

ÉLABOREZ VOTRE OFFRE EXPORT

Les contraintes liées au produit

Vous commercialisez un produit sur le marché français. Dans l'absolu, il est exportable. Encore faut-il qu'il soit autorisé à pénétrer le marché étranger que vous visez et qu'il réponde aux besoins de la clientèle locale. Pour vérifier ces occurrences, il convient que vous l'examiniez tant sous l'angle technique que commercial. Vous mettrez ainsi en évidence les modifications ou les transformations à effectuer pour satisfaire votre clientèle étrangère.

ANALYSEZ VOTRE PRODUIT AU NIVEAU TECHNIQUE

Quel que soit votre domaine d'activité, vous devez mener des investigations sur les normes qui peuvent s'appliquer à votre produit ainsi que sur d'autres contraintes résultant principalement des attentes des consommateurs du marché visé ou de conditions particulières liées à celui-ci.

LES NORMES

Le champ réglementaire est très vaste au niveau international. Il existe de nombreux organismes qui interviennent dans la production de règlements, normes, spécifications avec des niveaux d'exigence différents.

Définitions

Lois, directives, règlements

Prescriptions destinées à assurer la sécurité, la santé et la protection du consommateur. Elles sont établies par les administrations nationales ou les autorités communautaires qui rendent leur application obligatoire.

Normes

Ensemble de spécifications établies par consensus, approuvées par un organisme reconnu et qui fournit, pour des usages communs et répétés, des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques, pour des activités ou leurs résultats. Leur élaboration se fait dans un cadre international (International standard organization), régional (Comité européen de normalisation) ou national (Afnor pour la France ou DIN pour l'Allemagne).

Standards ou spécifications techniques

Ensemble de spécifications qui résultent de l'initiative d'une entreprise ou d'une fédération professionnelle pour la défense de leurs intérêts.

VOTRE CIBLE : UN PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE

Vos contraintes seront moindres en raison de l'évolution de la réglementation européenne. En effet, au regard des directives communautaires dans le domaine normatif, dites « directives nouvelles approches », un produit peut librement circuler et être vendu au sein de l'Europe, s'il satisfait aux exigences essentielles en matière de sécurité, de protection de la santé et de l'environnement, c'est-à-dire s'il est en conformité avec les normes de la Commission des communautés européennes qui sont :

- les normes européennes lorsqu'elles existent,
- à défaut, les normes nationales harmonisées sur le plan européen,
- à titre transitoire, les normes nationales en l'absence des deux types précédents.

Toutefois, rien ne s'oppose à ce que d'éventuelles spécifications techniques s'appliquent à votre produit : leur ignorance vous expose à un handicap commercial qui pourrait vous fermer le marché convoité.

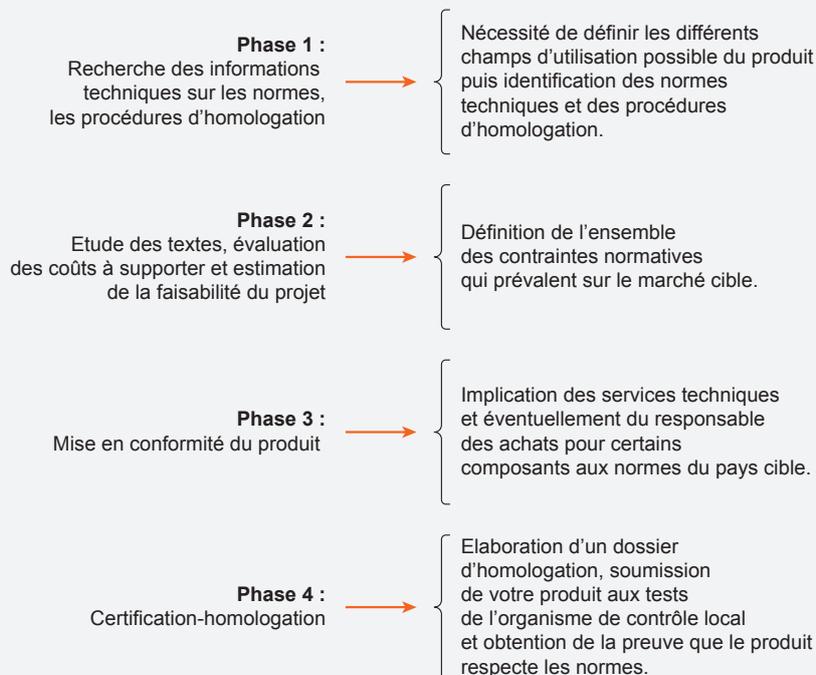
Conseil

Le marquage CE sur un produit prouve que celui-ci respecte les exigences essentielles fixées par la directive qui le concerne. Il permet :

- de rassurer le consommateur sur la sécurité de ce produit,
- la libre circulation de ce produit sur le territoire européen.

