



PROSPECTER À L'INTERNATIONAL AUTREMENT



Frontières fermées, moyens de transport bouleversés, population confinée, usines à l'arrêt ou au ralenti... Si l'export fait partie des leviers de croissance mis à mal par la pandémie, les entreprises tentent, tant bien que mal, de passer les frontières. Dans le contexte actuel, on ne peut plus parler uniquement de prospection pour faire grandir votre entreprise, la développer, etc. Innover passe aussi par la recherche de nouveaux partenaires mais comment identifier la perle rare ? On vous propose une synthèse des trucs & astuces diffusés lors de nos 2 webinaires dédiés à l'internationalisation des PME.

Se lancer à l'international reste une aventure rarement simple. Prise de risque, problème de langue ou de personnel, méconnaissance de la juridiction, du terrain ou de la culture... Pas de panique ! Des partenaires sont là pour vous aider à développer votre business. Encore faut-il bien les choisir...

Mobilisez vos réseaux de partenaires et glanez des informations sur le WEB.

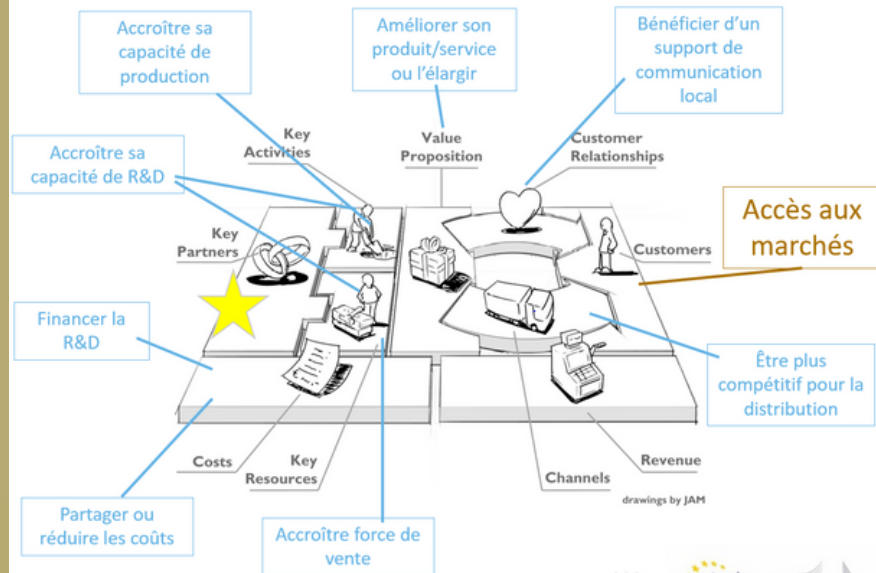
GOOGLE TRENDS donne les tendances de recherche dans chaque région d'un pays. Simple d'utilisation, il fournit de précieuses informations sur le comportement des consommateurs. Trois manières d'exploiter ces données :
 - se tenir informé des actualités, - explorer la popularité d'un mot clé ou d'une requête, - étudier les tendances du search autour d'une marque.

LES SALONS & FOIRES

Le site eventseye.com référence les salons spécialisés et les événements professionnels mondiaux. Abusez de chance et d'opportunité pour identifier et être mis en relation avec de potentiels prospects et partenaires commerciaux. Consultez aussi les catalogues des éditions précédentes, véritables mine d'or sur vos clients ou concurrents.

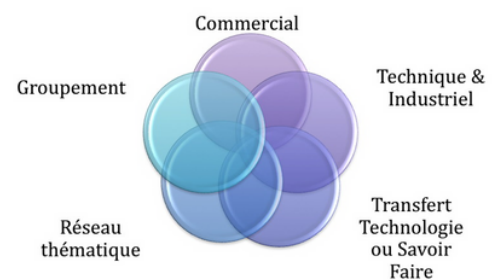
Le réseau des Conseillers économiques et commerciaux de l'AWEX assure notamment des missions d'information, de veille et de conseils sur les marchés étrangers, d'études de marchés, d'aides à la prospection, d'assistance des entreprises sur le terrain.

Le réseau CONNECTS des CCI



Lorsqu'on cherche à s'implanter à l'international, avoir le soutien d'un partenaire local peut être très précieux. Qu'il s'agisse d'un partenaire local, d'un sous-traitant ou d'un manager, sa connaissance de la culture du pays peut vous éviter de mauvaises surprises

Sous quelle forme ?



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

Enterprise Europe Network aide les entreprises européennes à innover et à s'internationaliser. Le réseau est présent dans plus de 60 pays à travers le monde. Il regroupe 3000 experts de plus de 600 organisations membres. Vous voulez **innover** ? Vous voulez vous **développer** à l'international ?

Les experts d'Enterprise Europe Network vous proposent :

- **du conseil et des services pour se développer à l'international et faire face aux défis du marché unique**
- **une identification de partenaires techniques, commerciaux, industriels**
- **support pour l'innovation**

Avantages du "MADE IN BELGIUM"

Le MADE IN BELGIUM est une plus-value dans certains pays, car le SAVOIR-FAIRE Belge est réputé :

- Produits de bouche (gastronomie, bière, vin, chocolat, ...)
- Produits techno-pharma (R&D outils et matériel chirurgical)
- Produits technologiques (IoT, aérospatial, aéronautique, ...)

Utilisez **l'origine de vos produits** comme facilitation à la vente. Vos produits sont-ils fabriqués en Belgique? Utilisez les accords commerciaux de l'UE avec bon nombre de pays comme avantage. Ils octroient de **substantielles réductions de droits d'importation**.

Les questions à poser pour évaluer un partenaire à l'étranger et trouver la perle rare:

10 questions-clés avant de négocier

1. Pouvons-nous nous rencontrer ?
2. Quelles sont vos références ?
3. Avez-vous une bonne connaissance de mon activité ?
4. Quelles sont vos ressources ?
5. Quel soutien puis-je vous apporter ?
6. Quelles sont les modalités ?
7. Quelles sont les zones géographiques où vous êtes présent.e ?
8. Avec qui travaillez-vous actuellement ?
9. Quel est votre plan d'actions ?
10. Puis-je avoir ces informations par écrit ?



On peut réussir une internationalisation grâce aux partenariats, avec des investissements raisonnables, du bon sens et une préparation minutieuse. Cette stratégie permet d'accéder au marché plus rapidement tout en limitant les risques à condition de se lancer sur des marchés et des segments étudiés, de recruter les partenaires adaptés au marché local, prêts à s'investir autant que l'on va miser sur eux, sur le long terme.

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

#EENcanhelp



We combine **international business expertise** with **local knowledge** to take your innovation into new markets.

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- JUIN 2020

