

# OPTIMISER SA PARTICIPATION À DES FOIRES ET SALONS



Les salons professionnels permettent de rester connectés à son environnement sectoriel, national et international. Pour réussir et optimiser son investissement, ces opérations, souvent coûteuses, se construisent comme de vrais projets à anticiper et intégrer dans sa stratégie.

Malgré l'explosion des communications virtuelles, le salon demeure un outil incontournable encore aujourd'hui : unicité du lieu et connexion à son environnement.

Le succès des salons ne se dément pas aujourd'hui : 2395 salons \*

(+39% en 3 ans)

- 1287 villes organisatrices

- 130 pays organisateurs

- Allemagne N°1 mondial

- Pays/villes émergents: Shanghai (CN), Dubaï (EAU), Saõ Paulo (BR),

Les grandes tendances des salons :

+ durables, + digitalisés, +

spécialisés, + orientés

congrès/festivals.

Les salons internationaux se multiplient aux 4 coins du monde. Pour les entreprises exportatrices, ces événements représentent une occasion unique de montrer leur savoir-faire aux acteurs de leur secteur.

Riches en opportunités commerciales, ces rendez-vous doivent figurer à votre agenda.

\*Source : Eventseye.com

## Les bonnes raisons de participer à un salon international.

- Une vitrine incontournable: lieux de rencontre uniques, permettant aux entreprises d'aller au contact de leurs clients et partenaires.
- Des opportunités commerciales à saisir: En choisissant soigneusement les salons les plus porteurs dans votre secteur, vous serez assurés d'y rencontrer les prospects, clients et partenaires.
- Une démarche à long terme: la participation à un tel événement s'inscrit aussi et surtout dans le moyen et le long terme.
- Des attachés commerciaux de l'AWEX peuvent vous guider dans le choix des salons les plus pertinents pour présenter vos produits et services. Par exemple: des stands collectifs pour réduire les coûts.
- Combiner salon et mission économique: Certaines missions économiques sont organisées de façon à coïncider avec des salons internationaux particulièrement intéressants.

Pour en savoir, consultez le guide de L'AWEX **Support Participation à des foires et salons à l'étranger**



Vous hésitez à vous lancer sur un salon ? Vos expériences précédentes étaient peu concluantes ?

Le BEP a conçu et développé un jeu d'entreprise à destination des entrepreneurs namurois à réaliser en groupe d'entreprise ou entre collègues..

**Objectifs:** vous permettre, grâce à des outils pédagogique et d'aide à la décision, des trucs et astuces, des retours d'expériences, pour

- choisir les salons professionnels auxquels participer
- élaborer, planifier et réaliser les "to do" list avant/pendant/après
- choisir et aménager votre stand
- élaborer votre stratégie et vos actions de communication et prospection

Pour finalement, optimiser votre présence et maximiser les chances de retours..



## THÈMES ABORDÉS LORS DU BUSINESS GAME

3 grands volets peuvent être abordés

### AVANT LE SALON

Définir les objectifs de sa participation  
Veille concurrentielle - Renseignements  
Estimation des budgets  
Aspects logistiques  
Personnel de stand  
Action de communication  
Voyage et déplacement.

### PENDANT LE SALON

Attitude à adopter  
Vigilance  
Sécurité du matériel et des informations sensibles.

### APRÈS LE SALON

Suivi efficace des contacts.  
Evaluation des résultats.

Vous souhaitez en savoir plus ou être accompagné dans votre stratégie export ?  
Contactez l'équipe export du BEP  
Sophie Schmitz & Charlotte Bouillet  
[support-deveco@bep.be](mailto:support-deveco@bep.be)

BEP- NAMUR- JUIN 2019

