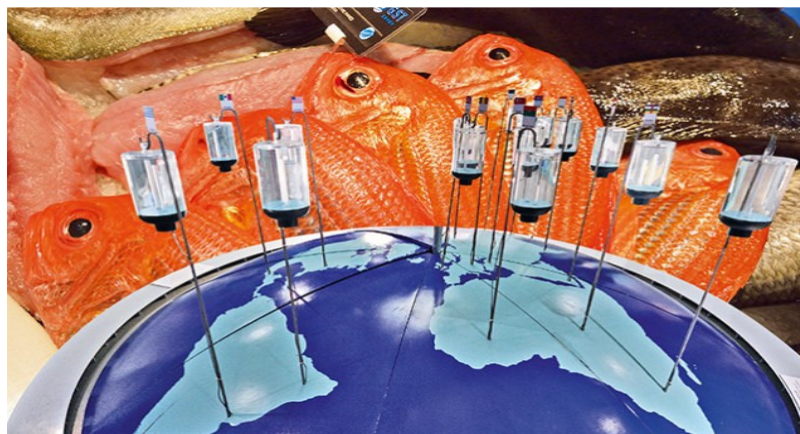


## Le grand export, une aventure qui se prépare

**Les opportunités pour se lancer dans le grand export existent bel et bien, mais il faut avoir les bonnes clés pour ouvrir les bonnes portes.**



**La planète mer s'est donné rendez-vous du 6 au 8 mai pour le Seafood Expo Global (crédit photo : T.N)**

Traditionnellement, les producteurs français sont peu présents hors des frontières de l'Europe. Pourtant il existe des opportunités pour ceux qui ont un produit pouvant se positionner sur un segment haut de gamme.

La concurrence est moins vive que dans les pays de l'union européenne, les marges sont potentiellement plus importantes et la taille des marché attractive.

Les huîtres, les ormeaux, les crustacés mais également la petite pêche côtière comme la sole, le turbot ou le bar de ligne s'exportent bien.

La fraîcheur est la clé pour les produits frais. Pour les produits transformés, il faut mise sur les labels, notamment le Rouge.

Viser les zones en forte croissance, où les expatriés sont en nombre, comme Dubaï, Hong Kong, Singapour, Moscou importe.

Et des opportunités existent pour qui sait regarder y compris à Taiwan, en Afrique ou en Amérique Latine.... Là où les classes moyennes se développent.

Attention cependant à bien calculer son prix de revient. Le grand export coûte cher, et ne se résume pas au transport. S'implanter exige plusieurs années d'effort. Il faudra notamment étoffer son équipe avec des personnes parlant plusieurs langues et se structurer pour répondre rapidement aux demandes.

Source : <http://www.pdm-seafoodmag.com/lactualite/detail/items/le-grand-export-une-aventure-qui-se-prepare.html> (22/04/2014)