

# Export-Time

## L'exportatrice

**L'**exportation s'affiche comme un salut pour les PME lorraines mais cela demeure toujours un terrain délicat pour bon nombre d'entre elles. La jeune société Export-Time, pilotée par Carole Ruhland, propose ses services en la matière. Un véritable accompagnement intégral.

Exporter, rien que le terme fait encore frémir les dirigeants de PME et encore plus de TPE ! Petit problème aujourd'hui, le passage par la case exportation est présenté, par bon nombre d'analystes économistes et autres accompagnateurs et conseillers d'entreprises, comme le salut pour perdurer, surtout en cette période conjoncturelle brumeuse. Pas facile pour une petite entreprise de se lancer dans cette aventure de conquête de nouveaux marchés étrangers. Délicat également pour elles, surtout aujourd'hui où les budgets sont de plus en plus serrés, d'embaucher en interne un Mister ou une Miss Exportation. L'alternative : l'externalisation ! C'est ce que propose Carole Ruhland avec sa structure Export-Time ! Sa cible principale : les PME et PMI de moins de cinquante salariés. Avec douze ans d'exportation au compteur, notamment comme directrice commerciale au sein d'une société spécialisée dans l'ameublement, «l'exportatrice» (bilingue Allemand-Anglais et ayant une forte expérience dans les marchés émergents à l'image de la Chine) affiche une philosophie et une approche adaptées aux entreprises primo-exportatrices mais également à celles qui souhaitent renforcer leur position à l'étranger. Audit, développement commercial export, marketing stratégique, marketing opérationnel international ou encore formation personnalisée intra-entreprise, Carole Ruhland propose une approche pragmatique et opérationnelle.

### Ecoute et dialogue

«La première chose que je fais quand je travaille pour une entreprise, c'est de m'immerger totalement dans la société pour bien comprendre son processus de production et établir un plan d'actions.» Elle ne souhaite pas imposer sa vision des choses à l'entreprise qui souhaite exporter. Ecoute, dialogue, consensus, sont les leitmotifs mis en avant par la pilote d'Export-Time. «Quand une PME souhaite exporter, elle possède déjà son idée. Elle connaît son produit, moi je suis là pour, parfois, amener une réorientation mais c'est surtout tout le travail terrain qui est le plus important.» La prospection, la recherche de partenaires et la mise en place de réseaux demeurent l'essence même de la conquête de nouveaux marchés. «En Lorraine, les PME possèdent une chance indéniable car nous sommes une des régions de France qui aide le plus les entreprises à se développer à l'exportation», explique Carole Ruhland, à l'image du dispositif Eco Lorraine Export. «Aujourd'hui, il est indéniable que le développement des entreprises passe par l'exportation. S'il existe bien une prise de conscience des dirigeants lorrains pour jouer la carte de l'export, certains freins sont toujours présents et surtout la peur de l'éloignement et la non-connaissance des pratiques commerciales à l'étranger.» A chaque pays, ses pratiques et ses us et coutumes, «le côté culturel est très



Carole Ruhland d'Export-Time propose un accompagnement intégral pour les PME à l'exportation.

important». Ces différents aspects, Carole Ruhland les maîtrise et, par conséquent, elle est bien décidée à accompagner les PME à repousser les frontières. ●●●

**Pour plus d'infos**  
[www.export-time.fr](http://www.export-time.fr)

emmanuel.varrier

### Export de proximité...

«Pour une première approche de l'exportation, celle de proximité est la meilleure», assure Carole Ruhland d'Export-Time. La pro de l'exportation conseille les primo-exportateurs à jouer la carte des «voisins proches» à l'image de la Belgique et de l'Allemagne. Des marchés voisins mais pas évidents à conquérir également.