



Accédez au dernier
numéro de 7àPoitiers

EN LIGNE



[Cliquez ici >](#)



L'export, une affaire d'experts

31/10/2013

L'Espace Encan de La Rochelle accueillera, le 6 novembre, l'assemblée générale annuelle du Conseil régional de l'Ordre des Experts-Comptables Poitou-Charentes-Vendée. «L'export, c'est aussi une affaire d'experts !» : tel est le thème central qui animera les débats. Stratégie de développement, concurrence exacerbée, saturation de la demande locale, conjoncture défavorable sur le marché national, opportunité d'affaires à l'étranger... Les raisons qui peuvent amener une entreprise à se lancer à l'assaut du marché international sont nombreuses. Mais quelle stratégie adopter ? Quels écueils éviter ? Comment financer sa prospection ? Avec quelles aides ?... Autant de questions qui seront abordées tout au long de la journée en présence d'experts et de Caroline Puel, correspondante et vice-présidente du développement de l'hebdomadaire Le Point en Asie.

L'export, affaire d'expert ... comptable

Les experts-comptables tenaient leur assemblée régionale à La Rochelle le 6 novembre. Le thème de la journée portait sur l'aide qu'ils peuvent apporter à l'export. Plusieurs patrons y ont participé.

« L'expert-comptable d'une manière générale c'est notre conseil, notre maman. Il est notre interlocuteur privilégié, pas seulement celui qui amène le bulletin de notes en fin d'exercice », estime Xavier Lenrouilly, co-fondateur de la sellerie haut de gamme Antarès, à Saintes (Charente-Maritime). Il était invité, ainsi que plusieurs chefs d'entreprise, à l'assemblée régionale des experts-comptables. « Pour exporter, il faut bien se préparer car c'est un peu la conquête de l'ouest, reprend-t-il. L'expert-comptable doit assumer son rôle de conseil et nous éviter de faire la bêtise de trop. Il est là pour prévoir. »

Une position que partage Jean-Pierre Sauvage, co-fondateur de BSG Développement, qui créé des logiciels de voilerie pour la plaisance et la compétition, lui aussi convié à l'assemblée régionale. « A l'export, le premier écueil est

financier, tout coûte cher. 90 % de mon chiffre d'affaires est réalisé à l'étranger. Mais si je me déplace en Australie et que je ne concrétise pas le voyage par un contrat ... Or BSG est une TPE de quatre personnes et ma banque nous voit comme trop fragile pour partir à l'export. Heureusement que l'expert-comptable intervient pour arrondir les angles. Dans mon esprit le banquier est un partenaire, l'expert-comptable un partenaire ami. »

Une vision complémentaire

« L'expert-comptable a une vision complémentaire de celle du chef d'entreprise, poursuit Jean-Marc Girardeau, vice-président du groupe de négoce de Cognac Camus La grande marque. Il connaît très bien la société et peut participer aux choix stratégiques. Il est tenu à la confidentialité, mais possède d'autres clients, ce qui lui permet d'appréhender l'évolution d'une entreprise dans son environnement global. » Des propos que corrobore bien évidemment Christiane Chaumet, expert-comptable rochelaise membre du groupe Coriolis. « Le patron a son envie d'expor-



Xavier Lenrouilly

“ L'expert-comptable, c'est notre conseil, notre maman, notre interlocuteur privilégié ”

ter mais l'expert peut lui apporter le cadre et la démarche pour atteindre ses objectifs. Il peut aussi l'éclairer sur les moyens à budgéter pour y arriver. Aller trop vite est dangereux mais aller trop doucement l'est aussi. » ♦

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

L'export, une affaire d'experts

L'Espace Encan de La Rochelle accueillera, ce mercredi, l'assemblée générale annuelle du Conseil régional de l'Ordre des Experts-Comptables Poitou-Charentes-Vendée.

«L'export, c'est aussi une affaire d'experts !», tel sera le thème central des débats. Stratégie de développement, concurrence exacerbée, saturation de la demande locale, conjoncture défavorable sur le marché national, opportunité d'affaires à l'étranger... Les raisons qui peuvent amener une entreprise à se lancer à l'assaut du marché international sont nombreuses.

Mais quelle stratégie adopter ? Quels écueils éviter ? Comment financer sa prospection ? Avec quelles aides ?... Autant de questions qui seront abordées tout au long de la journée en présence d'experts.