

05.02.2015 - 11:00 Uhr

Comment les sociétés suisses peuvent réussir malgré le franc fort

Zurich (ots) -

Business Development Group va de l'avant là où les pouvoirs publics et les grandes sociétés de conseil n'agissent plus et lance des projets suisses avec des partenaires/réseaux présents sur place.

Depuis que la Banque nationale a décidé le 15 janvier 2015 de baisser le cours-plancher de l'euro, l'actualité économique se bouscule: des secteurs entiers ne sont plus compétitifs (notamment dans l'exportation), des emplois sont supprimés et de nouveaux scénarii de cours-plancher sont en discussion.

En réalité, les entreprises suisses tournées vers l'étranger peuvent vraiment profiter de cette nouvelle conjoncture, le pouvoir d'achat plus élevé permettant de produire et d'investir à moindre coût à l'international.

Travailler à l'étranger n'est pas toujours très simple. Les entreprises souhaitant développer des marchés existants ou en conquérir de nouveaux sont surtout concernées car elles ne connaissent pas encore le terrain et n'ont pas de réseau sur place. Les points de contact existants ou les sociétés de conseil de renom peuvent seulement les aider de manière limitée en insistant surtout sur le conseil, au détriment de la mise en oeuvre.

Ces valeurs ajoutées (à savoir, la collaboration avec des autorités /partenaires commerciaux au niveau local) et la mise à contribution de partenaires qualifiés sont toutefois le facteur décisif pour les entreprises et les projets de n'importe quelle taille à l'international.

C'est à ce moment-là que Business Development Group entre en jeu et crée des liens: cette jeune société est dirigée par des spécialistes du match-making et de la mise sur le marché qui ont travaillé de nombreuses années sur place, parlent les langues du pays et entretiennent des réseaux locaux en relation avec les gouvernements, les autorités, les ministères, les chambres de commerce, les médias et le monde politique.

Le groupe a commencé son activité le 1^e février 2015 et se positionne comme centre de Business Development pour les PME et les grandes sociétés suisses.

À propos de Business Development Group (BDG)

Le groupe est officiellement en activité depuis le 1^e février et offre les prestations suivantes:

- Conseil dans l'internationalisation d'entreprises/de projets dont match-making local dans les régions cibles «Afrique et Asie»
- Commercialisation de stade et d'événement
- Mise sur le marché numérique au niveau international, régional et local

Quelles sont les autres activités de Business Development Group?

- Approche globale: BDG couvre l'ensemble de la chaîne de création de valeur du Business Development (de l'idée jusqu'à la mise en oeuvre sur le marché-cible).
- Réseau BDG: Le succès ou l'échec sur les marchés-cibles dépend du réseau. Les sociétés suisses obtiennent l'accès à un réseau international poussé et large (gouvernements, autorités, chambres de commerce, entreprises, associations, médias, décideurs et acteurs du monde du sport et de la culture).
- Capacité de réalisation: BDG a une organisation souple et est en mesure de mettre en oeuvre des projets complexes de manière efficace et concrète.

Quels sont les acteurs de Business Development Group? Le groupe est dirigé par un trio efficace:

- Max J. Bertschmann (CEO Bertschmann Business Consultants, directeur pendant de nombreuses années de Swiss Business Hub Southern Africa, ancien diplomate/membre du conseil d'administration de SwissCham Southern Africa - South Africa Chapter)
- Guido Greber (CEO Greber Management / Sports & Event Marketing, expert certifié de S-GE, ancien membre de la direction de la Chambre

de commerce suisse de Pékin et responsable de la mise en oeuvre allant de l'idée au développement de plusieurs entreprises en Chine)
- Sam Plecic (CEO Digital Marketing Schweiz GmbH, Business Development et spécialiste en mise sur le marché, vainqueur du Swiss Marketing Trophy 2014 [la plus haute distinction nationale du secteur marketing suisse])

Pour de plus amples informations:

www.bd-group.ch

Contact médias:

Sam Plecic, Managing Partner
043 300 86 10, 079 743 74 47, plecic@bd-group.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100057436/100768213> abgerufen werden.