

« Export intelligence »

Synthèse d'un webinaire organisé par la CPCCAF et l'ITC sur les opportunités commerciales à travers le monde, le 21 septembre 2023. Méthodes proposées et sources gratuites utilisées pour se renseigner sur les entreprises et marchés étrangers.

Se renseigner sur les marchés internationaux

Lorsqu'on se lance à l'international, il est nécessaire de connaître la situation des marchés visés et de mieux les comprendre. Pour cela, une première solution consiste à consulter les notes sectorielles de la base « Etudes de marché » accessible sur [Le Moci](#).

Si on ne trouve pas les informations que l'on recherche dans cette base, ou si on souhaite des informations plus complètes ou plus à jour, il faut réunir soi-même les éléments de compréhension des marchés en utilisant trois types de sources :

- les articles de presse,
- les publications des fédérations professionnelles,
- les publications statistiques.

Pour la presse, on peut utiliser le service [Google Actualités](#) (attention à bien choisir la version nationale de ce service correspondant au pays visé), ou s'informer auprès des sites de la presse nationale, locale ou audiovisuelle, repérés sur l'annuaire [Abyznewslinks](#).

Pour consulter des publications des organisations professionnelles, il faut déjà repérer les sites web de celles-ci sur la base « [Fédérations professionnelles](#) » produite par "E-Expand" (accès sur abonnement, ici sur le portail B'Trade).

Pour collecter les informations statistiques, on peut se reporter à l'agence statistique du pays étudié grâce à cet [annuaire](#) de l'ONU. Les statistiques sur les importations et exportations de tous les pays, disponibles sur [Trademap](#), sont aussi bien utiles (sur abonnement).

Identifier des entreprises à l'étranger

Pour repérer des entreprises étrangères avec lesquelles vous allez travailler (partenaires commerciaux) ou auxquelles vous allez proposer vos produits (prospects), vous pouvez recourir à des annuaires d'entreprises.

Il existe des annuaires généralistes, par exemple [Kompas](#) (partiellement gratuit) et les [Pages jaunes](#) des pays visés, ou des annuaires sectoriels, comme les catalogues d'exposants sur les [salons professionnels](#) ou comme les adhérents des [organisations professionnelles](#) axées sur les marchés qui vous intéressent.

Se renseigner sur des entreprises étrangères

Si vous voulez en savoir plus sur un prospect à l'étranger ou sur un éventuel partenaire commercial, il existe quantité de sources d'information.

Tout d'abord, il peut être utile de vérifier l'existence légale de la société avec le portail [Info-clipper](#) ou auprès du registre officiel du commerce et des sociétés, identifié grâce à cet [annuaire](#).

En dehors du site web de la société étudiée, vous pourrez vous faire une idée de sa réputation grâce à [OCCRP Aleph](#), et de son historique grâce à la [Wayback Machine](#).

Vous pourrez (en partie) repérer le personnel de l'entreprise sur [LinkedIn](#) et éventuellement reconstituer ainsi l'organigramme de l'entreprise.

Enfin, vous pourrez étudier l'implantation physique de l'entreprise sur le service [Google Street View](#), comme si vous étiez sur place.

Ces sources d'information représentent quelques pistes utiles pour commencer. Il existe évidemment quantité d'autres sources intéressantes.

Lors de la suite du webinar, l'ITC a présenté son service [Global Trade Helpdesk](#).