

ITCIS Edition publie, dans sa collection « Marketing »  
l'ouvrage de Bernard Bruno et Laetitia Vignaud sur

## “L'export facile pour les PME et PMI du Maghreb” ou «la magie qui donne l'envie»

Cet ouvrage, de 128 pages, est préfacé par M. Mohamed Bennini Directeur Général d'Algex qui appuie dans sa présentation « Je joins ma conviction aux auteurs, pour affirmer qu'outre la motivation des chefs d'entreprises, exporter est facile sous réserve de connaître les règles, les pratiques et les subtilités, le reste relève du bonheur des découvertes, et des joies du partage. Ce support, par son originalité et sa pédagogie met en valeur les bonnes pratiques de promotion des exportations et complète avec satisfaction les différents appuis accordés à ceux qui osent l'international. L'ouvrage se présente comme un « routard » de l'export, que les auteurs ont adapté aux réalités du Maghreb; il décline des récits et anecdotes et dévoile tout un savoir-faire tiré du vécu où se mêlent audace et aventures ».

La lecture de l'ouvrage est très aisée, parce que le style est simple clair et captivant. Le livre se lit “d'un trait” tant le contenu vous accroche jusqu'au dernier conseil qui est celui d'oser l'international.

L'auteur, accompagné de Laetitia Vignaud journaliste très familière du Web, explique la raison majeure qui l'a poussée à écrire ce livre, c'est dit-il « mon envie de partager ma passion, en constatant les difficultés des PME et PMI, il m'a semblé essentiel de raconter les expériences qui m'ont enrichi personnellement et ont assuré l'avenir de mon entreprise ».

En deux heures de lecture, l'auteur se propose de vous mettre le pied à l'étrier et de vous donner les principes de bases et l'envie d'exporter. Bruno Bernard vous invite donc à partager son expérience en ces termes « Cher entrepreneur et futur exportateur, je vous propose de passer un bon moment de détente en lisant toutes ces petites histoires croustillantes que j'ai eu la chance de vivre ».

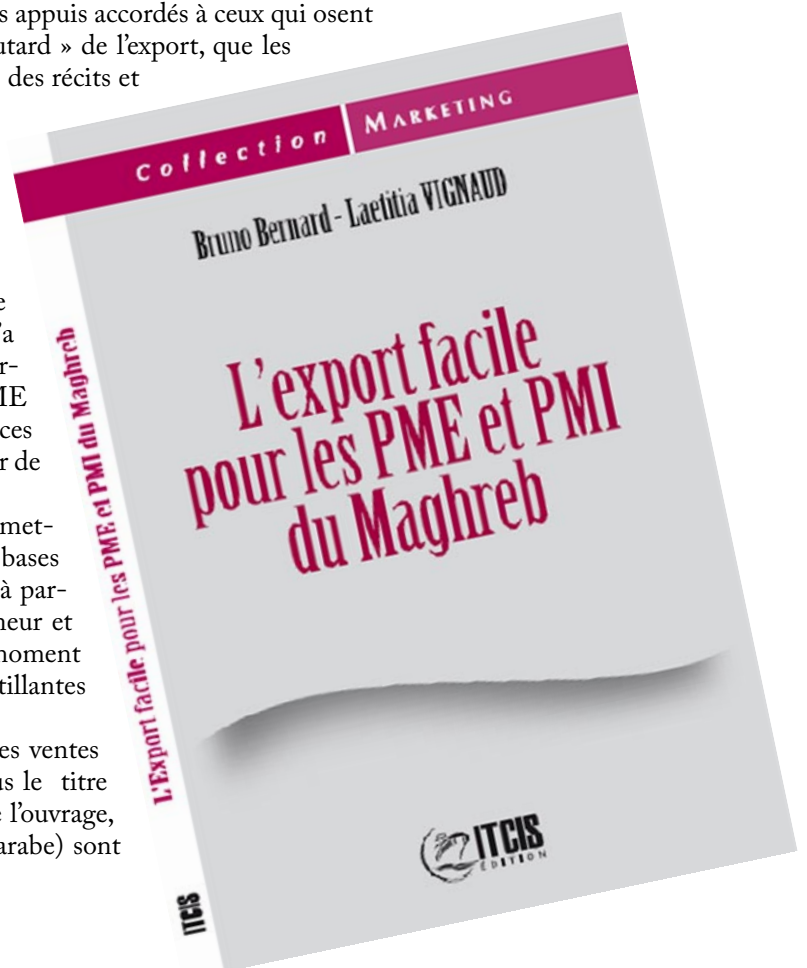
Ce guide en version initiale a été une des plus grosses ventes marketing en France, Belgique, Suisse et Canada sous le titre « L'export facile par PME-PMI ». Des traductions de l'ouvrage, en différentes langues (dont les langues chinoise et arabe) sont envisagées dans un proche avenir ■



