PROFESSIONS DU CHIFFRE ET DU DROIT | PAROLE D'EXPERTS



INTERNATIONAL : UNE OPPORTUNITÉ STRATÉGIQUE POUR LES ENTREPRISES LORRAINES

S'ouvrir à l'international n'est plus un luxe : c'est un levier de compétitivité et de résilience.

Marc SCHNELL, responsable du pôle international chez Yzico.

Dans le Grand Est, où les frontières ne sont jamais très loin, les dirigeants lorrains, qu'ils soient artisans, PME, ETI disposent d'atouts uniques pour franchir le pas : des marchés proches (Belgique, Luxembourg, Allemagne, Suisse, Italie), des savoir-faire industriels reconnus, et des réseaux d'accompagnement solidement ancrés sur le territoire.

POURQUOI FRANCHIR LES FRONTIÈRES ?

Diversifier ses marchés, c'est réduire la dépendance au marché national et amortir les fluctuations économiques. C'est aussi accéder à des zones dynamiques, comme l'Allemagne, premier partenaire commercial du Grand Est, et stimuler l'innovation en confrontant ses produits et services à des standards différents. « *L'international n'est pas réservé aux grands groupes. Une PME peut réussir à l'export si elle prépare son projet avec méthode* », souligne Marc SCHNELL, responsable du pôle international chez Yzico.

DES DÉFIS À NE PAS SOUS-ESTIMER

L'international ne se limite pas à traduire un site web ou expédier des produits. Il faut comprendre les réglementations locales, anticiper les obligations fiscales et sociales, et sécuriser la conformité juridique. La gestion des salariés transfrontaliers illustre bien cette complexité : la règle des 34 jours de télétravail pour les frontaliers France–Luxembourg, ratifiée en 2025, impacte directement la fiscalité. « *Chaque pays a ses codes. Une erreur sur la paie d'un salarié expatrié ou sur la TVA intracommunautaire peut coûter cher. L'anticipation est la clé* », insiste Marc SCHNELL.

Mais se lancer à l'international ne s'improvise pas : il faut anticiper des enjeux fiscaux, sociaux, juridiques et culturels qui peuvent rapidement devenir des pièges pour les dirigeants.

UN TERRITOIRE TOURNÉ VERS L'EXPORT

La Lorraine confirme son rôle d'exportatrice majeure du Grand Est. Sur la période allant du troisième trimestre 2024 au deuxième trimestre 2025, ses départements ont généré près de 18,3 milliards d'euros d'exportations : la Moselle en tête avec 11,4 milliards, suivie des Vosges, de la Meurthe-et-Moselle et de la Meuse. À l'échelle régionale, le Grand Est affiche 67 milliards d'euros d'exportations, soit 11,6 % des exportations françaises. Les produits phares sont variés : boissons, préparations pharmaceutiques, véhicules, chimie et plastiques. Les principaux partenaires restent l'Allemagne, l'Italie, la Belgique, l'Espagne et les États-Unis. Cette dynamique s'accompagne d'une réalité quotidienne : plus de 200 000 frontaliers franchissent chaque jour les frontières du Grand Est, preuve de la porosité économique de la région.

COMMENT RÉUSSIR SON PROJET INTERNATIONAL ?

Se lancer à l'international est une démarche stratégique qui doit être pensée comme un investissement à moyen terme. Tout commence par un diagnostic précis de la capacité financière, humaine et organisationnelle de l'entreprise. Vient ensuite le ciblage des marchés, souvent en privilégiant les zones proches pour un premier pas. La structuration juridique et fiscale est une étape clé : choisir la bonne forme (succursale, filiale, agent) et anticiper les obligations légales. La gestion des ressources humaines et des règles transfrontalières, notamment en matière de télétravail et de sécurité sociale, est également cruciale. Enfin, le pilotage et le suivi doivent être assurés par des indicateurs fiables pour mesurer la performance et ajuster la stratégie. « *L'international est une démarche stratégique. Il faut la penser comme un investissement à moyen terme, pas comme une opération ponctuelle* », rappelle Marc SCHNELL. Et d'ajouter : « *Notre rôle est d'orchestrer les compétences financières, sociales, juridiques, digitales, pour sécuriser chaque étape. L'international n'est pas un sprint, c'est une feuille de route claire et réaliste.* »

À RETENIR

L'international est une opportunité pour diversifier et sécuriser l'activité. La Lorraine bénéficie d'un environnement favorable grâce à la proximité des marchés et à son savoir-faire industriel. Mais la réussite repose sur la préparation et la vigilance : anticiper les contraintes, comprendre les règles et s'entourer des bonnes expertises. Car dans un monde où les frontières économiques s'effacent, l'audace ne suffit pas : il faut de la méthode.