



*Informations sur le marché du CBI*

# Commercialisez votre produit sur le marché européen



# Vos opportunités sur le marché européen

En tant qu'entrepreneur, vous êtes toujours à la recherche d'opportunités de développer votre entreprise. Une excellente manière d'atteindre cet objectif consiste à trouver des marchés étrangers où commercialiser vos produits ou services. Le marché européen offre de nombreuses opportunités. Chaque année, les entreprises européennes importent plus de produits des pays en développement que l'année précédente, qu'il s'agisse de fruits frais ou d'ingrédients naturels, de vêtements ou d'articles de décoration. Les entreprises européennes sous-traitent également des services dans les pays en développement, et un nombre croissant de touristes européens choisissent des pays en développement comme destination pour leurs vacances.

Comment pouvez-vous saisir ces opportunités ? Notre site web ([www.cbi.eu/marketinfo](http://www.cbi.eu/marketinfo)) constitue un bon point de départ. Chaque année, nous publions plus de 250 études de marché spécialement conçues pour les entrepreneurs des pays en développement qui souhaitent exporter vers l'Europe ou offrir leurs services sur le marché européen. Nos études vous aideront à identifier :

- les marchés européens qui offrent les meilleures opportunités pour votre produit ;
- les tendances qui représentent pour vous de nouvelles opportunités ;
- les exigences auxquelles votre produit doit se conformer pour être autorisé sur le marché ;
- comment trouver des clients européens ;
- la manière de développer une relation fructueuse avec eux ;
- et, enfin, la manière d'organiser l'exportation de votre produit (ou service) vers le marché européen.

## Informations sur le marché destinées aux entrepreneurs des pays en développement

Nous savons que les entrepreneurs n'ont pas le temps de lire des études approfondies ou d'élaborer des études de marché détaillées. C'est pourquoi nous nous assurons que toutes nos informations sur le marché demeurent concises et actualisées et vous proposons des conseils spécifiques et pratiques.

Nos études sont exclusivement axées sur les secteurs qui offrent de bonnes opportunités aux pays en développement, comme par exemple :



Les fruits et légumes frais



Les fruits et légumes transformés et les noix comestibles



Le cacao et les produits à base de cacao



Le café



Le tourisme



Les céréales, les légumes secs et les oléagineux



Les additifs alimentaires naturels



Les ingrédients naturels pour les produits cosmétiques



Les ingrédients naturels pour les produits de santé



L'externalisation des processus informatiques et métiers



Les épices et aromates



Les poissons et fruits de mer



Les articles de décoration intérieure et les textiles de maison



Les vêtements

Nos études sur mesure offrent également des informations sur des produits d'origines spécifiques (par exemple, les noix de cajou d'Afrique de l'ouest) et sur les changements qui ont un impact sur un secteur (l'impact de certaines politiques ou réglementations commerciales sur le commerce, par exemple). Enfin, notre Manuel de l'exportation vous présente l'ensemble des mesures que vous devrez prendre pour exporter votre produit vers le marché européen.

## Qu'est-ce qui rend nos informations sur le marché uniques ?

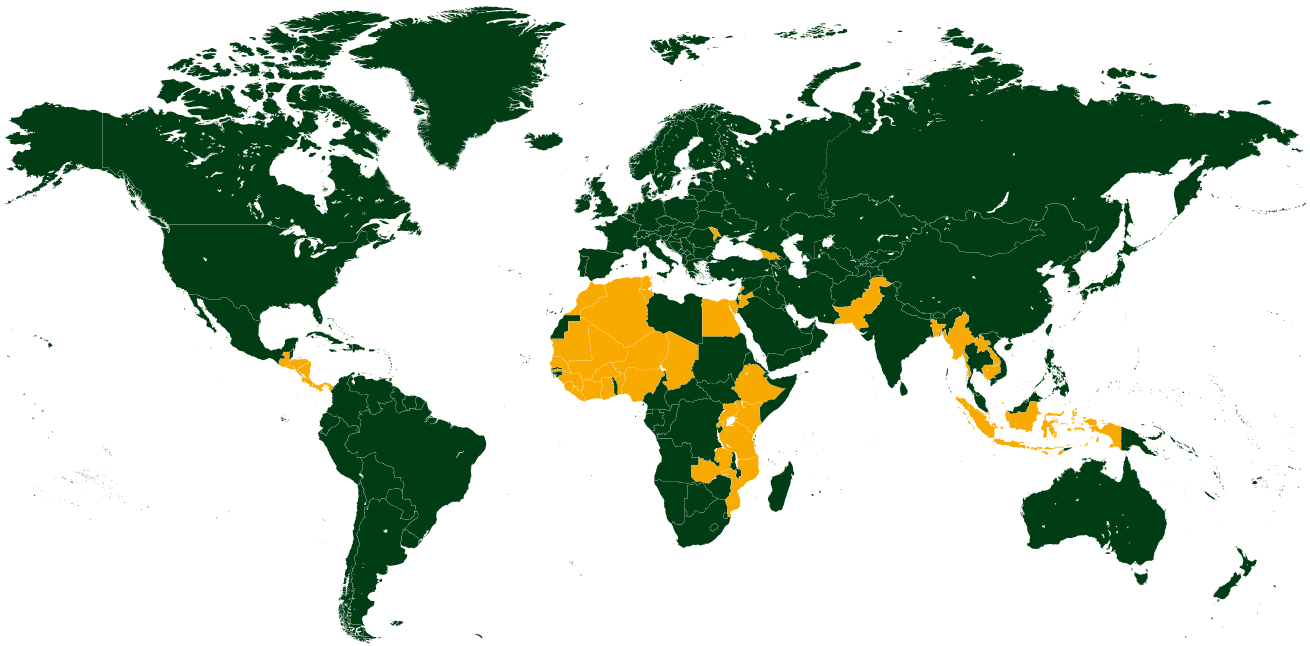
- **Elles sont gratuites !** Toutes nos informations sont accessibles gratuitement et peuvent être consultées en ligne, sur PC ou mobile, mais aussi hors ligne par le biais de documents PDF téléchargeables et imprimables.
- **Elles sont facilement accessibles.** Nul besoin de s'inscrire ou de s'abonner à quoi que ce soit, nos informations sont à la disposition de tous sur notre site web [www.cbi.eu/marketinfo](http://www.cbi.eu/marketinfo).
- **De nombreux conseils pratiques et opportunités.** Nos informations contiennent des conseils pratiques que vous pouvez mettre en œuvre immédiatement dans le cadre de vos activités. Ces conseils sont parfois ceux de clients et d'experts européens du secteur et sont rédigés spécifiquement pour les petites et moyennes entreprises des pays en développement.

