

- Logistique supply-chain
- Ressources Humaines
- Marchés étrangers
- Risques financiers

Salons **CLASSE EXPORT** 2004

*Les rendez-vous incontournables
des managers du commerce international*

PACA
14 & 15 AVRIL Arles

ALSACE
15 & 16 JUIN
Bâle-Mulhouse

RHÔNE-ALPES
23 & 24 NOVEMBRE
Lyon

*Proposez vos services,
valorisez vos compétences,
optimisez votre temps,
multipliez vos contacts...*

Leader français des salons
du commerce international,
Classe Export s.a. organise vos
rencontres avec les décideurs des
PME-PMI exportatrices et importatrices.



www.classe-export.com

Salons du commerce international : **Proposez vos services,**

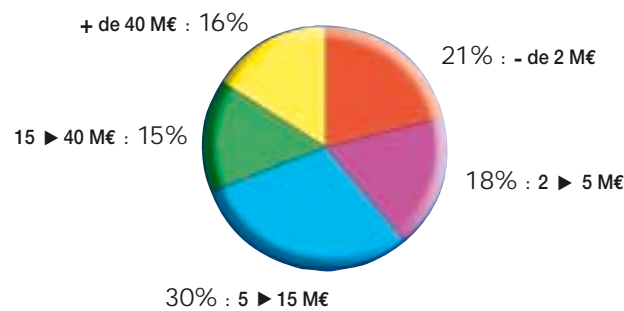
Communiquer pour **vous faire connaître**, multiplier vos contacts

Etre prescrit auprès de cibles d'exportateurs précises

Rencontrer des **nouveaux prospects** en rendez-vous individuels

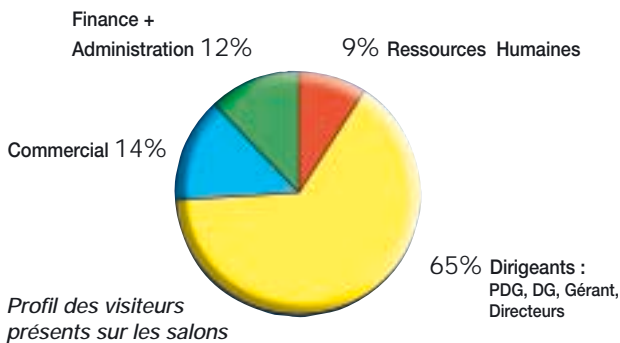
Gagner du temps et bénéficier de rendez-vous préétablis, savoir qui rencontrer, quand et pourquoi

TYPES D'ENTREPRISES



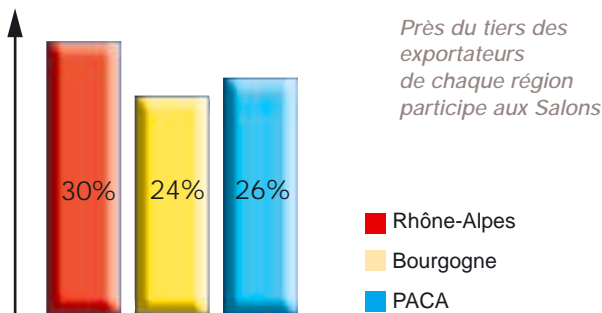
Taille des entreprises exportatrices présentes sur les salons

