

étape 4



Prospecter les clients potentiels

C'est la véritable confrontation de votre offre à la réalité du marché. C'est aussi une phase active de recherche de futurs clients, partenaires et distributeurs.

> Prospecter à distance

On peut commencer par vérifier la pertinence de son offre sans se déplacer avec les [tests produits-marchés](#) (par les CCIFI) et [test sur offre](#) (par Business France).

Ce sont aussi des campagnes de mailing et de prospection par téléphone. Assez largement pratiquée par les exportateurs, la démarche est plutôt destinée à se renforcer sur les marchés existants.

> Prospecter sur place

Exercice quasi incontournable sur les marchés étrangers. C'est lui qui donne le meilleur feedback.

Visiter les clients potentiels

Il vous faudra sélectionner des prospects (bases de données, annuaires spécialisés) ou commander une liste établie selon vos critères (CCIFI, Business France, producteurs de bases de données). L'idéal étant de disposer d'une liste qualifiée, la plus fiable pour votre prospection (CCIFI, Business France).

> [Profils opérateurs \(contacts qualifiés\) par Business France](#)

> **Sélection de prospects** - liste simple ou qualifiée, fichiers de prospection par les CCI Françaises à l'international

▶ [Les CCIFI proposant la sélection des contacts clés](#)



Une difficulté à ne pas sous-estimer : devoir jongler avec la prise de rendez-vous et l'appréciation des distances pour les planifier et tenir les horaires.

Dans l'idéal, c'est de faire prendre vos rendez-vous directement par celui qui établit la liste. A ce stade, c'est une mission de prospection individuelle, montée selon vos disponibilités et celles de vos (futurs) clients.

Même avantage avec une mission de prospection collective proposée souvent pour des marchés plus lointains. La prise de rendez-vous se fait toujours sur une base individuelle et les coûts logistiques peuvent bénéficier d'un tarif de groupe.

► [Consulter l'agenda international](#)



Une mission de prospection peut être précédée par un test produit/marché qui permet de rencontrer les contacts qui ont été déjà approchés lors de la première phase.

Exposer sur des salons internationaux

Moyen de prospection traditionnel toujours en vogue, il assure une bonne visibilité auprès de la clientèle concernée. Génère des contacts souvent au-delà de la cible définie selon les critères habituels de l'entreprise, même en dehors du marché local visé. Vous pourrez vous reposer sur Business France qui organise la participation des entreprises françaises à des salons aux quatre coins du monde et sur les CCI pour certains rendez-vous - phares à ne pas manquer.

► [Consulter l'agenda international](#)

Participer à des rencontres d'affaires

Appelés également conventions d'affaires, l'essentiel se trouve dans les rendez-vous B to B. En un à deux jours on peut rencontrer un nombre important de contacts dans son secteur, sélectionnés sur profil d'entreprise par les organisateurs. C'est un peu l'agence de rencontres pour entreprises, avec une durée limitée des échanges qui permet d'en multiplier le nombre. Et les possibilités de trouver un partenaire ou un client sont réelles.

Le réseau Enterprise Europe Network et Business France organisent régulièrement des rencontres d'affaires

► [Consulter l'agenda international](#)

Et une catégorie un peu à part, les rencontres d'acheteurs. C'est l'occasion d'approcher plus facilement les acheteurs d'un secteur industriel donné ou de la distribution et pouvoir rejoindre ainsi leur panel de fournisseurs.



La TVA sur des dépenses professionnelles faites dans un pays de l'UE où l'entreprise n'est pas établie peut être remboursée, sous conditions.

Toutes les précisions sur le [remboursement de TVA dans les pays de l'UE](#) sur le site L'Europe est à vous.



Penser à créer des pages (au moins) **en anglais** de son site internet, pour être visible de ses prospects à l'étranger. Leur premier geste, c'est d'aller voir votre site. Sans oublier le message implicite d'une entreprise tournée vers l'international.

► Plus sur le sujet dans [Infos pratiques / Prospecter à l'étranger](#)

Paragraphe 4

Paragraphe 5

Paragraphe 6

Paragraphe 7

Paragraphe 8
