

CLUB RUSSIE, ARMÉNIE, BELARUS, KAZAKHSTAN, KIRGHIZISTAN: LES

Le Club Russie, Arménie, Belarus, Kazakhstan, Kirghizistan des CCI s'est clôturé... A l'issue du cycle, certains participants ont voulu témoigner de ce qu'il leur avait apporté...

D. VERLEYE

MICHAEL DEBLAERE (Carrier Europe, Nivelles)

« Carrier Europe a déjà un partenaire en Russie et un deuxième qui se met en place. Grâce au Club, un nouveau réseau de contacts avec des entreprises belges est désormais établi. C'est très porteur, car on apprend toujours les uns des autres. Par exemple, les différences culturelles expliquées tout au long des réunions. J'avais déjà participé au Club précédent, celui des pays du Golfe et je suis très heureux d'avoir pris part à celui-ci aussi »!



Michael Deblaere avec Anna Sussarova et Catherine Esarte

JACQUES BLOMME (OneLIFE s.a., Louvain-la-Neuve)

« Les thématiques proposées pour les différents séminaires étaient indiscutablement très intéressants et la qualité des intervenants était excellente.

De même, les discussions entre participants étaient très concrètes et pratiques et donc éclairantes.

Le nombre limité de participants permet un meilleur échange, plus d'interactivité; cela reste très focus et très concret et en cela, 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.

Merci, en tout cas, pour votre initiative et pour tous les efforts que votre équipe a faits pour rendre ce club le plus intéressant possible »!



J. Blomme (au centre)



SANDRA DEBAST (Abetech, Marchienne-au-Pont)

« L'expérience du Club I/E m'a beaucoup plu et m'a permis de créer de bons contacts B2B qui pourront déboucher sur de l'aide ou des partages dans le futur. Vos initiatives, vos projets, votre écoute à la CCI sont fantastiques pour l'entrepreneuriat et le développement commercial wallon. Suite à nos réunions, je suis intéressée par des échanges commerciaux avec l'Arménie dans le court terme et à moyen terme, je compte essayer avec la Biélorussie et pourquoi pas, par après, la Russie.

Les rencontres et partages d'expériences lors des séances d'informations m'ont permis de réaliser que, pour une petite PME ou une grande SA, il est indispensable de bien se renseigner, de s'entourer juridiquement ainsi que financièrement, mais également de collaborer étroitement avec les Douanes. Nous avons déjà franchi le premier pas, un premier petit contrat commercial a même déjà porté ses fruits! Si mon temps de travail le permettait, je serais sans doute sur le terrain de ces pays eurasiens avec les conseils et contacts échangés avec vos invités de chaque pays. Merci à vous tous! »



Sandra Debast (à gauche), aux côtés de Maria Vincitorio (MS Découpe)

MARIA VINCITORIO (MS Découpe, Thuin)

« Nous travaillons avec 4 distributeurs sur Moscou et St Petersburg. Merci aux différents intervenants durant ces 5 réunions. Les discussions pendant les réunions m'ont confortée sur certains points car j'avais des craintes, notamment en ce qui concernait les contrats ».

TÉMOIGNAGES...



ELENA SKIBO (ASF Belgium, Saint-Trond)



Elena Skibo (ASF Belgium, Saint-Trond)

« Ce qui est incroyable, c'est que nous avons pu être mis en contact direct avec les 5 Conseillers des Ambassades de Russie et des pays de l'Union Eurasiatique ; nous avons tous reçu de précieux conseils personnalisés. Outre les expertises des intervenants des autres réunions portant sur les risques pays et le transport notamment, j'ai pu bénéficier des compétences juridiques de l'expert pour l'établissement de mes futurs contrats. Avec les autres participants ou témoins, exportateurs comme moi, j'ai pu échanger des expériences, car nous sommes en présence d'hommes et de femmes de terrain. Bravo à l'équipe organisatrice aussi ! »

YANNICK BAUDOUX (Schoeps, Houdeng-Goegnies)



Yannick Baudoux (Schoeps, Houdeng-Goegnies)

« 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. Pour la Russie, je n'ai pas encore démarré, mais j'ai des pistes sérieuses ! »

IRINA ABDULKHALIKOVA (Dalla Valle, Péruwelz)

« Le groupe EuroDV, qui fait appel à mes services d'agent commercial indépendant, est un leader belge du marché de sécurité hautes performances aux propriétés cumulables et propose ses solutions principalement au Benelux, en France, Italie, Suisse, Canada, mais également au Moyen-Orient et en Afrique.

Le marché de la sécurité bénéficie d'une dynamique de croissance à long terme positive qui sera notamment soutenue par les dépenses croissantes pour la sécurisation d'infrastructures à hauts risques, les nouvelles réglementations imposées par les assurances, le risque d'attaque terroriste, de nouvelles opportunités comme la protection électromagnétique de locaux. . .

Dans l'avenir, je souhaiterais agrandir ce réseau de partenaires en explorant les opportunités de marché éventuelles pour ces produits vers les pays de l'UEEA et c'est pour cette raison que j'ai décidé de découvrir le club import-export mis en place par les CCI.

Après 5 réunions au club, j'avais reçu des conseils adaptés à nos besoins, j'ai pu multiplier les contacts avec différents organismes spécifiques locaux et internationaux, faire la première approche de marché grâce à des rencontres directes avec des intervenants qui ont une expérience, mais aussi partager les astuces et les erreurs avec d'autres participants. A ce jour, et grâce à ces échanges, le groupe EuroDV a déjà reçu la première demande de partenariat dans le secteur du nucléaire civil. »



Irina Abdulkhalikova et Dario Dalla Valle (Dalla Valle, Péruwelz)

DARIO DALLA VALLE (Dalla Valle, Péruwelz)

« Avec Irina Abdulkhalikova, juriste pour mon entreprise, nous avons déjà pu ouvrir les portes de la Russie et du Kazakhstan et nous avons des contacts pour un gros projet en Russie. Au Kazakhstan, nous pourrions déjà devenir partenaires. Côté pratique, à la dernière réunion, les témoignages des entreprises avec une très grande expérience dans ces pays nous ont beaucoup appris. On se rend compte qu'exporter dans ces pays, c'est accepter que le diable se cache dans les détails. . . »