

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Export : comment trouver les bons partenaires ?

Sélectionner des partenaires de confiance est un élément essentiel de la réussite d'un projet à l'export. Mais il n'est pas toujours évident de dénicher les bons contacts. Conseils.

Les nouvelles technologies permettent aujourd'hui de commercer partout dans le monde en quelques clics. Mais pour se lancer ou [se développer dans un pays étranger](#), une entreprise a souvent besoin d'un point d'appui local. Qu'il s'agisse de trouver un distributeur, de monter une filiale voire d'identifier un partenaire de production potentiel, la démarche d'export ne peut être toujours solitaire. Et pour trouver les bons alliés, il ne faut pas hésiter à se faire aider.

À LIRE AUSSI

Financer son développement à l'international

Pour identifier des interlocuteurs potentiels, le chef d'entreprise a tout intérêt à se renseigner sur son secteur d'activité dans le pays cible. « *L'export c'est une école de la curiosité, de la modestie et du travail* », résume Pascal Denis, PDG de Vernet-Berhinger.

Cette PME dijonnaise spécialiste des machines-outils à destination de la construction métallique réalise entre 50 et 80 % de son chiffre d'affaires à l'export et dispose d'un réseau commercial dans une cinquantaine de pays. Fort cette expertise, Pascal Denis fait partie des [conseillers du commerce extérieur de la France](#) : des chefs d'entreprise spécialiste de l'export, dont l'une des missions consiste également à parrainer les entrepreneurs.

Miser sur les salons pour trouver des partenaires

« *Il faut commencer par aller voir sa chambre de commerce et d'industrie, qui normalement coordonne un guichet unique du réseau de différents acteurs de l'internationalisation des entreprises. Ils peuvent aider à diagnostiquer les forces et faiblesses de l'entreprise et donner de bonnes adresses* », explique Pascal Denis.

Autre interlocuteur clef : [Business France](#), qui dispose de correspondants un peu partout dans le monde et peut effectuer de la prospection à la demande des entreprises.

L'organisme les accompagne surtout sur de nombreux salons professionnels à travers le monde où il tient un pavillon français, comme dernièrement celui des transports ferroviaires en Turquie. Un bon outil pour entrer en contact avec les chefs d'entreprises locaux.

« *On peut avoir différentes stratégies en la matière. Participer au salon majeur de son secteur, où se déplacent les professionnels du monde entier, ou privilégier les salons locaux pour être sûr d'y croiser telle ou telle nationalité. On peut aussi préférer organiser un évènement comme un symposium dans la capitale* » Pascal Denis

Croiser les informations

Solliciter sa fédération professionnelle et ses organisations patronales peut également permettre d'identifier des contacts. Pour trouver un partenaire de confiance dans un pays étranger, croiser les informations et les recommandations ne peut qu'être bénéfique.

Pour choisir, il faut aussi bien sûr se baser sur d'autres éléments : la bonne connaissance du marché par son potentiel interlocuteur, les gages de motivation qu'il peut fournir, les conditions que l'on peut obtenir, et qui dépendent aussi parfois de règles locales.

À LIRE AUSSI

Comment sécuriser ses premiers pas à l'export ?

Sur ce point comme sur beaucoup d'autres, l'entreprise qui exporte peut également avoir besoin de partenaires capables de l'accompagner sur un plan plus « administratif ». Des interlocuteurs que peut lui recommander son cabinet d'expertise-comptable.

« Nous faisons partie du réseau PrimeGlobal, qui regroupe des experts-comptables mais aussi des juristes, à travers le monde. Ainsi, nous pouvons orienter nos clients lorsqu'ils ont des questions juridiques et fiscales sur leur implantation à l'étranger », explique Laurent Guiot, associé de CTN France, membre de France Défi.

Le cabinet a par exemple pu mettre une entreprise en contact avec des homologues sud-africains lorsqu'elle a souhaité structurer sa filiale commerciale dans la nation arc-en-ciel.

Publié le lundi 19 août 2019 à 09h32

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@acd.fr