



Comment développer son entreprise à l'international

Par **Visiteur**, le **21/03/2007** à **12:32**

Pourquoi se développer à l'international ? Comment s'y prendre ?

En principe, une entreprise peut décider de se développer à l'international pour l'une des raisons suivantes :

- L'entreprise s'est très largement développée sur le marché local, et a besoin d'élargir son champ d'action pour pouvoir continuer sa croissance. Par exemple, Carrefour, constatant les limitations structurelles de son potentiel de développement sur le territoire national, a fait le choix de s'orienter vers l'international, jusqu'à devenir le numéro deux mondial de la distribution, derrière Wall Mart.
- Un ou des marchés à l'étranger présentent un potentiel de développement manifestement plus important que le marché local. C'est typiquement le cas de la Chine. De nombreuses entreprises se positionnent pour ce marché, en misant sur le potentiel important de développement de ce marché.
- Le marché local a atteint son seuil de développement. L'entreprise se doit de tourner le regard vers d'autres pays pour se développer.

Le marketing international est un vaste sujet, mais pour être succinct, l'entreprise souhaitant se développer dans un nouveau marché doit y mener une étude de marché, pour connaître l'environnement concurrentiel de ce nouveau marché et en estimer le potentiel. Le positionnement du produit doit se faire dans le paysage concurrentiel local. D'autres difficultés à surmonter sont les barrières linguistiques et culturelles. Finalement, la prospection à l'étranger nécessite de nombreux déplacements et entraînera des coûts non négligeables. Pour ces raisons, le développement à l'international est une orientation stratégique, qui doit

être mené par la direction générale.

Jim SOLEYMANLOU
cyberpro