

La recherche des partenaires commerciaux:

Quelles plateformes à votre disposition pour accéder aux marchés étrangers?





Petites et moyennes entreprises

- 99% des entreprises en Europe
- 67% des emplois dans le secteur privé au sein de l'UE
- Plus de la moitié de la valeur ajoutée créée
- 90% des PME sont des micro-entreprises comptant moins de dix salariés
- Les micro-entreprises emploient, en moyenne, deux personnes

Environnement économique

- Internationalisation du marché
- Compétition accrue
- Elargissement du marché des achats et des ventes

⇒ Besoin de s'internationaliser

Caractéristiques des PME

- Besoin d'assistance
- Besoin d'un partenaire local dans le marché cible
- Manque de personnel et de temps pour trouver un partenaire
- Budget limité

Raisons pour la recherche d'un partenaire

- Pénétration d'un nouveau marché
- Elargissement du réseau des distributeurs
- Création des projets communs
- Développement des nouveaux produits
- Diversification des fournisseurs
- Participation conjointe à des appels d'offres
- Augmentation des connaissances d'un secteur spécifique
- •

L'Europe à la portée de votre entreprise

Critères de sélection

- Connaissance du marché
- Langues parlées
- Contacts dans le secteur cible
- Produits ou services similaires ou complémentaires

Recherche simple

- Annuaires nationaux (Pages jaunes, ...)
- Annuaires internationaux (Europages, Kompass, ...)
- Recherche « google »
- Catalogues des foires et salons

L'Europe à la portée de votre entreprise

Problèmes

- Manque d'informations complètes relative à l'entreprise
- Fiabilité des informations
- Fiabilité des entreprises
- Manque d'informations sur une collaboration possible

Enterprise Europe Network

- Le réseau du soutien aux entreprises de la CE
- Près de 600 organisations membres dans plus de 50 pays à travers l'UE et au-delà
- Le plus grand réseau du genre en Europe

<u>www.een.ec.europa.eu</u>

www.een.lu

Services du réseau EEN

- S'ouvrir à l'international
- Transfert de technologie
- Financement et accès au financement
- Conseils juridiques
- Services d'information

Partnership Opportunities Database

- Base de données contenant des offres de partenariat
- Alimentée au quotidien par les membres du réseau EEN
- Aide à la rédaction d'un profil
- Contrôle et évaluation interne et externe des profils encodés



L'Europe à la portée de votre entreprise.

Bourse d'Opportunités d'Affaires

 Publication dans le bulletin de la Chambre de Commerce – De lëtzebuerger Merkur (10 fois / an)





Portail de l'Innovation



www.innovation.public.lu

Rubrique: Trouver des collaborations

Evénements de matchmaking (1)

- Grand nombre de rendez-vous par jour
- Pas de déplacement dans différents pays
- Rencontres personnelles
- Infrastructure pour mener les rendez-vous dans des conditions agréables et neutres
- Volonté de collaboration du partenaire

-:-- - /2\

Evénements de matchmaking (2)

- Participation efficace à un salon à moindre coûts
- Connaissance des rendez-vous et partenaires avant l'événement (-> bonne préparation possible)
- Informations sur différents marchés
- Support sur place d'un réseau de partenaires



enterprise europe





b2fair – Business to fairs

- Combinaison des événements de matchmaking et des salons internationaux ou régionaux
- Concept « before », « during », « after »
- Outil important d'internationalisation
- Marque protégée au niveau international



enterprise europe

L'Europe à la portée de votre entreprise.



Evénement en dehors d'un salon



Evénement lors d'un salon



Evénements isolés ayant un nombre réduit de participants



Grands événements sans approche sectorielle



Aspects logistiques nécessitant beaucoup de temps pour l'organisateur



L'organisation de la participation à l'événement prend beaucoup de temps par rapport aux résultats finaux



Foires et salons constituent des lieux de rencontre naturels pour les entreprises



Foires et salons ont dans la plupart des cas une approche sectorielle



L'infrastructure est déjà présente. L'organisateur peut davantage mettre l'accent sur la qualité des rendez-vous



L'événement de matchmaking présente une valeur ajoutée pour le participant au salon

Lieux

- Foires et salons internationaux et régionaux
- Congrès et conférences internationaux

Rendez-vous

- Exposant <-> Exposant
- Exposant <-> Visiteur
- Visiteur <-> Visiteur

Assistance avant la participation

- Analyse de la capacité de l'entreprise de s'internationaliser
- Assistance au niveau de la création d'un profil de coopération
- Sélection des partenaires commerciaux potentiels
- Vérification et optimisation des plannings des rendez-vous
- Organisation des séminaires
- Assistance diverse



Assistance durant la participation

- Accès au salon (cartes d'entrée, ...)
- Assistance de la part de l'organisateur et des partenaires locaux
- 10-15 rendez-vous de qualité par jour
- Possibilité de réserver des rendez-vous supplémentaires
- Participation aux événements de « networking »
- Participation aux séminaires organisés







L'Europe à la portée de votre entreprise.

After

Follow-up après la participation

- Introduction du profil dans d'autres bases de données (b2fair24, Partnership Opportunities Database, ...)
- Assistance individuelle afin de trouver d'autres partenaires d'affaires
- Renseignements utiles pour le suivi du contact avec le partenaire potentiel
- Participation aux séminaires organisés
- Bonnes pratiques

Fonctionnement

- 1) Enregistrez votre profil en ligne. Après validation par le partenaire local, votre profil apparaitra dans le catalogue en ligne.
- 2) Accéder au site web en utilisant vos codes d'accès et sélectionner les entreprises que vous souhaitez rencontrer lors de l'événement.
- 3) Sur base des choix et des disponibilités de tous les participant les plannings des rendez-vous sont générés. Les participants recevront un planning provisoire quelques jours avant l'événement.
- 4) Adressez-vous au comptoir de l'accueil de l'événement dès votre arrivée au salon et recevez votre planning de rendez-vous actualisés
- 5) Rencontrez vos partenaire potentiels lors des rendez-vous individuels.

Autres outils

- Missions économiques
- Stands collectifs
- Visites accompagnées
- Journées d'Opportunités d'Affaires
- GR Business Days 2014
- Assistance individuelle







enterprise europe

L'Europe à la portée de votre entreprise

GR Business Days 2014



- Dates: 18-19 juin 2014
- Possibilité de rencontrer de nombreux partenaires potentiels
- Présence de nombreux pays
- Séminaires, conférences et tables rondes
- Présence de nombreuses organisations de soutien aux entreprises

La rencontre incontournable pour les PME et les entreprises innovantes de la Grande Région et au-delà

Merci pour votre attention

Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg Affaires Internationales – Services européens et Grande Région Enterprise Europe Network – Luxembourg

Monsieur Niels Dickens

Gérant adjoint EEN

7, rue Alcide de Gasperi

L-2981 Luxembourg

Téléphone: +352 42 39 39 333

E-mail: <u>een@cc.lu</u>

Web: www.cc.lu / www.een.lu