



CBI
Ministère des Affaires étrangères

Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement



CBI : L'expert en exportations à partir de pays en développement



Depuis une quarantaine d'années, le CBI contribue à la croissance économique durable des pays en développement. Au fil des années, le centre a mis en œuvre de nombreux programmes qui lui ont permis de bâtir sa renommée du Vietnam à la Colombie en passant par la Tanzanie. Dans son action, le CBI soutient des secteurs aussi variés que l'agriculture, les produits de grande consommation, l'industrie et les services.

Pascal Lamy, directeur général de l'OMC, a récemment souligné l'importance capitale que revêt l'aide du CBI pour les entrepreneurs des pays en développement. Le centre a travaillé dur avec les partenaires de son réseau pour aboutir à ce résultat.

Il y a deux grands aspects à cette action. En effet, de nombreux importateurs européens ont également bénéficié des travaux du centre et ont tissé des relations commerciales durables grâce aux liens de collaboration que le CBI entretient avec les organisations locales de soutien aux entreprises.

Vous vous demandez peut-être ce qui permet au CBI de savoir ce dont les exportateurs ont besoin ? Sur la base d'informations glanées sur le terrain et grâce à une collaboration étroite avec ses partenaires, le CBI fournit des services personnalisés à tous les pays et à tous les secteurs dont il s'occupe.

J'espère que ces quelques mots vous donneront envie d'en savoir plus sur ce que nous pourrions accomplir ensemble. Si vous passez à Rotterdam, n'hésitez pas à venir nous voir, sinon, consultez notre site Internet (www.cbi.eu).

Nous espérons que notre future collaboration sera fructueuse !

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Hans Klunder, directeur de CBI

Qui sommes-nous ?

Le CBI est le Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement, un organisme qui dépend du ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas.

Que faisons-nous ?

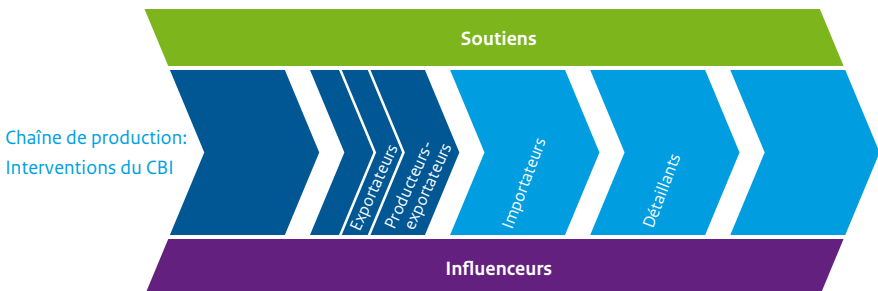
Le CBI a pour mission de contribuer au développement économique durable des pays en développement en stimulant la croissance de leurs exportations. Au cours de ses 40 années d'existence, le centre a ouvert les portes du commerce européen à des milliers d'exportateurs de pays en développement. Son rôle dans la transmission des savoirs se caractérise par une collaboration étroite avec son vaste

réseau de partenaires et par l'adoption d'une approche intégrée du développement économique durable. En outre, toutes les activités du CBI sont guidées par la responsabilité sociale des entreprises, qui est un des piliers de son action. Le CBI joue un rôle essentiel dans la chaîne de valorisation des exportations en proposant une approche basée sur les besoins qui est destinée à la fois aux exportateurs et à leurs organismes de soutien, ainsi qu'aux autorités gouvernementales. Le centre fait le lien entre les producteurs-exportateurs et les acheteurs européens. Il contribue à renforcer durablement la position concurrentielle des exportateurs en les aidant à vendre leurs produits sur les marchés européens.

Objectifs du Millénaire pour le développement

De par son travail, le CBI contribue à la réalisation du premier (éradiquer l'extrême pauvreté et la faim) et du huitième (mettre en place un partenariat mondial pour le développement) Objectifs du Millénaire pour le développement des Nations Unies.

