

DEVENEZ PARTENAIRE DE NOS ÉTUDIANTS EN INTERNATIONAL BUSINESS !

Vous êtes une entreprise bruxelloise ?

Vous souhaitez exporter vos produits sur un nouveau marché ?



Les étudiants de 2ème bachelier International Business réalisent pour la destination de votre choix :

- ✓ Une **étude de marché complète** sur le terrain
- ✓ Un **business plan d'exportation** stratégique et opérationnel chiffré et détaillé

Afin que vous puissiez développer vos activités à l'étranger à court ou moyen terme !

Table des matières

- 1 Le bachelier en International Business
- 2 Un projet concret en bac 2
- 3 Les dates de réalisation
- 4 Les rôles et missions des entreprises partenaires
- 5 La prise en charge financière
- 6 Une collaboration win-win
- 7 Contact



Le bachelier en International Business



Un projet concret en Bac 2

Réalisation, en équipes de 6 étudiants, d'une étude de faisabilité quant à l'exportation d'un de vos produits ou services sur un marché étranger.

Un projet concret qui a pour objectif de :

- ✓ Sensibiliser les étudiants à la **complexité des opérations liées au commerce international** ;
- ✓ Familiariser les étudiants avec les techniques de marketing international et de prospection, en couvrant à la fois les **marchés des produits de grande consommation** et **les marchés de type B2B**, que ce soit dans un **contexte physique ou digital** ;
- ✓ Intégrer les données internes et externes à l'entreprise dans une **stratégie de développement international**, couvrant les aspects suivants : **marketing, distribution, logistique, TVA, douanes et accises, légal et finances**.

Les étudiants sont encadrés et coachés par leurs professeurs tout au long du projet.



Ce que vous obtenez en tant qu'entreprise partenaire :



Une véritable étude de marché à l'export intégrant les aspects de l'environnement général (politico-économique, socio-culturel, technologique, écologique, légal) et de l'environnement spécifique (concurrence, consommateurs, distribution, fournisseurs), basée sur la récolte de données* sur le terrain.

* *tant qualitatives (rencontres avec les conseillers économiques et commerciaux d'Hub.brussels à destination, les distributeurs potentiels, vos futurs consommateurs, ...) que quantitatives (étude de tendances de consommation auprès d'un large panel de consommateurs potentiels)*

