

## Les sept étapes pour exporter avec succès vers les marchés émergents

Etape 0	<b>Export diagnostic de chaque PME</b>	Il s'agit d'une brève auto-évaluation avec l'aide d'un expert
Etape 1	<b>Services externes</b>	Il est recommandé de se faire accompagner par des institutions spécialisées telles que les Chambres de commerce et les Hautes Ecoles.
Etape 2	<b>Prospection-export</b>	Il est nécessaire, avant de se lancer, de procéder à recherches préliminaires de marchés avec l'appui de services compétents accessibles depuis Genève et dans les pays émergents ciblés.
Etape 3	<b>Contacts de partenaires commerciaux locaux</b>	Il s'agit d'adapter les contrats à chaque pays, en se méfiant des vides juridiques.
Etape 4	<b>Conduite des transactions commerciales</b>	C'est à l'exportateur de s'adapter à son partenaire sans attendre de réciprocité dans les transactions, en respectant scrupuleusement les normes et standards locaux.
Etape 5	<b>Accès aux services logistiques-exports</b>	Certains acteurs-clés ne doivent pas être négligés, tels que les communicants, les transitaires, les transporteurs et les assureurs.
Etape 6	<b>Services après-vente/ Maintenance-réparation</b>	Il faut veiller à la qualité des prestations fournies par les intermédiaires, car les clients finaux se montrent souvent exigeants.