

Masterclass du 6 mai 2019

Internationalisation collaborative : l'exemple du Réseau QG100

- Henri-Paul Rousseau, co-fondateur du Réseau QG100 au Québec et ancien président de la Caisse de dépôt et placement

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

PRIORITÉ 01 Construire son réseau avant de chercher le capital Un réseau d'informations et de contacts solide attire naturellement les talents, et le capital suit ensuite.	COMPLEXITÉ 02 Apprendre à gérer les fuseaux, cultures et réglementations La capacité à composer avec cette diversité reste le premier facteur de réussite d'une entreprise réellement globale.
SÉLECTIVITÉ 03 Fonder son réseau sur des critères d'adhésion exigeants Capter des membres selon des standards clairs de performance et de croissance garantit la qualité des échanges.	CONFIANCE 04 Privilégier la discrétion plutôt que le lobbying Un réseau qui refuse toute sollicitation commerciale externe préserve la confiance nécessaire à des échanges sincères.
RÉSEAU 05 Préférer le networking de long terme aux salons ponctuels Les contacts noués sur un salon manquent souvent de confiance mutuelle, contrairement à des relations construites dans la durée.	ACCOMPAGNEMENT 06 Offrir des services à forte valeur ajoutée aux membres Conférences, consultants de haut niveau et ateliers thématiques apportent ce qu'un membre isolé ne pourrait financer seul.
INSTITUTIONS 07 Faciliter l'accès aux ambassades et organisations professionnelles Un réseau structuré ouvre des portes institutionnelles que chaque entreprise aurait du mal à franchir seule.	