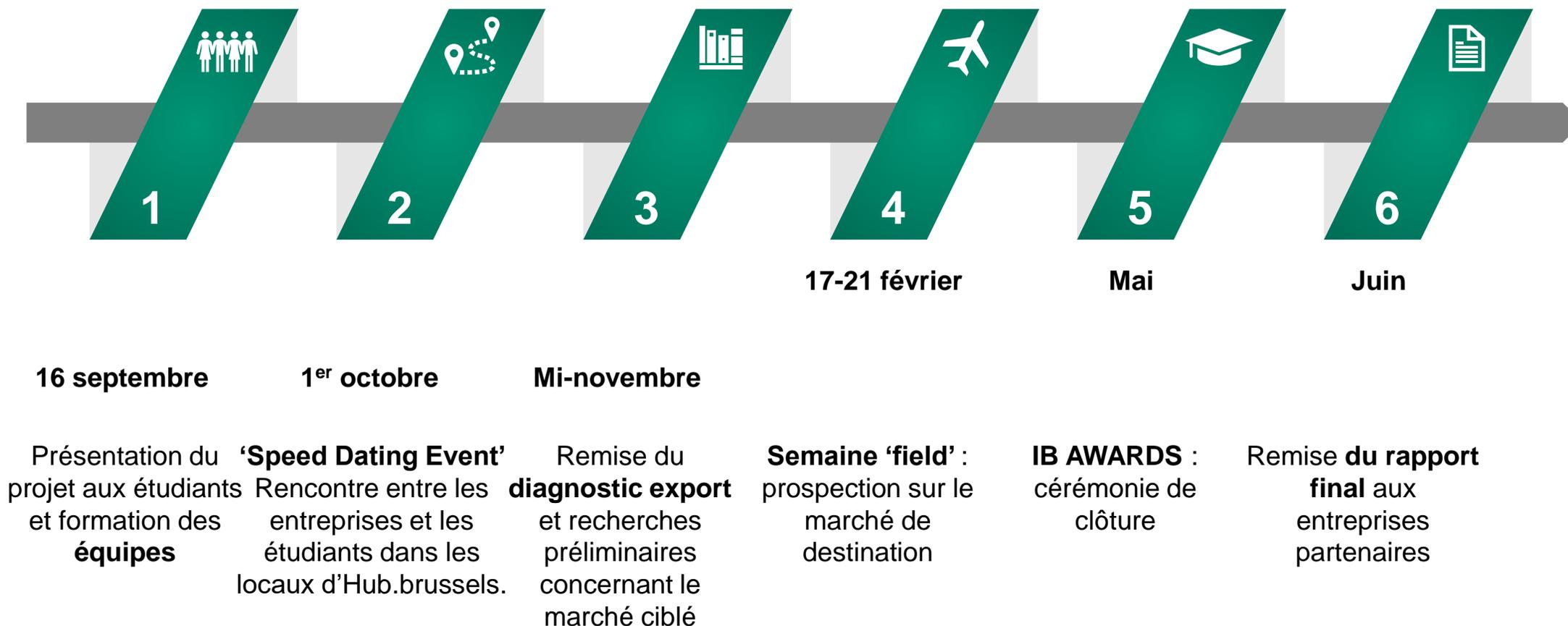


La maîtrise de l'ensemble des tenants et aboutissants du **marketing stratégique et opérationnel** et **évaluation des risques commerciaux et autres**, liés à ce nouveau développement.



La proposition d'un **mode de présence à l'étranger adapté** (que ce soit en présence physique ou digitale), d'une **solution logistique** adéquate, d'un plan de **gestion des paiements** à l'international et la réalisation d'un **business plan sur 3 ans**.

Les dates de réalisation



Les rôles et missions des entreprises partenaires

- 1 Rencontrer et informer les étudiants (\pm 1 contact par mois)
- 2 Préciser les souhaits d'exportation (ville de destination)
- 3 Apporter le matériel promotionnel utile à la mission (y inclus la création d'une adresse mail et/ou cartes de visite au nom de l'entreprise pour les étudiants afin de faciliter et crédibiliser leur prospection)
- 4 Partager en toute transparence et confidentialité les informations pertinentes avec les étudiants ainsi que toutes les données utiles pour la réalisation d'un diagnostic export et du plan financier (CA, coût de revient, etc.).
- 5 Donner des informations relatives à la production, aux relations avec les fournisseurs, aux données commerciales du passé, ... afin de mieux percevoir les défis/risques liés à la supply chain.
- 6 Intervenir de façon forfaitaire dans les frais de mission

Une **clause de confidentialité** sera signée entre l'entreprise et les étudiants.

La collaboration nécessite un engagement de **temps** de la part de l'entreprise pour les échanges, avis, corrections éventuelles.

La prise en charge financière

Intervention forfaitaire de l'entreprise dans les frais de mission à concurrence de **minimum 1.500 € par équipe**.

Cette intervention couvrira :

- ✓ les frais d'étude de marché :
 - collaboration avec notre panéliste partenaire Dynata*, garantissant la qualité de l'échantillon de consommateurs sur le marché de destination ;
 - éventuels frais postaux d'envoi d'échantillons ;
 - frais de "bons cadeaux" ou "cadeaux" à offrir aux personnes pour participer à l'étude qualitative
- ✓ une partie des frais de voyage et de séjour

Un **contrat** sera établi entre l'entreprise et les étudiants. Le montant de l'intervention prévu dans le contrat sera à verser à l'EPHEC et reversé aux étudiants après la clôture du projet.

** tarifs préférentiels accordés par Dynata aux étudiants de l'EPHEC*

Une collaboration win-win



Pour les étudiants

- Projet réel et réalisation concrète
- Confrontation Théorie/Pratique
- Expérience professionnelle



Pour l'entreprise

- Une étude réelle qui offre de nouvelles perspectives de développement
- Des recommandations concrètes en termes marketing, logistique et financiers
- Participation à l'apprentissage des futurs Business Developer

Intéressé ?

Inscrivez-vous à notre évènement de 'SPEED DATING' !

le 1^{er} octobre de 18h à 20h à Hub.brussels

<https://www.b2match.com/e/speed-dating-ephec>

→ Vous rencontrez jusqu'à 4 équipes étudiants, et déterminerez celle avec laquelle vous entamerez une future collaboration !

Besoin d'informations supplémentaires ?

Les professeurs de l'EPHEC sont disponibles pour répondre à vos questions :



i.begyn@ephec.be – m.hocepied@ephec.be