## Notre méthodologie

L'ensemble de nos études de marché sont réalisées avec l'aide d'analystes expérimentés du marché européen et d'experts du secteur. Pour être certains que nous offrons des informations de la meilleure qualité, nous travaillons avec des associations du secteur, des organismes de certification, des importateurs, des grossistes et

des détaillants européens de premier plan. Ensemble, nous discutons des opportunités identifiées par nos experts et analystes du marché et des dernières tendances et évolutions des exigences des clients. Cela signifie que vos acheteurs potentiels contribuent activement à nos informations sur le marché !





*Pays en développement ou le CBI déploie des activités*

### **À propos du CBI**

Le CBI, le Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement, fait partie de l'Agence néerlandaise des entreprises et est financé par le ministère néerlandais des Affaires étrangères. Nous contribuons au développement économique durable des pays en développement via

l'expansion de leurs exportations. Outre des informations sur le marché, nous offrons des programmes de coaching en exportation, aidons les organismes de soutien économique des pays en développement, faisons participer les importateurs et informons et influençons les décideurs politiques.



**Vous souhaitez exporter vers l'Europe ?**  
Commencez par vous rendre sur [www.cbi.eu/marketinfo](http://www.cbi.eu/marketinfo)

## Ce que nos utilisateurs disent de nous :



**Shoab Zahid Malik** | , PDG de Kausar, société pakistanaise spécialisée dans les céréales, les légumes secs et les graines :

“Je ne m’imaginai pas qu’en fin de compte, mes marchés seraient la Belgique, l’Allemagne, la France et les Pays-Bas !”

*Conseil aux entrepreneurs :*

- Il vous faut savoir qu’exporter vers l’Europe requiert en premier lieu un investissement de votre part : en temps, en ressources, en relationnel et en matière d’apprentissage culturel.
- Vous devez le voir pour le croire. Investissez dans la visite d’un salon. Pour moi, emmener mon père et mes frères dans un salon en Europe et découvrir l’ampleur des possibilités était la seule manière de vraiment leur montrer la nécessité d’un investissement dans des recherches et le développement de relations.
- Au final, le CBI ne peut que vous aider à atteindre vos objectifs. Et vous, vous devez vous engager à fond.

**Andrew Mutisya** | Directeur du développement des affaires pour Bawa Hope, société kényane spécialisée dans les bijoux, la mode et le style :

“Vous devez savoir que, même si votre produit est génial, il doit tout de même être commercialisé sur le bon marché. Votre première étape sur la route de l’exportation de votre produit est le site web du CBI.”

*Conseil aux entrepreneurs :*

- Visitez le site web du CBI, téléchargez les outils et déployez-les. Avant d’utiliser les outils, nous étions limités par une tarification au petit bonheur la chance, mais le CBI propose des modèles très utiles. Il offre également des informations pratiques que ne vous donnent pas les écoles de commerce. C’est votre première étape.
- Soyez patient. Rien n’est instantané, et tout vient à temps à qui sait s’asseoir, apprendre et planifier.
- Chaque pays est différent. Certains pays apprécient plus les couleurs subtiles, d’autres préfèrent les styles plus « flashy ». Vous devez savoir que, même si votre produit est génial, il doit tout de même être commercialisé sur le bon marché.



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

**Adresse postale**

Postbus 93144  
2509 AC La Haye  
Pays-Bas


**Adresse d'accueil**

Prinses Beatrixlaan 2  
2595 AL La Haye  
Pays-Bas  
+31 (0)88 602 4300  
contact-us@cbi.eu  
[www.cbi.eu/marketinfo](http://www.cbi.eu/marketinfo)

**Suivez-nous pour connaître les toutes dernières informations**

 [@CBI\\_NL](https://twitter.com/CBI_NL)

 [CBI](https://www.linkedin.com/company/cbi)

 [CBI EU](https://www.facebook.com/CBI.EU)

 [market-information/rss](http://market-information/rss)

Numéro de publication:  
RVO-046-1901/BR-CBI

June 2019