



Ministère fédéral de la
Coopération économique
et du Développement



Partners in
Transformation
Import Promotion Desk

Services et critères d'IPD pour les petites et
moyennes entreprises des pays partenaires

Bien préparé et bien connecté à l'Europe



Avez-vous l'Europe en ligne de mire ? Souhaitez-vous exporter ou vendre vos services ? Alors participez au programme IPD !

Import Promotion Desk (IPD) vous aide à accéder au marché européen.

Sur le chemin de l'Europe, les exportateurs et les prestataires de services doivent surmonter de nombreux obstacles. Ensemble, nous allons lever ces obstacles.

Tout au long de votre processus d'internationalisation pour l'Europe, IPD est à vos côtés et vous offre assistance et conseils – **neutres, fondés, optimisés en termes de coûts.**

Un certain nombre de critères doivent être remplis pour que vous puissiez collaborer avec IPD – en plus d'une évaluation effectuée par nos experts. L'objectif de l'IPD est de vous mettre en contact, en tant que partenaire compétent, avec des acheteurs et des clients appropriés.

Pour ce faire, nous vous proposons une gamme de services ...

Networking et mise en contact

IPD vous met en contact avec des entreprises intéressées qui sont constamment à la recherche de produits et de services de haute qualité. Tant en Europe que chez vous. C'est dans ce but et pour vous que nous organisons :

Mission d'orientation des marchés à l'exportation

Souhaitez-vous exploiter le marché européen ? Mais vous manquez encore d'informations importantes sur ce marché ? Voulez-vous évaluer avec précision votre potentiel commercial ? Et vérifier si un investissement dans le commerce extérieur est rentable ? Rassemblez ces informations sur place. Nous organisons pour vous des missions d'orientation vers le marché de l'exportation en Europe et vous fournissons une vue d'ensemble du marché.

Nous vous accompagnons dans les principaux salons professionnels en Europe et, en marge des salons, nous organisons pour vous des visites d'entreprises d'importation, de centres logistiques ou d'institutions de contrôle. En peu de temps, vous rencontrerez les acteurs du marché qui sont pertinents pour votre situation. Vous obtiendrez ainsi des informations complètes sur les secteurs de produits, les besoins des clients, les tendances et les prix. En même temps, vous pourrez établir des contacts initiaux avec des partenaires commerciaux potentiels. Lors d'ateliers supplémentaires, nos experts vous informeront sur les exigences du marché européen, telles que les certificats, les conditions d'importation, les normes de qualité, etc.

Nos missions d'orientation vers le marché de l'exportation vous permettent d'acquérir une connaissance pratique et une compréhension du marché européen et de ses opportunités, ainsi que de votre concurrence. Une condition préalable importante pour vous permettre d'exporter et de vendre avec succès sur le nouveau marché.

Participation à des salons professionnels

Êtes-vous déjà bien préparé à vendre sur le marché européen ? Répondez-vous à toutes les exigences ? Le moment est venu de vous présenter au secteur commercial européen. Que ce soit en tant que visiteur ou exposant sur le stand d'IPD ou sur un stand national, IPD prépare tout ce qu'il faut pour que vous puissiez vous présenter aux principaux salons professionnels en Europe. Nous vous mettons en contact direct avec vos clients potentiels et maximisons votre succès sur le salon.

Relations publiques/Promotion

IPD mettra en oeuvre des mesures de relations publiques et de promotion pour faire connaître votre participation au salon. (par exemple, marketing médiatique, publipostage, télémarketing, présentation de votre entreprise dans la brochure IPD du salon). Nous veillons ainsi à ce que votre groupe cible soit informé de votre présence au salon.

Mise en relation ciblée

Avant et pendant le salon, nous identifierons les partenaires commerciaux susceptibles d'être intéressés par vos produits et services et nous organiserons des rendez-vous concrets pour des réunions B2B lors du salon. Nous nous ferons également un plaisir de vous accompagner lors des réunions qui se tiendront pendant le salon.