FONCTION des VISITEURS

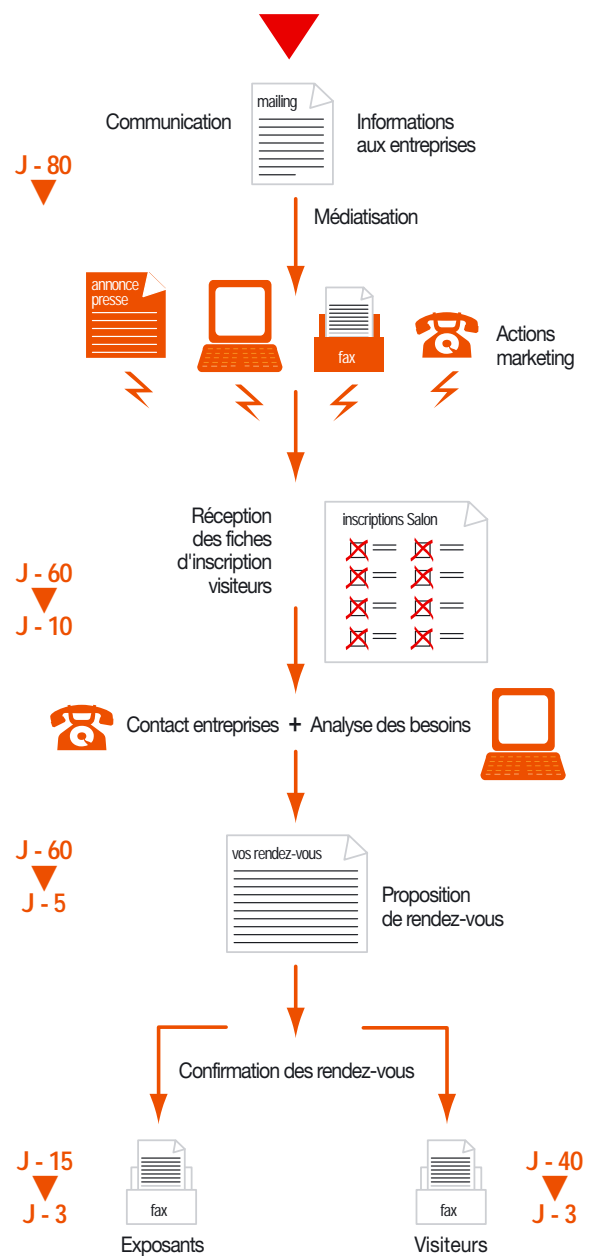


Profil des visiteurs présents sur les salons

TAUX de PÉNÉTRATION des SALONS PAR RÉGION



LA GESTION de RENDEZ-VOUS ÉTAPE PAR ÉTAPE



les Salons CLASSE EXPORT : **15 ans d'expérience**
+ de 40 manifestations en France + de 55 000 rendez-vous individuels organisés

valorisez vos compétences, optimisez votre temps, multipliez vos contacts...



Intervenir dans **Les conférences**
pour valoriser vos compétences

Ces réunions de travail sont un moyen très efficace de promotion d'un sujet, d'une technique ou d'une compétence. Les professionnels du commerce international et les exportateurs se rencontrent dans une ambiance de travail.

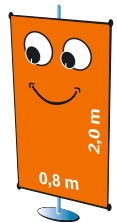


Intégrer le **réseau mondial**
de compétences **Classe Export**

Un réseau où chaque spécialiste de technique ou de marché, trouve sa place et met en valeur ses compétences.

les Tarifs Prix indiqués en € H.T.	PACA	ALSACE	LYON
Prix de la surface au m ²	190	190	240
Carnet de rendez-vous	620	620	980
Lien et présentation sur le site internet du salon	120	120	150
Publicité dans le guide ou le magazine du Salon : 1 page Quadri 1/2 page Quadri	2400 1250	2400 1250	2400 1250
Location d'une salle de conférence (1 heure / 40 personnes]	350	350	500
Bannière publicitaire sur le site web du salon	300	300	300
Création d'une animation média dans la documentation générale	1100	1100	2400

* Toute votre communication sur 1,6 m² avec un support déroulant.



Exemple pour 9 m² à Lyon

9 m ² x 240 €	=	2 160 €
Carnet de RdV	=	980 €
Encart 1/2 page	=	1 250 €
Site internet	=	300 €
Total H.T.	=	4 690 €

extrait de la liste des **exposants participant** à nos salons

2G INTERNATIONAL - ABX LOGISTIC - ACE EUROPE - ALBATROS INTERNATIONAL - ALLEMAGNE MARKETING - ALLOIN INTERNATIONAL - ALWEN INTERNATIONAL SAS - AON CONSEIL et COURTAGE - APIE TUNISIE - AXAIM INTERNATIONAL CONSULTANTS - BNP PARIBAS - CCI de RHONE-ALPES - CCI MARSEILLE-PROVENCE - CFE CAISSE des FRANÇAIS de L'ETRANGER - CGPME RHONE - CHINE CONSULTING - CLUB LB INTERNATIONAL - COFACE - CONSEILS GENERAL des BOUCHES du RHONE - CONSEIL REGIONAL PACA - CONSEIL REGIONAL RHONE-ALPES - COSMOS CONSULTANTS - CREDIT AGRICOLE - DELEGATION COMMERCIALE de HONGRIE - DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE SUISSE - DRCE - EGETRA - ERAI - ERNST & YOUNG HSD - EULER-SFAC - EXTERNANS INTERNATIONAL - GERLING NCM - GROUPE FREX - GROUPE HEPPNER - HONG KONG TDC - IDRAC - IMED - INP - I.T.C. TRADUCTIONS - KN FRANCE - LAHBARI - LANGUE.COM - LORGECCI - MAISON des FRANÇAIS de L'ETRANGER - MAREX SA - MINISTERE de L'ECONOMIE et des FINANCES - MOBILITY BENEFITS (ASFE) - POINT EST SA - REGION RHONE ALPES - UBIFRANCE - XY EUROPE ...

