

Sept bonnes raisons de participer à un salon international

Les salons internationaux se multiplient aux quatre coins du monde. Pour les entreprises exportatrices, ces événements représentent des occasions uniques de montrer leur savoir-faire aux personnes qui comptent dans leur secteur. Riches en opportunités commerciales, ces rendez-vous doivent figurer à votre agenda. Voici sept bonnes raisons de participer à un salon international.

1. **Une vitrine incontournable.** Les foires et salons professionnels sont des lieux de rencontre uniques, permettant aux entreprises d'aller au contact de leurs clients et partenaires. Organisés dans tous les secteurs, ils restent, malgré l'ère digitale, des rendez-vous incontournables pour faire connaître votre société auprès des personnes qui comptent.
2. **Des opportunités commerciales à saisir.** Au-delà de la visibilité offerte par les salons internationaux, ceux-ci offrent de réelles chances de faire prospérer votre business. En choisissant soigneusement les salons les plus porteurs dans votre secteur, vous serez assurés d'y rencontrer les prospects, clients et partenaires potentiels qui pourront vous accompagner dans vos projets. Votre présence vous donne aussi l'occasion de participer comme orateur ou visiteur aux séminaires et événements de networking.
3. **Une démarche à long terme.** Les opportunités ne s'évanouissent pas dès que le salon ferme ses portes. Si des contrats peuvent être signés à l'occasion d'un salon international, la participation à un tel événement s'inscrit aussi et surtout dans le moyen et le long terme. En assurant un suivi adéquat des rencontres faites sur place, vous pourrez concrétiser ultérieurement de nouvelles relations d'affaires. Il est aussi préférable d'être présent trois fois au même salon pour réellement affirmer une présence.
4. **Des attachés commerciaux pour vous guider.** Les attachés commerciaux de Bruxelles Invest & Export sont à votre disposition pour vous aider dans toutes vos démarches liées à votre projet d'exportation. Ils peuvent vous guider dans le choix des salons les plus pertinents pour présenter vos produits et services.
5. **Une aide financière spécifique ciblée sur les salons.** Bruxelles Invest & Export vous propose un incitant financier permettant de couvrir une partie des frais liés à votre participation individuelle à un salon international. L'aide porte non seulement sur la location, l'installation et la gestion du stand, mais aussi sur les frais de transport et de logement. Vous trouverez plus de détails sur les conditions et les montants de cet incitant [ici](#).
6. **Des stands collectifs pour réduire les coûts.** Chaque année sur une vingtaine de salons, Bruxelles Invest & Export installe un stand collectif réunissant plusieurs entreprises. Ce type de stand permet de réduire très nettement vos frais, mais aussi de bénéficier d'une assistance logistique et de la présence de nos attachés commerciaux.
7. **Combiner salon et mission économique.** Certaines missions économiques sont organisées de façon à coïncider avec des salons internationaux particulièrement intéressants. Vous pourrez ainsi combiner des rencontres avec, d'une part, le tissu économique et les décideurs locaux et, d'autre part, avec des contacts commerciaux ciblés sur votre secteur d'activités. N'hésitez pas à consulter [l'agenda des prochaines missions économiques](#), classées par pays et par secteurs économiques.