



Formation des formateurs et des conseillers en entreprise sur le thème : « Normes et conditions d'exportation des produits de la mer, des plantes cosmétiques et médicinales vers l'Union européenne (UE) »

Commission de l'océan Indien – Union européenne

**Le programme régional
« Entrepreneurial et facilitation des affaires » (ENFA-OI)**

LA NOTON D'EXPORTATION

Date: 24/10/2024

TOUAYI MUSTAPHA

tymustapha@gnet.tn / tmoncef1956@gmail.com

LA NOTION D'EXPORTATION

PROGRAMME

- Ce quoi l'exportation?
- Pourquoi exporte?
- Notion de balance commerciale,
- Sommes nous prêt à exporter!
- Les raisons d'exporter,
- Les erreurs les plus courantes en exportation.
- Les barrières à franchir pour exporter.

POURQUOI EXPORTER



L'EXPORTATION
LEVIER DE CROISSANCE

Pourquoi et comment se lancer dans
l'export ?



Le commerce extérieur est un moteur de la croissance : il crée des emplois de meilleure qualité, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives économiques

QU'EST-CE QUE L'EXPORTATION ?

Tout d'abord, nous devons être clairs sur ce que l'on entend par le concept d' «exportation ». **L'exportation est l'expédition de biens nationaux destinés à être utilisés ou consommés à l'étranger, la sortie de biens d'un territoire douanier produisant une entrée de devises.** C'est-à-dire qu'un pays produit des biens et des services, et les vend ensuite à des acheteurs à l'étranger. Cette activité est l'une des plus anciennes formes de transfert économique et se déroule à grande échelle entre les nations



POURQUOI EXPORTER ? CONSEILS ET AVANTAGES

Pour qu'une organisation ou un pays se lance dans l'exportation, il est nécessaire de connaître la capacité de production de l'entreprise, la législation des marchés étrangers, le potentiel d'achat... Ainsi que de nombreux autres facteurs. C'est pourquoi nous répondrons aujourd'hui à la question suivante : pourquoi exporter



POURQUOI EXPORTER ?

Tirer parti des avantages comparatifs, accéder au marché international en raison de la mondialisation de l'économie, rechercher la rentabilité sur d'autres marchés... De nombreuses raisons peuvent conduire à la décision d'exporter, mais l'une des plus importantes est la suivante : **exporter pour pouvoir importer, car si le pays ne génère pas suffisamment de devises étrangères, il ne pourra pas acheter sur d'autres marchés**

BALANCE COMMERCIALE

- Définition de la balance commerciale: Le solde de la balance commerciale est la différence entre la valeur des exportations et des importations de biens. Lorsque la valeur des exportations est supérieure à celle des importations, la balance commerciale est dite excédentaire

BALANCE COMMERCIALE



Comment calculer la balance commerciale ?
La balance commerciale est calculée de manière suivante : Balance d'un pays = Résultat d'exportation – Résultat d'importation.

BALANCE COMMERCIALE

Les facteurs qui peuvent influencer la balance commerciale sont les suivants :

- les taux de change ;
- la compétitivité des entreprises ;
- les traités de libre-échange ;
- les droits de douane ;
- les barrières non tarifaires à la douane ;
- les délocalisations ou à l'inverse les relocalisations des entreprises nationales.

SOMMES-NOUS PRÊTS À EXPORTER ?

Si nous voulons être compétitifs sur le marché international, nous devons savoir si notre organisation ou pays est prêt à exporter. **Nous devons donc répondre aux questions suivantes :**

- Vers où vais-je exporter mon produit ?**
- Quels marchés achètent mon produit et quels sont ceux qui ont le meilleur potentiel pour le faire ?**
- Connaissons-nous la législation du ou des pays vers lesquels nous voulons exporter ? Et leur législation ?**
- Est-ce que je vais commercialiser un produit différencié ? A-t-il un prix compétitif ?**
- Ai-je la bonne capacité de production et le bon système de qualité ?**

LES RAISONS D'EXPORTER

- Création d'alliances stratégiques avec des entreprises étrangères pour réduire les coûts, améliorer l'efficacité et diversifier les produits.
- Réduire le risque lié au maintien dans un marché unique.
- Gagner en compétitivité en acquérant la technologie, le savoir-faire et la capacité de production obtenus sur le marché. Tout cela se traduira par une amélioration de l'image de l'entreprise.
- Diversifier les produits et les marchés pour faire face à la concurrence internationale et à la situation de l'économie nationale.
- Génération d'emplois et de devises étrangères pour le pays.
- Renforcer la compétitivité des produits en termes de qualité et de prix.
- Exploitation de la capacité de production installée.
- Accès à des marchés plus vastes et à plus fort potentiel, ce qui peut entraîner une augmentation des ventes et de la rentabilité de l'entreprise



LES ERREURS LES PLUS COURANTES

Bien que nous sachions en quoi consiste l'exportation et quels avantages elle offre à notre entreprise ou pays, nous commettons souvent des erreurs lorsque nous voulons mettre en œuvre une stratégie d'internationalisation. **Voici quelques-unes des erreurs les plus courantes :**

- Manque de connaissance du marché
- Une trop grande diversification des marchés
- Manque de connaissance des mécanismes d'exportation
- Mauvais calcul des prix à l'exportation
- Non-respect des délais de livraison et des quantités

LES BARRIERES A FRANCHIR

- Le commerce extérieur est un moteur de la croissance : il crée des emplois de meilleure qualité, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives économiques
- **Les pays en développement se heurtent fréquemment à des obstacles qui entravent leur accès aux marchés mondiaux** : pratiques anticoncurrentielles, *réglementations* pesant sur l'investissement et la croissance des entreprises, infrastructures inadaptées (installations portuaires, réseau routier, etc.).

**MERCI DE VOTRE
ATTENTION**

