



CORONAVIRUS: ET SI ON PRÉPARAIT L'APRÈS?



Cela fait des semaines que nous subissons le confinement, le ralentissement de nos entreprises, voire leur fermeture contrainte. OK c'est pour une raison majeure, sanitaire. Vitale! Plusieurs choix s'offrent à nous, entrepreneurs : sombrer dans le marasme ou faire ce que nous faisons de mieux, l'ADN de l'entrepreneur : aller de l'avant, **rebondir**.

Nous partageons avec vous quelques astuces simples et efficaces pour progresser dans votre communication à l'international et être prêt dès la fin du confinement

C'est l'occasion de peaufiner ses outils

Nettoyer enfin ses bases de données pour en avoir une vision plus réaliste et au passage mettez-vous à jour au niveau RGPD

Vos nouvelles offres de prospection étaient prêtes ? Filmez-vous et publiez ces contenus ciblés pour enrichir votre présence digitale

Améliorez vos supports communication, soignés et représentatifs de votre activité, ils seront toujours un plus pour votre prospection à venir. Faites-les traduire/relire par des professionnels

Transformez vos conférences et ateliers en webinaires

Il y a une opportunité dans toute contrainte

Les restaurants sont fermés. Certains restaurateurs continuent à offrir des services en take away. Ils ont su **transformer la contrainte en opportunité**. Démarquez-vous en apportant votre aide aux secteurs en 1ère ligne. **Ne restez pas anonyme**. Cela peut vous ouvrir de nouveaux marchés. Les marchandises peuvent encore circuler, en Belgique, en Europe mais aussi à l'international.

Votre force : un savoir-faire exceptionnel et vos outils

Notre monde a changé du jour au lendemain. Tout à basculé un jour à midi! Posez **un autre regard** sur les besoins actuels du marché. Laissez-vous **guider** par votre ADN d'entrepreneur. Votre capacité **d'adaptation** est la lumière au bout du tunnel. Recentrez vos réseaux sociaux sur vos cibles primaires. Montrez-vous **informatifs** et, surtout, utiles, utiles et utiles.

De nouveaux marchés, même de niche

Ne soyez pas fatalistes. Certes l'économie mondiale est au ralenti. Mais elle tourne encore un peu. Trouvez-vous un nouveau marché, même de niche, même en petites quantités. Cela permet à votre entreprise de continuer à tourner. Même si c'est au ralenti. Demandez à vos employés, vos ouvriers comment ils voient la **possible mutation**. Oui oui, mutation tel un splendide papillon sorti de sa chrysalide. Utilisez leurs forces, ils sont **vos meilleurs atouts**.

Opportunité de nouveau positionnement

Profitez aussi de cette période pour préparer la sortie de crise. Choisir un **nouvel angle d'attaque** pour de nouveaux marchés.



C'est la rapidité du dégel dans votre entreprise par rapport aux autres qui déterminera si vous sortirez ou non plus forts de cette crise

Profitez de cette période calme pour **vous former en commerce international** (nouvelle langue, nouveaux Incoterms CCI 2020, législation TVA, management interculturel)

Analysez votre organisation interne par rapport à l'internationalisation: améliorez les points délicats de vos processus pour être plus efficace à la reprise

Faites rédiger ou relire vos **contrats et conditions de vente export** : demandez-nous des modèles, faites-vous accompagner par un expert

Cherchez des **partenariats alternatifs** (fournisseurs, transports, distributeurs, etc.) pour diminuer vos risques de dépendance, notamment avec l'appui du réseau EEN

- Utilisez les réseaux sociaux pour garder le contact avec vos clients. Pensez à LinkedIn pour le réseau professionnel. Mobilisez vos réseaux de partenaires, faites appel aux pôles de compétitivité et clusters (Logistics in Wallonia, Mecatech, etc.) aux clubs d'entreprises. **Communiquez sur vos activités, vos atouts, vos forces.**
- **Mettez par écrit votre stratégie** de prospection à l'international. Quel(s) pays visez-vous? Conseil : Concentrez-vous sur 1 voire 2 destinations maximum.
- Renseignez-vous sur **les habitudes de marchés**. Quels sont les **critères** auxquels doivent répondre votre produit pour pouvoir entrer dans ce(s) pays.
- Utilisez **l'origine de vos produits** comme facilitation à la vente. Vos produits sont-ils fabriqués en Belgique? Formez-vous sur l'origine préférentielle. Utilisez les accords commerciaux de l'UE avec bon nombre de pays comme avantage. Ils octroient de **substantielles réductions de droits d'importation**. Renseignez-vous !
- Demandez votre numéro EORI à la douane belge. Il s'agit de votre numéro d'enregistrement auprès des douanes pour pouvoir établir vos différentes formalités import/export.



Faites vous accompagner dans votre recherche.
Le BEP, avec le support du FEDER et du réseau EEN, met à votre disposition des outils et son expérience pour vous aider à construire et retravailler votre stratégie d'internationalisation.

Le support d'une agence en douane ou d'un conseiller en commerce international et logistique vous feront également gagner du temps pour vous concentrer sur l'essentiel :
VOTRE BUSINESS.

Contactez-nous pour identifier les solutions d'accompagnement les plus appropriées à votre profil

ARTICLE RÉDIGÉ EN COLLABORATION AVEC VÉRONIQUE KONINCKX, MSBD



Véronique KONINCKX

Consultante, Coach et Formatrice

+32 (0)470 34 54 53
veronique.koninckx@msbd.be
academy@msbd.be

Tout le monde a du potentiel inexploré
Rejoignez-nous www.msbd.be

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

BEP- NAMUR- AVRIL 2020



Le monde européen et belge comptent également sur la Wallonie pour soutenir votre croissance