

## Le concept

- Un club de partages d'expériences et de bonnes pratiques à l'international, entre pairs, avec des conseils éclairés d'experts du terrain.
- Des thématiques pour obtenir toutes les clés afin de **REUSSIR** sur des marchés complexes ciblés, à haut potentiel.

## La cible

Les CEO's, Export Managers, Business Development Managers, sociétés de toute taille en pleine croissance ou ayant une certaine expérience sur le marché.

## Les plus

- + Organisation des Chambres de commerce
- + Réunions inter-entreprises de toute Wallonie
- + En collaboration avec des spécialistes de terrain
- + Gain de temps et d'énergie pour anticiper les contraintes et se préparer à aborder les pays
- + Un beau bagage d'informations et d'idées



## Intéressé.e par le programme?

CCI Brabant wallon  
geraldine.reintjens@ccibw.be

CCI Hainaut  
aurelie.hubot@ccih.be

CCI Wallonie Picarde  
a.leonora@cciwapi.be

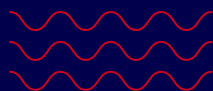


# IMPORT EXPORT CLUB

Réussir sur les marchés de l'Asie de l'Est



## Pays ciblés



Chine



Corée du Sud



Japon



Vietnam



Taiwan

avec le soutien de

CREDENDO

## Cinq réunions pour explorer lunch inclus - Au sein d'une entreprise exportatrice



**26/09 de 8.30 à 13.00**

Communication et  
négociations interculturelles



**17/10 de 8.30 à 13.00**

Stratégies de pénétration du  
marché - Marchés porteurs



**07/11 de 8.30 à 13.00**

Logistique et gestion de la  
chaîne d'approvisionnement



**28/11 de 8.30 à 13.00**

Gestion des risques et  
financement des exportations



**19/12 de 11.00 à 15.00**

Rencontres diplomatiques -  
Ambassades

**Petit déjeuner de lancement et de  
présentation du programme  
20/06 de 8.30 à 10.00**

à TechnoCampus Strépy  
(Quai du Pont Canal 5 - 7110 La Louvière)

## Ce qu'ils en disent...

[...] Cela reste très focus et très concret et par cet aspect, cela se différencie complètement d'un cercle d'affaires qui, lors de conférences, reste très « macro » ou alors exclusivement dédié au « networking ». Pour moi, le club est quelque chose de totalement différent des clubs d'affaires traditionnels et il n'y a pas de concurrence entre eux ». (Jacques Blomme-OneLIFE SA)

« Dans mon domaine, il y a un embargo (fromages râpés). Nous avons envie de nous développer hors France, et l'an passé, grâce au Club Pays du Golfe, j'ai déjà envoyé plusieurs containers sur place. Sans le Club, je n'y serais jamais arrivé... » (Yannick Baudoux - Schoeps)

## Prix

Membres CCI : 995€ HTVA

Non-membres : 1250€ HTVA