Chaîne de valorisation des exportations





Résultats concrets

« Le CBI nous a permis d'exister, explique Venus Genson, qui a créé le Venus Group of Companies aux Philippines. Nous n'avions pas accès à l'Europe jusqu'à ce que le CBI intervienne en nous aidant à comprendre les marchés et en nous emmenant dans les salons professionnels. Une part essentielle du travail de toute entreprise consiste à rencontrer d'autres personnes prêtes à vous faire partager leurs connaissances, leur expérience et leur réseau. La formation et l'aide que le CBI nous a fournies pour pénétrer sur les marchés ont complètement transformé notre entreprise. Nous possédions déjà une bonne base d'exportation aux États-Unis, mais c'est l'accès au marché européen qui nous a vraiment fait décoller. Dorénavant, 40 % de nos exportations partent pour l'Europe, 40 % pour les États-Unis et les 20 % restants sur le marché régional. »

Le CBI peut vous aider

Organismes de soutien aux entreprises

Dans sa volonté d'aider ses clients et ses membres à développer et à promouvoir leurs exportations, votre organisme sera inévitablement confronté à des questions concernant le respect des conditions d'accès au marché européen, l'accès aux informations sur l'évolution des prix et des tendances ou le meilleur moyen de trouver de nouveaux marchés. Les programmes du CBI peuvent vous aider à jouer un rôle actif dans le système de valorisation des exportations.

Nous sommes là pour vous conseiller et pour vous aider à élaborer et à mettre en œuvre des plans stratégiques et opérationnels et à évaluer vos performances afin de vous permettre d'améliorer régulièrement vos services. Ensemble, nous mettrons au point un plan d'aide personnalisé et nous évaluerons vos besoins, vos perspectives de croissance et les possibilités que vous offre le marché européen, tout en gardant un œil sur les obstacles éventuels et en trouvant des moyens de les surmonter.

www.cbi.eu/supporters



Résultats concrets

Le CBI et ITPC pour Ho Chi Min Ville se sont associés en 2005. Cette coopération intensive est centrée sur trois axes : améliorer l'expertise locale en matière d'exportation, créer un portail d'information sur les marchés et améliorer de manière stratégique les infrastructures de soutien aux entreprises. Résultat de cette coopération, le niveau de satisfaction des clients d'ITPC a augmenté suite à l'amélioration des services de conseil, de formation et de commercialisation que l'organisme offre aux entreprises.



Résultats concrets

« Ce que le CBI a réussi à faire pour nous, c'est d'accroître notre niveau d'exposition », explique le Dr Stefan Metzker, directeur de PrionTex, une entreprise d'Afrique du Sud spécialisée dans les textiles médicaux. Créée en 2001 avec seulement deux salariés, l'entreprise emploie maintenant plus d'une centaine de personnes. « Notre participation à des salons professionnels nous a permis de mieux comprendre le marché européen et d'interagir avec des clients et avec des concurrents. Le CBI nous a offert la plate-forme dont nous avons besoin pour nous lancer sur le marché européen », ajoute le Dr Metzker. Depuis cinq ans que l'entreprise a rejoint le programme CBI, son chiffre d'affaires est passé de 150 000 euros à plus de 2 millions d'euros.

Décideurs politiques...

... dans les pays en développement

En tant que décideur politique d'un pays en développement, vous avez pour objectif de créer un climat commercial favorable afin de développer et de promouvoir les exportations. Mais vous vous demandez peut-être comment faire pour obtenir des informations sur les possibilités et sur les conditions d'accès au marché européen ? Le CBI vous propose des services de conseil pour vous aider à obtenir ces informations. Nous avons une excellente perception de l'évolution du marché européen et nous mettons les organismes locaux de soutien aux entreprises dont nous sommes partenaires à contribution pour qu'ils stimulent le soutien politique que vous leur apportez afin de vous permettre de vous adapter à tous ces changements et d'exploiter de manière optimale toutes les opportunités qui s'offrent à vous.

... en Europe

Les décideurs politiques européens sont constamment à la recherche de nouveaux moyens d'améliorer la portée mondiale de leurs politiques commerciales. Vous vous posez peut-être des questions telles que : « Quel est l'impact économique mondial et régional des changements apportés aux politiques commerciales ? » ou « Quel est l'impact de la législation sur les exportateurs des pays en développement ? ». Pour les décideurs politiques européens, le CBI a créé un service de renseignement politique qui leur propose des informations pratiques et personnalisées sur l'impact de la législation et des politiques commerciales sur les exportateurs des pays en développement. Vous pouvez ainsi aborder plus sereinement le dialogue politique du point de vue d'un pays en développement. Ensemble, nous verrons de quelle manière le CBI peut vous aider dans votre action de décideur politique d'un pays en développement ou d'un pays européen.



