

## Rendre visible votre entreprise à l'international

### Visibilité générale : votre site internet

Assurez une visibilité internationale de votre entreprise et de vos produits simplement en adaptant votre site Internet (ou ses pages essentielles) en langue anglaise. Par la suite d'autres langues pourront être ajoutées en fonction des pays visés et des besoins de communication vers ces clientèles nouvelles.

L'internet est devenu tellement incontournable que des pages "seulement" en français valent toujours mieux que pas de pages du tout.

Ne pas oublier que le **premier réflexe d'un prospect étranger** sera de vérifier à quoi ressemble votre entreprise et ses produits via l'internet.

### Visibilité ciblée : les réseaux socaux

La présence sur les réseaux sociaux sur place devient elle aussi de plus en plus indispensable pour une double raison : une personnalisation poussée des messages et une utilisation massive tant personnelle que professionnelle.

En **BtoB**, la présence sur le réseau social professionnel - où se retrouve la communauté d'affaires étrangère - est un levier puissant pour s'y insérer efficacement.

En **BtoC**, elle demande la mise en oeuvre des outils de marketing digital et une adaptation poussée au contexte culturel local. Avec, souvent, l'intervention d'un community manager et une démarche de ciblage d'influenceurs locaux.

---

### Vos catalogues en langue(s) étrangère(s)

Pour prospecter les clients à l'étranger, une documentation en langue anglaise (au moins) reste toujours utile. L'internet est bien passé par là, mais un dépliant ou flyer marque plus votre passage que l'empreinte de votre entreprise dans l'immensité du web (que le Google local ne référence pas encore). Prévoyez d'en disposer à l'occasion de vos missions de prospection, participations aux salons et rencontres d'affaires.

Pour présenter et valoriser les produits de votre entreprise auprès de partenaires potentiels, Business France vous propose des supports opérationnels, sur devis, adaptés aux spécificités du marché (langue, format et style de communication) : un [kit de présentation export](#) et une [promotion collective par catalogue](#) de l'offre française (toucher des opérateurs sélectionnés pour leur potentiel d'achat)



### **Faire appel à la presse spécialisée du pays**

Pour donner de la visibilité commerciale à une entreprise, Business France peut gérer sa communication avec la presse professionnelle.

Trois types de prestation sont disponibles :

- publicité professionnelle
- promotion commerciale
- relations presse /relations publiques.

Business France propose ainsi la diffusion de communiqués, de dossiers de presse et l'organisation de conférences de presse, de rendez-vous avec les journalistes, d'opérations de networking et de cocktails.

> [Prestations de communication de Business France](#)

Business France gère **12 pôles presse et communication**, basés dans les capitales économiques, pour assurer vos relations presse à travers le monde :

> Allemagne, Brésil, Chine (dont Hong-Kong), Corée du Sud, Emirats Arabes Unis, Etats-Unis, Canada, Inde, Italie, Japon, Mexique, Royaume-Uni

## **Évènements promotionnels sur place**

Un bon moyen de faire connaître votre entreprise est de participer à des événements promotionnels de notoriété internationale : des salons et foires, des rencontres d'affaires, des forums dédiés aux PME, des mini-expositions pour présenter ses produits et savoir-faire.

**Consulter l'[Agenda international](#)**

---

---

### **Source URL:**

<http://iledefrance-international.fr/?q=infos-pratiques/rendre-visible-votre-entreprise-linternational>