VOTRE CIBLE : UN PAYS HORS UNION EUROPÉENNE

Une recherche élargie est effectuée et la mise en conformité de votre produit comporte 4 phases :



Une aide technique

Vos produits	Un laboratoire technique	Un site
↓	↓	↓
Électriques et électroniques	LCIE-Bureau Veritas	www.lcie.fr
À destination du bâtiment	CSTB	www.cstb.fr
Environnement et santé	INERIS	www.ineris.fr
Équipements industriels, transport, métrologie	LNE	www.lne.fr

▲ Votre entreprise appartient au secteur agro-alimentaire. Un agrément de vos installations peut être nécessaire afin de vérifier le respect des règles d'hygiène. La méthode HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) a pour objectif de maîtriser les risques afin d'assurer la sécurité sanitaire des aliments (www.haccp-guide.fr). Certaines organisations de distributeurs s'en inspirent pour définir leur référentiel. ▲

LES AUTRES CONTRAINTES TECHNIQUES

En plus de l'aspect réglementaire, vous devez tenir compte des attentes des consommateurs et des conditions de marché. Ces autres exigences ne font pas l'objet de textes écrits, leur connaissance passe par une information sur le marché et une observation des comportements. Elles résultent des usages (habitudes alimentaires, traditions...), de l'environnement physique du marché cible (degré d'hygrométrie...) et de son niveau de développement économique.

LES CONTRAINTES COMMERCIALES

La commercialisation de produits de grande consommation suppose une identification rapide de votre produit par le consommateur. Dénomination commerciale et étiquetage participent à ce repérage : ils sont toutefois soumis à des réglementations que vous devez prendre en compte

LA DÉNOMINATION COMMERCIALE

Le nom générique que vous avez donné à votre produit en conformité avec une définition légale ou un code d'usage utilisé en France peut s'avérer inadapté sur votre marché cible, voire incorrect. Il est nécessaire de consulter les textes de référence à ce sujet.

L'ÉTIQUETAGE

Votre étiquetage ne peut se limiter à une simple traduction de celui réalisé pour le marché français. Il est nécessaire de respecter la réglementation en vigueur (mentions à reprendre, emplacement, taille des caractères...). Le respect de ces dispositions réglementaires conditionne l'autorisation de vendre votre produit sur le marché visé et, en cas de litige entre

un consommateur et votre entreprise, atténue votre responsabilité lors d'une utilisation déraisonnable ou non prévue par l'étiquetage. Par ailleurs, il est souhaitable de tenir compte des habitudes culturelles et prendre les particularismes locaux (graphisme, couleur...) afin de ne pas subir un préjudice commercial.

▲ Vous souhaitez commercialiser votre produit aux États-Unis : il devra être conforme à la loi fédérale « Fair packaging and labelling act » et aux règles particulières qui dépendent du secteur auquel votre produit appartient. ▽

Conseil

Se renseigner

Consultez le LNE (Laboratoire National d'Essais), le service réglementaire de Business France, un intermédiaire avec lequel vous envisagez de travailler dans le pays.

Business France vous accompagne

Connaître les contraintes liées au produit sur le marché dans lequel on souhaite exporter est indispensable avant le démarrage de toute opération d'exportation.

- Avec la **hotline réglementaire Business France**, nos experts de la réglementation internationale sont à votre écoute, pour vous fournir une réponse validée et confidentielle sous 48 heures. Ils répondront aux questions que vous vous posez dans les domaines de la réglementation internationale et les procédures douanières. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Véritables dossiers d'information réalisés par l'équipe réglementaire de Business France, les **synthèses réglementaires** vous permettent de cerner les conditions d'accès à un marché. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr