

# 8 bonnes résolutions export pour 2026

Les bonnes résolutions éclosent avec le nouveau millésime. Quelles méthodes pour les convertir en chiffre d'affaires international, création de richesses et épanouissement de l'entreprise et de ses collaborateurs ?

## 1- Sortir et observer : visiter au moins un salon étranger par an

Du plus exhaustif et international, **Biofach**, aux plus régionaux - **SANA Foods** (Italie), **Nordic Organic Expo** (Scandinavie), **Natural & Organic Food Show** (G-B) - les occasions ne manquent pas pour qui veut se mesurer à l'offre bio globale et la prendre en compte dans sa stratégie d'entreprise : produits, recettes, compositions, ingrédients, process, mais aussi packagings, labels, allégations, etc.

## 2- Se confronter à la concurrence internationale

Je me procure au moins une fois l'an les produits de mes concurrents étrangers et les compare à ma propre fabrication.

Ils sont disponibles sur de nombreux sites marchands de fabricants et distributeurs internationaux. Pour un coût très modique, cette confrontation offre l'opportunité de se comparer... de se désoler... ou bien de se motiver et de s'inspirer.

## 3- Faire réfléchir tous les métiers autour des échantillons

À partir des informations et échantillons récoltés, il s'agit de faire réfléchir les différents métiers de l'entreprise : achats, qualité, production, R&D, commerciaux, finances... afin de recueillir des enseignements sur chaque paramètre constitutif d'une stratégie produit.

## 4- Systématiser le bilinguisme

Je m'efforce de doubler systématiquement ma littérature commerciale d'une version anglophone, de même que mon site web. L'IA est un outil efficace (pourvu qu'elle soit encadrée) et gratuit.

## 5- Former et internationaliser les équipes

Je facilite la formation interne de mes commerciaux à l'international et privilégie la polyvalence linguistique chez mes collaborateurs. C'est, par exemple, le recours à des stagiaires ou contrats d'alternance aux profils cosmopolites.

## 6- Construire progressivement sa boîte à outils internationale

Se constituer une boîte à outils et des compétences internationales au fil de l'eau est essentiellement une question d'organisation.

Systématiser le bilinguisme lors de la création ou mise à jour des fiches techniques n'est ni onéreux ni chronophage, contrairement à une traduction imposée dans l'urgence par un prospect export.

## 7- Tisser un réseau de synergies internationales

Je me crée un réseau en recherchant des synergies, voire des alliances, avec des partenaires étrangers aux activités connexes et/ou complémentaires à la mienne.

Le monde de la bio est interconnecté par des règles et pratiques communes très précises. Un fournisseur potentiel est presque toujours relié à un client export en puissance par un lien commun, souvent inexploité.

C'est à la portée de tous d'identifier ce lien, en sollicitant ses fournisseurs étrangers de matières premières, d'emballages, ses prestataires logistiques, sa banque, son organisme certificateur, l'organisateur d'un salon, etc.

## 8 - Créer un environnement propice à l'export

Un cadre propice à l'international ne suffit pas pour générer immédiatement du chiffre d'affaires export ; mais il est vrai que 100 % des entreprises exportatrices s'étaient préparées à relever ce défi.

### Pourquoi cet environnement est-il producteur de richesse ?

Parce que l'entreprise sera réactive et prête à s'emparer de toutes les opportunités, notamment celles non sollicitées, en provenance du web ou d'un client.

Parce que toute ouverture sur l'extérieur est un appel d'oxygène propice à la créativité et à l'innovation, à l'épanouissement des collaborateurs, et, partant, à un développement vertueux.



●●● **Denan et Associés**

Exporter la bio innovante de France  
Jean-Marc Denan

**DENAN**  
& ASSOCIÉS

[jm@denan.fr](mailto:jm@denan.fr) / [www.denan.fr](http://www.denan.fr)