

## L'ÉCO DU MARDI | L'EXPORTATION, UN OUTIL DE DÉVELOPPEMENT

Publiée le mardi 28 Avril 2015 - L'éco du mardi

Avec plus de 1000 entreprises, le Gard est le deuxième département le plus exportateur de la région Languedoc-Roussillon. Débouché supplémentaire ou véritable marché, l'exportation constitue dans tous les cas un levier de développement. Témoignages.

*Julie Coudène, directrice de Coudène, producteur de brandade de morue et de spécialités méridionales, St-Christol-les-Alès : "Nous exportons environ 50 tonnes de brandade de morue chaque année vers l'Espagne."*

Notre client est un grossiste qui distribue nos produits dans tout le pays. La brandade est un produit apéro facile à consommer, qui plait aux Espagnols. De plus, la morue est un poisson qu'ils ont l'habitude de consommer. Pour les autres produits, c'est plus compliqué. Les consommateurs sont très exigeants, ils souhaitent des produits « personnalisés » pour de faibles quantités de commandes.

L'exportation représente aujourd'hui 2% de notre activité. Notre priorité reste le marché national mais Coudène espère développer ses exportations. Nous avons eu récemment une opportunité avec l'Allemagne grâce à un partenariat entre les Galeries Lafayette Gourmet Paris et Berlin. Il s'agissait de très faibles quantités et n'avons eu qu'une seule commande".

*Michel Pastouret, producteur de vin bio AOC, Bellegarde : "L'export représente un tiers de notre activité. Quand on a démarré notre entreprise en 1993, le marché français n'était pas prêt au bio."*

L'Allemagne, oui. On s'est ensuite ouvert à l'Angleterre, aux Pays-Bas, à la Chine, et aux Etats-Unis où on envoie 5000 bouteilles chaque année. On propose un vin fruité facile à boire et qui plait. Sans l'export, on aurait eu du mal à décoller.

Les contrats sont plus difficiles à trouver à l'étranger mais la confiance y est un gage de fidélité. Par ailleurs, tous nos vins sont payés au départ. En France, c'est 30 jours, voire 90 jours après la livraison. C'est un réel avantage financier. Quand à la barrière de la langue, ce n'est pas un problème. On trouve nos acheteurs au salon du vin bio de Montpellier. Dans le monde des affaires, quand on a un bon produit, on arrive toujours à s'entendre".

*Pome Castanier, artisan d'art en coutellerie avec des matériaux rares et précieux, Cévennes : "Nous importons du monde entier, que ce soit des cornes de buffle, de zébu, ou des dents de phacochère. Nos produits sont ensuite retravaillés et nous vendons 50 000 € de marchandise à l'étranger chaque année, essentiellement en Europe (Espagne, Italie, Allemagne, Suisse, Suède, Finlande, Danemark, Belgique), mais aussi en Russie. On y vend de l'ivoire et des molaires de mammoth peints et stabilisés. Il est difficile d'exporter au-delà car la législation est très complexe en ce qui concerne les dérivés d'animaux. Nous sommes sur un marché de niche et c'est intéressant pour nous de se faire connaître partout. C'est notre créativité et notre savoir-faire à la française qui plait. L'exportation représente un véritable levier de clientèle haut-de-gamme. Elle nous permet aussi de voyager à travers divers salons. Il faut ensuite s'adapter à la langue (je prends un interprète en Russie) et à la culture de l'autre. On ne négocie pas de la même manière avec un Américain qu'avec un Africain".*

Vous souhaitez vous aussi exporter ? Vous avez un projet de développement à l'export ? Les CCI sont votre partenaire naturel en tant que primo-exportateur ou que professionnel chevronné de l'international, les CCI vous proposent un service international dédié et une expertise adaptés à vos besoins.