

Cinq conseils pour réussir en Alsace

Le marché de l'est de la France représente pour de nombreuses PME implantées en Wallonie un marché naturel de par sa proximité géographique et les similitudes de son tissu industriel. L'euro, la langue française, les facilités de paiement bancaire et l'arrivée prochaine du TGV contribuent également à rendre ce marché encore plus proche.

1. Soyez professionnel face à une forte concurrence

Le marché local est très concurrentiel - forte présence de fournisseurs étrangers (allemands, etc.) - et ouvert sur le monde (nombreuses implantations étrangères importantes). L'Alsace est une région à vocation exportatrice (industrie et équipementiers automobiles, chimie & pharmacie, agroalimentaire).

Votre succès reposera avant tout sur l'adéquation entre votre offre de produits /services et le marché visé. Préparez bien votre approche commerciale avant d'entamer une prospection.

2. Soignez votre approche commerciale

Vos prospects baignent dans un environnement proche de la mentalité germanique ou suisse. Soyez donc ponctuels, rigoureux et courtois !

Il est important pour les PME de privilégier le marketing téléphonique plutôt que d'inonder tout azimut (fax-mailing, e-mailing). Evitez toutefois les techniques de vente agressive !

Lors des premiers contacts, investissez plutôt dans la relation personnalisée (valeur ajoutée de votre entreprise, services offerts, service après-vente, proximité, etc.).

Lors d'une négociation, évitez la familiarité (humour déplacé) et ne vous engagez pas sur des points que vous ne pourrez pas tenir (quantités, délais de livraison).

Ne perdez pas de vue que de nombreux «grands comptes» cherchent à réduire leur panel «fournisseurs». Identifiez les décideurs lors de vos négociations (les Français sont sensibles à la hiérarchie). Les déjeuners d'affaires constituent aussi un atout dans les négociations.

Enfin, n'hésitez pas à prendre le volant et à venir rencontrer physiquement vos prospects dans la région.

3. Visite et participation à des salons professionnels

Le salon professionnel, qu'il soit régional, national ou à vocation internationale, reste souvent le meilleur moyen pour rencontrer et échanger avec les professionnels de votre secteur d'activité. Les entreprises de l'est de la France sont présentes en force (exposants ou visiteurs) sur les grands salons en France et Allemagne.

4. Tenez compte du régime du droit local Alsace Mosellan

Sachez que dans les départements de la Moselle (57), du Bas-Rhin (67) et du Haut-Rhin (68), il existe un droit local - héritage du passé (dispositions juridiques d'origine allemande et française) - qui confère à ces trois départements de nombreux particularismes (droit local du travail, régime local de sécurité sociale, régime des cultes, etc.).

On compte ainsi deux jours fériés supplémentaires dans ces départements (le 26 décembre et le vendredi précédent le lundi de Pâques); de même, les boulangeries sont interdites d'ouverture le dimanche.

5. Conditions de paiement

Les paiements s'effectuent de plus en plus souvent par virement Swift à 60 jours; dans les PME-PMI, le paiement comptant avec escompte à réception est aussi pratiqué. Vérifiez toujours la solidité financière de vos nouveaux prospects auprès de votre banquier ou d'autres sociétés spécialisées.

L'Alsacien est quelqu'un de méfiant par nature, mais lorsqu'il vous fait confiance, c'est sans réserve, ne le décevez pas. C'est à ce moment que vous remarquerez que les portes s'ouvrent, les langues se délient et les affaires se font naturellement.

Frédéric DU BOIS DE VROYLANDE - Attaché économique et commercial de l'AWEX