Laetitia Vignaud



Bernard Bruno



## « L'export pour les PME & PMI du Maghreb »

Entretien avec Bruno Bernard

*«C'est dans la différence que les entreprises marquent des points et non dans une standardisation stérile.»*

*ITCIS Edition publie dans sa collection Marketing, l'ouvrage de Bruno Bernard, et Laetitia Vignaud « L'export pour les PME & PMI du Maghreb », compte tenu du succès de sa version originale en Europe, l'auteur a bien voulu édifier nos lecteurs sur la version maghrébine. Qu'il en soit ici remercié.*

Par **A.C.Djebara**  
(Consultant)



M. Bruno Bernard

**Le Phare :** Pouvez vous vous présenter à nos lecteurs ?

**Bruno Bernard :** A 43 ans, expert export, belge, lobbyiste accrédité au parlement Européen, formateur de spécialistes export, membre de nombreuses chambres de commerce, membre du comité directeur d'ACIFR (voir [acifr.org](http://acifr.org)) ma passion c'est l'export. Pour moi les échanges inter pays sont la clef de voûte d'un monde multipolaire et équilibré. Je plaide pour une ouverture des marchés et d'une répartition de l'expertise mondiale basée sur le respect de chacun et de ses qualités, le tout avec le moins possible de régulation

**Le Phare :** Après avoir publié en Belgique votre ouvrage, quelles sont les raisons qui ont motivé sa publication dans sa version maghrébine, en Algérie ?

**Bruno Bernard :** En partie « enfant » de l'Afrique, je ne pouvais que par respect envers ce continent que j'aime tant,

apporter ma petite pierre à la construction de la nouvelle économie émergente mais aussi souvent frustré de voir tant de talents dans ce grand pays qu'est l'Algérie y apporter mon expertise pour créer de la richesse

**Le Phare :** Sa prochaine traduction en plusieurs langues (chinoise et arabe, notamment) est un témoignage de succès certains de librairie, quels en sont les secrets ?

**Bruno Bernard :** Le secret se sont les lecteurs sur la toile qui ont donné le signal soit 12.000 lecteurs sur 38 pays en quelques semaines... Ensuite la version européenne dont la réussite fut fulgurante (rupture de stock sur deux semaines de la première édition). La recette d'un ouvrage proche des lecteurs et de valeurs actuelles.

**Le Phare :** Pensez-vous que l'expérience vécue par un européen à la conquête des marchés extérieurs, peut être similaire pour les maghrébins ?

**Bruno Bernard :** Oui car le maghrébin qui lit cette interview a un programme Windows, un pc portable, un Gsm, prendra le même avion que ses collègues et proposera des produits similaires à ses clients export nous sommes dans un monde plus « formaté » que nous ne l'imaginons... parfois hélas parfois tant mieux : à voir... C'est un guide adapté à 100% pour le commercial export qui évolue maintenant dans ce monde global à la « sur communication » et à la concurrence acérée.

**Le Phare :** L'ouvrage est emmaillé de récits ludiques et d'anecdotes déclinés dans un style captif, pensez-vous que l'exportateur sera suffisamment édifié pour mettre les pieds à l'étrier ?

