de change](#), qui permet de « figer » un taux de change avant la signature d'un contrat et d'être indemnisé des pertes de change constatées par rapport à ce taux à échéance du paiement.

De même, il convient de vérifier avec son transporteur, ses engagements et les limites de sa responsabilité, afin de conclure si nécessaire une assurance spécifique pour le transport de marchandises.

Pour limiter les risques pris au moment de se lancer à l'export, tout un arsenal d'outils est donc disponible. De quoi lever certains freins. « *Cela permet de vraiment sécuriser sa démarche. Il y a des marchés à prendre. Le jeu en vaut la chandelle* », résume Arnaud Ruff.

Publié le jeudi 11 juillet 2019 à 09h51

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr