

EXPORTER AUX USA QUELQUES CLES POUR REUSSIR



Exporter aux Etats-Unis: le rêve Américain possible mais pas si facile

Nous recevons chaque jour des demandes de tous les pays, Allemagne, France, Corée du Sud, Italie... d'entreprises souhaitant exporter leurs produits aux Etats-Unis.

Oui cela fait rêver....

Beaucoup on essayé. Beaucoup ont échoué.

Alors qu'est-ce qui différencie celui qui a de grandes chances de réussir de celui qui a de grandes chances de revenir bredouille.

Il n'y a pas de formule magique mais des critères qui vont revenir de manière constante.

Le marché Américain n'est pas n'importe quel marché. Il ne suffit pas de trouver un importateur et le travail est terminé. **Non, cela ne marche pas.**

Il y a bien des distributeurs qui vous feront miroiter monts et merveilles mais après vous avoir facturé rapidement la somme minimale de \$100, 000 pour démarrer et avec pourcentage minime de réussir sauf si vous avez la chance d'avoir un produit a vraiment une plus-value et le marché l'accueille tout de suite : rassurez vous cela est rare et si vous e continuez pas investir, vous ferez partie des « one shots ». Sinon, l'aventure s'arrêtera là et très vite avec un léger gout amer en vous laissant plus léger financièrement....

QUE PREVOIR



1. Le marché Américain est un marché a part
2. C'est le marché le plus concurrentiel du monde : donc ne croyez pas que tout le monde attend votre produit
3. **Si vous ne montrez pas tout de suite la proposition de valeur de votre produit, vous avez peu de chance de réussir**
4. C'est un marché morcelé et très différencié selon les Etats ; votre produit sera plus ou moins bien accueilli selon l'état
5. Chaque état a ses propres règlementations : il faut vous y préparer

6. Il faudra mettre vos produits aux normes : FDA,..
7. Demander une licence dans certains cas
8. Valider les couts de logistique
9. Valider les dates de péremption de vos produits
10. Valider les couts en amont : exporter aux USA est souvent plus cher que ce que les entrepreneurs envisagent
11. Prendre une assurance responsabilité sur les produits
12. Trouver des partenaires qualifiés sur place qui pourront servir de centre de logistique, office virtuel
13. Faire une ou 2 visites de prospections sur des salons cibles avant d'exposer
14. Très vite mettre en place une société (sales company) qui servira non seulement de barrage juridique mais également rassurera les Américains qui préfèreront acheter vos produits si vous avez une présence sur le sol US
15. Déposer votre marque : faire attention au droit d'usage

COMMENT S'Y PRENDRE ?

- 1) A minima faire faire une étude de marche par un prestataire sur place qui connait bien le marché Américain
- 2) Valider vos couts (mise aux normes, logistiques, marketing, technologie, prospection)
- 3) Faire votre business plan avec l'aide d'un prestataire sur place
- 4) Trouver les bons partenaires sur place : des gens qui sont sur le terrain depuis des années et qui ne feront pas cela en freelance.
- 5) Prévoir une implantation physique rapide : sales compagnie avec une personne capable de répondre a vos clients sans décalage horaire, un

moyen de paiement en USD : évaluer la possibilité de reprendre une société de distribution, logistique ou fabrication

6) Prévoir des outils technologiques adéquates : site internet, réseaux sociaux, logistique EDI, Facturation...

S'IMPLANTER SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN : UN OBJECTIF DE LONGUE DURÉE

Croire que vous allez conquérir le marché Américain en quelques mois est juste un rêve.

Des gens ont réussi mais il faut prévoir un retroplanning d'au moins 24 mois

Sans assistance adéquate sur place avec du personnel dédié, vos chances de réussir sont quasi inexistantes

DES SUCCES



Oui heureusement il y en a :

NORAC dans le domaine de la boulangerie avec BAKERLY

MATERNE



Materne avec ses compotes à emporter : pourquoi parce que le produit est simple et la tendance manger plus « healthy » se propage doucement mais sûrement aux USA. Une composition sans gluten, sans lactose. Facile à emporter et à mettre dans votre boîte à lunch. Facile à tout âge pour les sportifs aussi. Bref le produit parfait. Les gourdes de compote sont aujourd'hui vendues dans les cinquante États américains, en grandes surfaces mais aussi dans les chaînes de restauration rapide, les cafétérias, les cantines d'entreprises et les parcs d'attractions. GoGo squeeZ détient 60% du marché américain des purées de fruits à boire.

Par ailleurs, MATERNE a fini par installer deux usines aux USA. Materne a su cultiver, une image multiculturelle, alliant « l'esprit critique et analytique français » avec « l'optimisme à toute épreuve et l'esprit d'entreprise américain ».

Un exemple à suivre qui a mis plusieurs années mais maintenant Materne vend près de 450 millions de compotes chaque année....

Plus d'information : info@reussirusa.com