CLASSE EXPORT > les produits

le facilitateur du commerce international

Une expertise pratique au service des exportateurs

Classe Export est reconnu pour son savoir-faire en matière d'aide au développement international et son écoute active des besoins des entreprises.

En travaillant à rassembler, croiser, analyser les informations, en facilitant les contacts utiles, Classe Export apporte un éclairage pratique, utilisable par tous ceux qui se positionnent sur les marchés étrangers et cherchent à établir des relations d'affaires durables.

Un réseau mondial d'experts de qualité

Pour répondre aux besoins multiples exprimés au quotidien par ses entreprises clientes et leur garantir une vaste couverture d'informations et de solutions, Classe Export a rassemblé autour de sa propre équipe de spécialistes et de correspondants à l'étranger, un réseau de partenaires et prestataires publics et privés, chacun spécialiste d'une technique de commerce international ou d'une zone géographique.

Une offre innovante de services complémentaires

En 13 ans de fonctionnement, Classe Export n'a cessé d'affiner ses produits, en se servant de la parfaite complémentarité de son support papier, de son site web avec assistance permanente et de sa formule, unique en France, de salons d'affaires organisés en rendez-vous.

CLASSE EXPORT s.a.

Gagnez en efficacité et en parts de marché en vous appuyant sur la réactivité d'une Pme indépendante, proche des tissus économiques régionaux, forte d'un réseau mondial de spécialistes opérationnels.

> La Boîte à Outils du commerce international

1^{ère} plateforme interactive d'informations et de solutions pour l'international

Sur internet, cette interface met à disposition :

- > Un service en ligne de conseils personnalisés et de réponses sur mesure aux questions des entreprises qui travaillent à l'international,
- > Une base d'information structurée et régulièrement mise à jour sur les marchés étrangers et les techniques du commerce international,
- > Un ensemble de services et d'outils pratiques indispensables au quotidien,
- > L'accès exclusif au réseau mondial de partenaires.



> Les Formations au commerce international

Des modules résolument pratiques :

- > Les formations classiques : maîtriser la gestion de vos commandes export, optimiser les achats dans votre démarche export, sécuriser toutes vos ventes à l'export...
- > Des offres sur-mesure structurées autour : d'un audit de la situation par les formateurs pressentis, de l'élaboration d'un pré-programme personnalisé, de la rédaction d'un programme sur mesure adapté aux besoins, d'un suivi individualisé grâce à nos équipes d'assistance, et aux informations de la base documentaire.

> Le Magazine Classe Export

1^{er} mensuel français du commerce international

- > Des cahiers techniques : moyens de paiements, transport, logistique, assurance-crédit...
- > Des rubriques ressources humaines : formation, mobilité internationale...
- > Des dossiers pratiques : pour aborder les marchés des pays étrangers.
- > Des pages régions : les témoignages de tous ceux qui réussissent à l'international.



> La collection des Guides pratiques

Nos hors-série exclusifs

- > Le Vade-mecum de l'international.
- > Les guides : des risques, des Incoterms, des compétences privées à l'international, du fret,
- > La série des cahiers de la Mobilité Internationale.



> Les Salons Classe Export

La référence en matière de commerce international

Un système unique qui favorise les contacts qualifiés, fait gagner du temps et de l'énergie aux exportateurs, leur permet de mieux aménager leur stratégie et donne une grande visibilité à tous les acteurs du commerce international. Ces salons connaissent un succès croissant. Ce sont des opérations de proximité volontairement menées dans les régions de France, en coopération avec l'ensemble du tissu économique régional.