Exportateurs

Dans votre désir d'exporter votre produit ou votre service vers l'Europe, vous serez probablement confronté aux questions suivantes : « Comment trouver le bon acheteur ? » ou « Est-ce que mon produit répond aux conditions du marché communautaire et est-ce qu'il est conforme aux dernières tendances européennes ? ».

Le CBI est là pour vous aider. Tous nos programmes visent à stimuler la compétitivité de votre entreprise sur les marchés européens. Qu'il s'agisse de vous coacher pour améliorer la professionnalisation de vos opérations ou de vous aider lorsque vous participez à un salon professionnel international/régional, nos experts se feront un plaisir de vous faire partager leur connaissance des marchés, leurs informations sur les produits et leurs réseaux d'acheteurs.

www.cbi.eu/suppliers

Importateurs

De nos jours, tout le monde est à la recherche de produits de qualité à des prix compétitifs. En externalisant ou en achetant auprès des pays en développement, vous serez probablement en mesure de réduire vos coûts et de renforcer votre position sur le marché. Mais vous vous demandez peut-être vers quel pays vous tourner pour trouver un partenaire adapté et si les produits que vous y trouverez satisferont aux normes européennes. Sachez que le CBI ou une de ses organisations partenaires a probablement déjà trouvé le partenaire qu'il vous faut. Un partenaire qui respecte les règles et réglementations européennes. Grâce à l'aide de CBI, de nombreuses entreprises européennes ont déjà tissé des liens durables avec des fournisseurs dans des pays en développement.

www.cbi.eu/buyers

Produits et services de CBI

Personnalisés

Le CBI travaille dans plusieurs domaines : coaching à l'exportation, développement institutionnel, informations pour les décideurs politiques, informations commerciales et développement des ressources humaines. Une fois adaptées et intégrées aux besoins du pays, ces disciplines peuvent être appliquées à différents secteurs. Les différents produits peuvent ainsi se renforcer les uns les autres dans la pratique et exploiter leurs synergies.

Aperçu des produits et services de CBI :

1. Conférence stratégique

La conférence stratégique ou tour de table a pour but d'identifier les problématiques (sectorielles) qui existent au niveau national et régional et d'en discuter, afin de permettre aux parties prenantes impliquées dans le commerce international d'améliorer la coordination et la coopération au sein de la chaîne de valorisation.

Résultats :

- Élaboration d'une approche stratégique des problématiques évoquées et poursuite ou création du réseau ou du groupe de travail ;
- Rédaction de conventions et d'un plan d'action pour l'amélioration des services, dans le but de promouvoir le commerce international ;
- Répartition des rôles et des tâches entre les parties prenantes ;
- Engagement en faveur d'une approche et d'une orientation collectives.

2. Développement institutionnel pour les organismes de soutien aux entreprises

Ces modules sont destinés aux **organismes de soutien aux entreprises**, afin de les aider à consolider leur rôle dans le système de valorisation des exportations :

- Diagnostic des organismes et conception des interventions
- Renseignement sur les exportations
- Promotion et développement des exportations

3. Coaching à l'exportation pour les PME exportatrices

Ces six modules ont pour but d'aider les **exportateurs** à affronter la concurrence sur les marchés européens :

- Audit d'entreprise et plan d'action
- Développement commercial
- Renforcement des capacités d'exportation
- Certification (volontaire)
- Pénétration sur le marché – régional
- Pénétration sur le marché – UE

4. Informations commerciales

Exportateurs, organismes de soutien aux entreprises, importateurs et décideurs politiques trouveront les réponses à toutes leurs questions dans les modules consacrés aux informations commerciales :

- Informations commerciales
- Informations personnalisées
- Informations sur l'exportation
- Informations politiques
- Conditions d'accès au marché

5. Développement des ressources humaines

Nos modules consacrés au développement des ressources humaines ont pour but d'inculquer des connaissances et de développer les compétences du personnel des **exportateurs** et des **organismes de soutien aux entreprises** :

- Formations en ligne
- Formations dans l'UE
- Formations dans un pays cible du CBI

Ces formations sont en rapport direct avec les cinq étapes du processus d'exportation :

- Préparation de votre organisation

- Réalisation d'une étude de marché
- Élaboration d'une stratégie
- Développement des produits
- Marketing et promotion

Vous êtes intéressé ?

