

« Born global » : il n’y a pas d’âge pour exporter

Pour l'opération « Tribune d'été » organisée par la rédaction de Maddyness, nous avons sollicité les experts et expertes qui ouvrent une fenêtre sur le futur des entreprises et de la société. Tribune proposée par Cosimo Prete, fondateur et président de Crime Science Technology (CST).

Temps de lecture : minute

20 août 2024

La solidité économique de la France est souvent associée au choix des entreprises internationales d’y investir. Pourtant, notre véritable force économique et notre rayonnement se mesurent aussi à notre capacité à inciter des acheteurs étrangers à choisir les produits français. En effet, je suis convaincu qu’encourager nos startups et PME à « Oser l’export » et les accompagner dans leurs démarches est une solution à explorer davantage.

Ce choix de l’international reste trop souvent sous-exploité par les entreprises innovantes et les startups. Il ne doit plus être l’apanage des grands groupes établis. Au contraire, il est urgent que les jeunes pousses qui regorgent de talent et d’innovation s’en saisissent. 5.000 entreprises seulement concentrent plus de 90 % des exportations. Un chiffre révélateur non pas d’un manque d’ambition collective, mais peut-être d’un frein psychologique, conduisant les startups à souvent attendre leur 2ème ou 3ème levée de fonds pour prendre ce virage. Je suis convaincu que beaucoup de nos startups, fortes du savoir-faire français, ont, comme nous, le potentiel de réaliser une large part de leur chiffre d’affaires à l’international. Les raisons qui poussent les entrepreneurs à s’autolimiter

sont nombreuses ; elles s'autoalimenteront encore davantage avec la fragmentation progressive du commerce mondial et le retour de certaines barrières aux échanges. Pour autant, elles ne doivent pas nous contraindre, mais nous inciter à redoubler d'audace pour tirer avantage des marchés internationaux.

Je suis convaincu qu'il est nécessaire de rationaliser au maximum la perception du risque lié au fait de s'exporter pour faire tomber les barrières. Il est important de faire comprendre que la première condition pour s'engager et réussir à l'export est la maturité du projet et non celle de l'entreprise. Si le marché français est étroit, allons faire rayonner nos solutions partout dans le monde. Pour cela il est nécessaire de se préparer en se posant toujours les bonnes questions : définition des objectifs, analyse des marchés internationaux et de la demande, adaptation de l'offre pour y répondre et identification des relais de croissance.

L'objectif ? Se prémunir face aux incertitudes du marché et réduire, au maximum, le risque que ce pari représente. À ce stade, la conception de l'offre ou du bien est d'autant plus importante que l'export représente une opportunité pour redéfinir les standards internationaux, ce qui est la clé pour assurer le rayonnement international de votre entreprise. Enfin et surtout, il s'agit de contribuer à la souveraineté nationale et européenne, en sanctuarisant une innovation dont nous détenons les clés.

Une fois que des réponses ont été apportées à ces incertitudes et que des moyens financiers ont été sécurisés, la phase opérationnelle de l'internationalisation peut être engagée. Il sera alors nécessaire de faire preuve de qualités essentielles : patience, proactivité, réflexion stratégique. Le soutien d'acteurs spécialisés, parmi lesquels Business France, BPI France, CCI France International et les équipes des Capitales French Tech, s'avère aussi indispensable pour traverser toutes ses étapes. Leur expérience de l'économie internationale et leurs

connaissances des différents marchés seront des soutiens essentiels pour assurer le succès de cette aventure et apporter la sérénité nécessaire à la réussite de ce défi. Par ailleurs, participer à des événements clés et des salons internationaux – tels que le World Economic Forum – sont des accélérateurs essentiels, permettant de rencontrer dans un même lieu de nombreux décideurs.

Dans cette aventure, la persévérance sera sans aucun doute l'allié le plus essentiel, la réussite à l'export étant avant tout une question d'audace où chaque rencontre compte



À lire aussi

5 conseils d'experts pour réussir l'internationalisation de votre startup



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maddynews