**Bruno Bernard :** Deux fois oui car le livre apporte la mentalité export et cet aspect n'existe dans aucune école ni en Europe ni en Algérie... Il contient selon mes lecteurs « la magie qui donne l'envie ». C'est un concept anglo-saxon mais adapté à la réalité du terrain et aux lecteurs non anglophones.

**Le Phare :** Vous affirmez (p. 16) « le spécialiste export doit être un caméléon qui doit entrer dans la vie de son client et lui trouver des solutions », ne pensez-vous pas qu'il doit disposer de fortes capacités d'adaptations qui, souvent, ne sont pas au rendez-vous ?

**Bruno Bernard :** Effectivement comme un entraîneur doit « sentir » ses joueurs, un commercial export doit « sentir » ses prospects et ses marchés et l'ouvrage donne des pistes pour acquérir ce type de comportements assez pointu. Apportez des solutions, travaillez aussi bien la production mais aussi le marketing et la qualité des produits. Visez aussi d'autres nouveaux marchés hors Europe. Le livre explique ou aller pour gagner de nouveaux marchés...

**Le Phare :** Vous abordez d'une manière opportune, les aspects liés aux différences culturelles, dans l'aventure de l'exportation; pensez-vous qu'elles constituent une richesse pour booster les exportations ?

**Bruno Bernard :** C'est dans la différence que les entreprises marquent des points et non dans une standardisation stérile tirant vers le bas le savoir-faire d'un pays d'une grande éducation et d'une population bien formée comme le votre.

**Le Phare :** La gestion du temps en Europe ou en Afrique recouvre des dimensions différentes, pensez-vous qu'en matière d'exportations, il faut développer les facteurs de garanties pour se prémunir contre les surprises ?

**Bruno Bernard :** Peu car de part la modernisation de ses moyens techniques l'Afrique progresse et par son administration rigide l'Europe recule donc les courbes se rejoignent...

**Le Phare :** Que manque-t-il à nos exportations ?

**Bruno Bernard :** Avec mon regard germanique, je dirai que les commerciaux maghrébins se sous-estiment et surtout ne se situent pas sur une échelle de niveau mondiale se laissant voler

des marchés par d'autres plus confiant en leurs capacités...Le livre va indirectement leur fixer leur réel potentiel et les évaluer au cours de la lecture.

**Le Phare :** Quels sont, selon vous, les atouts et défauts de l'Algérie ?

**Bruno Bernard :** Atouts : la proximité du plus grand marché d'importation au monde : l'Europe et la qualité de sa main d'œuvre.

Les défauts : un seul le manque de commerciaux export de qualité en nombre suffisant....

**Le Phare :** Le mot de la fin.

**Bruno Bernard :** Le mot de la fin sera pour moi **EXPORTEZ !** Montrez au monde que vous êtes un pays avec lequel le monde va devoir compter dans les années à venir et que votre jeunesse va être le moteur de votre économie. Si Dieu le veut et il le voudra : l'Algérie va devenir un pays riche de ses exportations et marquer les dix prochaines années par une croissance de sa production de biens hors produits pétroliers ■

## Bulletin d'abonnement



Tél.: 213 21 440 389/392 Fax : 213 21 440 387/410

Nom et prénom ou raison sociale : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_ Pays : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ Nombre d'exemplaires : **12 numéros x ..... exp.**

**Tarifs :** Algérie : **1900 DA TTC** - Tunisie : **32 DT** - Maroc : **290 DH** - Autres Pays : **39 Euros**.

**Tarif Etudiants : 50 % de réduction**

(Frais d'envoi en sus)

**Mode de paiement :**  Chèque à l'ordre de **KGN Multimedia**

(cochez la case correspondante)  Mandat carte

**à renvoyer à l'adresse ci-dessous**

**KGN/Le Phare**

Immeuble El Inchirah (ex.SIKH) - Bt. A - Les Sources  
Bir Mourad-Raïs, Alger - Algérie

**Date, cachet et signature**