N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir des informations détaillées sur nos produits et services :

cbi@cbi.eu.

www.cbi.eu

Sur le terrain

Anders Klang, directeur de l'entreprise suédoise Mästerljus Klang AB, est toujours à la recherche de nouvelles opportunités dans les pays en développement. Lors du salon de la Papeterie de Francfort, il a rencontré le fournisseur idéal sur le stand de CBI. « Nous nous sommes immédiatement mis à parler affaires sans que cela ne pose aucun problème », explique Anders Klang, qui a, depuis, passé plusieurs commandes de livres de coloriage pour enfants. « Les affaires marchent bien. La qualité est bonne et régulière et les livraisons sont expédiées dans des délais », ajoute le directeur qui est maintenant en relation avec plusieurs fournisseurs dans différents pays en développement.

CBI et ses experts

complémentaires, tels que l'USAID, le Centre du commerce international (CCI), les ambassades des Pays-Bas, Agentschap NL et d'autres partenaires bilatéraux. C'est grâce à cette coopération que CBI est devenu l'expert de référence en matière de développement et de promotion des exportations provenant de pays en développement.

« M'associer au CBI est la solution idéale pour moi. Je pourrais faire ce que j'aime, en tirer un revenu et, en plus, aider mon pays. »

Suresh Fernandez, expert externe de CBI – Inde

Dorénavant considéré comme le plus grand portail européen d'accès au vaste réseau logistique du continent, le CBI est basé aux Pays-Bas. Il emploie une soixantaine de personnes et possède un réseau mondial d'environ 250 experts. Le CBI travaille avec plus de 45 pays.

Conseil, coaching et gestion des connaissances forment la base de l'approche intégrée que le centre utilise pour son système de valorisation des exportations, qui offre aux exportateurs, aux organismes de soutien aux entreprises et aux autorités gouvernementales locales ce qui se fait de mieux en matière d'expertise.

Partenariat

Plus il y a de mains, plus le travail est facile. Pour vous garantir la meilleure efficacité possible, nous coopérons étroitement avec d'autres organismes et institutions répondant aux mêmes motivations que nous et offrant des services



Au travail !

Maintenant que vous en savez un peu plus sur le CBI, vous aurez certainement envie de découvrir ce que le centre peut faire pour vous et quelle forme peut prendre notre coopération ! N'hésitez pas à venir nous rendre visite à Rotterdam ou à consulter notre site Internet. Vous trouverez certainement des informations intéressantes parmi tous les liens proposés. Le site Internet du CBI propose des études, des publications, une base de données d'informations commerciales contenant des centaines de documents et de nombreux autres liens utiles : www.cbi.eu/marketinfo.

Que vous soyez décideur politique ou organisme de soutien aux entreprises, vous souhaitez sans doute savoir ce que nous pouvons faire pour vous. Il vous suffira d'un clic pour découvrir tous les services que nous proposons à vos exportateurs. www.cbi.eu/supporters

Est-ce que votre entreprise est capable de se mesurer à la concurrence sur le difficile marché européen ?

Vérifiez directement l'état de préparation de votre société sur notre site Internet : www.cbi.eu/exportready

Pour les importateurs, nous avons mis en ligne une base de données de toutes nos entreprises, par secteur et par pays.

Trouvez votre futur partenaire commercial en consultant notre base de données à l'adresse : www.cbi.eu/companydatabase

Le site contient également des informations détaillées sur tous les pays, programmes et services du centre. Vous trouverez facilement le nom et les coordonnées de l'expert le mieux placé pour répondre à vos besoins et à vos questions. Inscrivez-vous et téléchargez les informations dont vous avez besoin. Si vous habitez dans un des pays que nous ciblons, tous les téléchargements sont gratuits !

Adresse physique

Prinses Beatrixlaan 2
2595 AL La Haye
Pays-Bas

Adresse postale

CBI
P.O. Box 39144
2509 AC La Haye
Pays-Bas

Tel : +31 (0)88 60 24300

Fax : +31 (0)88 60 24301

E-mail : cbi@cbi.eu

Site internet : www.cbi.eu

Publié par

CBI

Pour plus d'informations

www.cbi.eu

ou +31 (0)88 60 24300

Janvier 2012