Atelier pré-salon avec coaching en vente

Dans le cadre d'un atelier organisé avant le salon, nous vous fournirons des informations pertinentes sur le marché, les tendances, la concurrence, etc. et vous formerons à une présentation professionnelle sur le salon.

Ainsi, par exemple, vous apprendrez grâce à notre coaching en vente comment mener vos réunions commerciales de manière efficace et avec succès. Nos experts vous montreront des méthodes et des stratégies qui vous permettront rapidement de présenter vos produits de manière convaincante et d'entamer des négociations avec des partenaires commerciaux européens.

Suivi

IPD vous soutiendra également dans le suivi, en vous alertant sur les points essentiels à traiter une fois le salon terminé. En outre, nous vous proposons de recontacter, après le salon, les nouveaux clients potentiels avec lesquels vous avez eu des entretiens fructueux. Ainsi, après le salon, nous vous aidons à consolider les contacts établis, à éliminer les éventuels obstacles commerciaux et à établir des relations commerciales à long terme.





Mission de vente

Souhaitez-vous vendre directement et personnellement en Europe ? Souhaitez-vous renforcer vos relations d'affaires existantes et établir de nouveaux contacts ?

Nous organisons des missions de vente en Europe pour les entreprises ayant un potentiel d'exportation. À cette fin, nous vous faisons visiter des entreprises européennes. Vous mènerez des entretiens de vente avec des entreprises qui ont un intérêt manifeste pour vos produits et services. Vous aurez suffisamment d'occasions de présenter longuement et sans contrainte de temps vos produits et vos offres, et de négocier en détail. Il va sans dire que nous vous accompagnons tout au long de votre mission de vente et que nous sommes à vos côtés pour vous soutenir et vous conseiller lors de vos entretiens.

Outre la logistique complète du voyage en Allemagne et dans l'UE, nous nous efforçons de vous proposer d'autres services pendant les missions de vente, tels que des visites de salons professionnels ou la possibilité de participer à des ateliers spécialisés. Ces services peuvent vous aider à approfondir vos connaissances du marché européen. Les offres sont déterminées par la date et la durée de la mission.



Mission d'achat

Des rencontres ciblées ont également lieu lors de nos missions d'achat. Nous amenons des partenaires commerciaux potentiels d'Europe directement à vous et à votre entreprise. Nous invitons les entrepreneurs et les acheteurs européens à visiter vos entreprises. Ils peuvent ainsi se rendre compte par eux-mêmes de la qualité de vos produits et de vos méthodes de travail. Ici aussi nous mettons antérieurement en relation les partenaires appropriés et leurs intérêts, et nous les préparons minutieusement à des entretiens de vente fructueux.

Consultation et qualification

Règlementations en matière d'importation, spécifications de qualité, certificats requis – exporter et vendre en Europe est exigeant et bureaucratique. Afin que vous puissiez vous engager avec succès dans les activités du marché européen, IPD propose un renforcement des capacités pour votre qualification.

Nos services sont sélectionnés en fonction des besoins des fournisseurs et adaptés à chacun d'entre eux. Nous vous conseillons et vous formons dans le cadre d'ateliers de groupe ou nous vous accompagnons individuellement – soit en Europe, soit directement sur place dans votre entreprise.

Nos experts rendent régulièrement visite aux exportateurs et aux prestataires de services du programme IPD. Cela permet des discussions mutuelles ou collectives, des consultations et des solutions à des défis communs. Nous sommes ainsi en mesure d'évaluer plus précisément vos progrès et d'adapter nos services en conséquence.

