



Par-delà les frontières

Exportbeurs à Tour & Taxis du 27 au 29 juin 2016

Du 27 au 29 juin, l'agence flamande pour le commerce international Flanders Investment & Trade (FIT) organisera son tout premier salon des exportations, baptisé Exportbeurs, sur le site de Tour & Taxis. Pendant trois jours, les entreprises qui visent le marché des exportations pourront poser toutes leurs questions à des spécialistes, parmi lesquels Belfius. Mais en quoi consiste exactement cet événement ? Et quelle plus-value notre banque peut-elle apporter en matière d'exportation ? Nous avons posé ces questions à Katrien Verhaeghen, qui travaille au département Trade & Banks de Belfius.

Flanders Investment & Trade accompagne non seulement les entreprises qui font leurs premiers pas à l'international, mais aussi les acteurs bien établis qui se lancent dans l'exploration de nouveaux marchés. « FIT a des représentants aux quatre coins du monde, répartis entre 96 bureaux : 6 en Belgique et 90 à l'étranger », explique Katrien. « Chacun de ces représentants connaît les habitudes du pays dans lequel il vit, en plus d'en maîtriser le contexte économique et la situation politique ».

Jusqu'à présent, Flanders Investment & Trade organisait en Belgique (à Gand ou Anvers, par exemple) un salon annuel local consacré à l'exportation, auquel assistaient des représentants FIT issus d'une région du monde en particulier, différente chaque année. « Le salon qui se tiendra à Bruxelles à la fin du mois de juin réunira pour la première fois tous les experts FIT du monde. Les

entreprises pourront s'entretenir avec eux de leurs projets d'exportation vers la Chine ou les États-Unis, pour ne citer que ces pays-là. Et le tout sera ponctué d'un grand nombre de présentations et d'ateliers (NDLR – en néerlandais uniquement). »

Cet événement accueillera également toutes sortes d'acteurs présents dans le milieu du commerce international. « Il y aura notamment des conseillers juridiques, des entreprises de consultance, des spécialistes des douanes, des représentants portuaires, des assureurs ou encore des partenaires financiers. L'objectif est de pouvoir aiguiller les entreprises sur tous les aspects du processus d'exportation », poursuit Katrien.



Katrien Verhaeghen
(conseillère Trade & Banks chez Belfius)

“ Le salon qui se tiendra à Bruxelles à la fin du mois de juin réunira pour la première fois tous les experts FIT du monde.

Belfius ne pouvait rater cet événement sous aucun prétexte. « Nous désirons montrer aux entreprises que nous disposons d'un vaste réseau international et que nous pouvons être un partenaire fiable dans leur processus d'exportation. Nous sommes une banque belge, c'est vrai, mais nous aimons traverser les frontières avec nos clients », souligne Katrien. « Nous avons acquis une belle expérience et nous sommes aujourd'hui en mesure d'anticiper l'évolution du marché. Nos clients restent bien sûr les experts dans leur secteur, mais nous entendons vraiment nous imposer comme leur bras droit. »

« Belfius peut également se révéler un allié de choix pour limiter les risques liés au commerce international », reprend Katrien. « Imaginons qu'une entreprise commande des marchandises auprès d'un fournisseur chinois, qui lui demande de le payer avant la livraison. Comment être sûr que ces marchandises seront de qualité ? Le fournisseur ne se trompera-t-il pas dans la commande ? Ces risques peuvent être atténués par des produits bancaires, tels que des crédits documentaires. »

Nous avons demandé à Katrien quelles étaient les questions les plus souvent posées concernant les activités d'exportation : « Nous recevons beaucoup de questions concernant les pays qualifiés de "difficiles" tels que l'Iran, Cuba ou de nombreux pays africains. Ces pays recèlent un marché intéressant, qui n'est malheureusement pas toujours facile d'accès », explique-t-elle. « Notre département Trade & Banks entretient des contacts étroits avec les banques étrangères. Par exemple, dans les pays émergents avec lesquels le commerce peut impliquer davantage de risques, nous veillons ainsi à nouer des liens solides avec les banques locales. Cette approche nous permet, en cas de problème, d'arriver plus rapidement à une solution. Connaître la situation sur place constitue donc un réel avantage. Turquie, Inde, Chine, Pakistan, Bangladesh ou Moyen-Orient... Nous suivons nos clients là où le business les mène », conclut Katrien.

“ Nous désirons montrer aux entreprises que nous disposons d'un vaste réseau international et que nous pouvons être un partenaire fiable dans leur processus d'exportation.



VOUS RÊVEZ D'EXPORTER ?

N'hésitez pas à contacter votre **Corporate Banker** pour en savoir plus sur le commerce international en général et sur le salon Exportbeurs en particulier. Pour consulter le programme complet de ce salon, rendez-vous sur www.exportbeurs.be.