

# Conditions à remplir pour être en mesure d'exporter des produits d'artisanat

Les entreprises qui exportent avec succès des produits d'artisanat remplissent les 10 conditions ci-après:



## MARCHÉ CIBLE et positionnement concurrentiel.

Elles savent à quels segments de marché à l'étranger s'adressent leurs produits et, dans ces segments, quels sont leurs avantages et inconvénients par rapport à la concurrence en termes de: prix, qualité, design, capacité de production. Elles sont en mesure d'analyser les attentes des clients potentiels sur leurs marchés cible et l'évolution de ces attentes.



## Catalogue d'exportation et supports marketing.

Elles disposent de catalogues qui présentent leur gamme de produits d'exportation et les conditions d'exportation; elles ont un site web présentant leur entreprise, des comptes de médias sociaux ou d'autres outils de promotion par internet adaptés aux pratiques de leurs clients cible.



## Canaux de distribution à l'exportation

Elles savent par quels distributeurs il leur faut passer dans chaque pays pour avoir accès à leurs clients potentiels. Elles sont en mesure de comprendre les attentes de ces distributeurs en termes de produits, volumes, prix et marges.



## Permis d'exportation

Si de tels permis sont nécessaires selon la nature de leurs produits, elles ont fait les démarches requises et ont obtenu les autorisations nécessaires.



## Gamme de produits répondant aux attentes des clients

Elles ont une gamme de produits destinés à l'exportation clairement définie et qui répond aux attentes de leur clientèle cible; elles ont mis en place un plan de développement de produits pour créer en permanence de nouveaux modèles répondant aux évolutions des attentes de leur clientèle.



## Logistique d'exportation

Elles ont accès aux services de fret international nécessaires pour livrer les produits commandés par leurs clients étrangers dans des conditions assurant la qualité de ces produits, dans les délais et à des prix raisonnables.



## Connaissance des prix que paieront les clients étrangers, pour leurs produits

Elles connaissent les marges que prennent leurs distributeurs et sont en mesure de calculer approximativement le prix de détail à l'exportation de chacun de leurs produits.



## Financements d'exportations

Elles ont accès à des financements à l'exportation qui leur permettent de proposer à leurs clients étrangers des conditions de paiement adaptées aux ressources financières de ces clients.



## Plan de production export

Elles ont mis en place un système de planification et de gestion de la production qui permet d'assurer une qualité constante de leurs produits et de garantir une livraison dans les délais attendus par leurs clients étrangers



## Equipe de ventes à l'exportation

Il y a dans ces entreprises une personne ou une équipe responsable des ventes à l'exportation, qui entretient des relations constantes avec les clients étrangers et est en mesure de répondre précisément et promptement à leurs demandes.