Si nécessaire, nous pouvons vous aider et vous fournir des informations dans les domaines suivants :

Conseil individuel et formation sur

- Standards, normes et certificats internationaux/nationaux de base
- Documentation des processus et des produits
- Plans d'action pour l'accès aux marchés internationaux
- Vente et communication avec les clients internationaux
- Responsabilité sociale des entreprises (RSE) – exigences, soutien à la mise en œuvre d'une stratégie de RSE

Information sur le marché

- Informations sur le marché et le commerce (tendances, exigences, situation actuelle du marché)
- Informations spécifiques sur les produits (tendances, dispositions légales et réglementaires)

En outre, dans le cadre du renforcement des capacités, IPD travaille en étroite collaboration avec les organisations locales d'appui aux entreprises dans les différents pays partenaires renforçant ainsi durablement l'offre de services d'exportation de votre pays.



**Partners in
Transformation**
Import Promotion Desk

Groupes de produits IPD

Le portefeuille de services de l'IPD s'adresse actuellement aux exportateurs et aux prestataires de services dans les groupes de produits suivants :

- Fruits et légumes frais
- Ingrédients naturels pour l'alimentation, les cosmétiques et les produits pharmaceutiques
- Poissons et fruits de mer durables
- Fleurs coupées
- Tourisme durable
- Externalisation de l'informatique

Pays partenaires de l'IPD

IPD est présent dans des pays d'Afrique, d'Asie, d'Amérique du Sud et d'Europe de l'Est et examine en permanence l'offre de produits dans de nouveaux pays partenaires. Pour savoir si l'IPD est actif dans votre pays, veuillez consulter notre site web ou nous contacter. Nous vous fournissons des détails sur le processus d'évaluation de l'IPD.

Ainsi, nous nous réunissons et restons ensemble

Critères de sélection pour le programme IPD

Nous faisons preuve d'un grand engagement à votre égard - c'est pourquoi nous attendons de nos partenaires un engagement tout aussi important et une volonté de collaborer de manière constructive.

Les critères importants sont...

- l'évaluation de vos opérations par l'IPD :
Nous nous ferons un plaisir de vous informer personnellement des détails de la procédure et de nos critères.
- une demande existante pour vos produits et services sur le marché européen
- la volonté de s'engager dans une communication régulière, harmonieuse et transparente avec l'IPD
- la fourniture d'informations (telles que les contacts, les produits, les quantités et le chiffre d'affaires à l'exportation) pour la documentation des résultats
- la responsabilité sociale et le respect de la législation nationale et internationale

Coûts

En règle générale, les services de conseil et de networking de l'IPD sont gratuits. Nous facturons des frais de participation pour tous les frais généraux supplémentaires tels que la participation à des salons professionnels, les hôtels, la logistique et d'autres dépenses, déterminés en fonction de la durée et du coût des activités.

IPD - promouvoir le commerce mondial avec nos pays partenaires

L'IPD est financé par le ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ) et est porté par la Fédération allemande du commerce de gros, du commerce extérieur et des services (BGA e.V.) et par sequa gGmbH - une organisation de développement active à l'échelle mondiale.

L'IPD fait partie du réseau « Partners in Transformation - Business & Development Network », dans lequel sont organisés les programmes du BMZ destinés aux acteurs économiques. L'objectif de « Partners in Transformation » est de faire avancer la transformation économique socioécologique et féministe dans les pays partenaires.

Par cet engagement, nous visons à intégrer les petites et moyennes entreprises des pays en développement dans les chaînes d'approvisionnement internationales européennes et à augmenter les exportations de nos pays partenaires.

Notre objectif est de stimuler l'innovation et de soutenir la création de valeur ajoutée afin de créer des emplois et de nouvelles sources de revenus pour la population à faible revenu.



Prenez contact avec nous !

Vous trouverez des informations détaillées sur IPD, son portefeuille de services et ses pays partenaires à l'adresse suivante :

www.importpromotiondesk.com

Import Promotion Desk (IPD)

Berlin : + 49 30 590 099 563

Bonn : + 49 228 909 0081-0

info@importpromotiondesk.com

Financé par



Mis en œuvre par

