

Salon CLASSE EXPORT *8^e édition* Provence-Méditerranée



le facilitateur du commerce international
CLASSE EXPORT

Les rendez-vous du commerce international

2 journées incontournables

organisées en rendez-vous individuels et personnalisés

14 et 15 Avril 2004

au Palais des Congrès d'Arles

GRATUIT
sur pré-inscription

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

Opportunités de marchés à l'international, nouvelles stratégies de recherches de partenaires ou fournisseurs, aides financières, veille concurrentielle, logistique, transport, assurances, paiements, formations, mobilité internationale, communication à l'étranger...

RENSEIGNEMENTS :

InfoService 0 811 02 82 82

OU SUR NOTRE SITE :

www.classe-export.com

En collaboration avec tous les grands acteurs de l'économie



Partenaires des Trophées pour la sélection des entreprises



les 2 journées incontournables
en Provence

Salon

CLASSE



Le facilitateur du commerce international

EXPORT 2004

les rendez-vous d'affaires du commerce international

14 & 15 avril ARLES Palais des Congrès

Marchés étrangers et nombreuses solutions techniques : logistique, finance, ressources humaines...

Accélérez

votre développement commercial

Rencontrez l'ensemble des acteurs du commerce international : prestataires privés ou publics, représentations d'entreprises étrangères...

Optimisez votre visite, gagnez du temps en préparant votre planning à l'avance. Lors de votre inscription, nous organisons vos rendez-vous.

Renforcez

votre maîtrise des techniques export et import

Echangez avec les meilleurs professionnels de la banque, finance, transport, mobilité, assurance-crédit...

Recherchez les meilleures solutions de sous-traitance, et les conseils des experts en implantation industrielle...

Découvrez les services et outils pratiques pour maîtriser vos risques à l'international.

Découvrez

en avant première toutes les nouveautés sur le Salon

Profitez d'un collaborateur à moindre coût à l'étranger : réforme des VIE pour les PME-PMI.

L'exportateur branché les services NTIC : tous les nouveaux outils qui facilitent le quotidien.

La nouvelle Boîte à Outils du Commerce International.

La plateforme Cofacering l'outil de gestion pour optimiser la relation client.

renables

France - Méditerranée



Multipliez vos contacts
Rencontrez des experts
Optimisez vos recherches
Améliorez vos performances
Approfondissez vos connaissances

Ateliers et conférences

Mercredi 14 avril - 11 h à 12h

• Russie : les potentialités et circuits de vente des biens de consommation et agro-alimentaires

La Russie, et plus particulièrement Moscou, connaît un développement très important, ainsi qu'une structuration des réseaux de distribution avec notamment le succès de l'implantation de Auchan à Moscou. Ce marché offre aujourd'hui de nombreuses opportunités aux entreprises françaises du secteur des biens de consommations ou agro-alimentaires.

Animation : Mission Economique de Moscou - Groupe Frex.

Mercredi 14 avril - 14 h à 15 h

• Les crédits documentaires sur Internet : une gestion simple et optimisée

HSBC CCF vous présente deux produits novateurs liés au développement des nouvelles technologies. Web-Import et DC Advising sont des outils simples et efficaces permettant une optimisation des pratiques documentaires import et export au service de votre productivité.

Animation : HSBC CCF.

Mercredi 14 avril - 15 h à 16h

• La nouvelle assurance prospection : un soutien de trésorerie pour accélérer votre développement à l'international

Coface vous propose un produit unique pour garantir l'ensemble des frais spécifiques à vos opérations de prospection sur un ou plusieurs pays étrangers. Pour plus de simplicité, vous pouvez formuler votre demande par Internet sur Coface.fr, ce qui vous permet d'obtenir une réponse dans un délai encore plus rapide.

Animation : Coface.

Mercredi 14 avril - 16 h à 17 h

• PECO ou Tunisie : Les coûts visibles et invisibles de la sous-traitance

Trouver un partenaire industriel ou sous-traitant demande de prendre en compte de nombreux critères depuis la capacité de production jusqu'aux ressources humaines que l'on utilisera.

Mercredi 14 avril - 17 h à 18 h

• Portage : l'exemple d'actions menées par EDF et Casino

Partenariat France est une association qui regroupe les plus grands groupes français qui se sont engagés à aider des Pme-Pmi à se développer sur les marchés étrangers. Venez découvrir les exemples des actions de portage que peuvent mener Casino ou Edf pour vous développer à l'étranger.

Animation : Partenariat France - EDF - Casino.

Jeudi 15 avril - 9 h à 10 h

• Chine : de la commercialisation à la recherche d'un partenaire industriel en Chine

La Chine connaît un taux de croissance de près de 8% avec une envolée importante du secteur industriel. Découvrez différentes manières d'aborder ce marché avec Jean Lee directeur du bureau de Canton de la CRCI et Pierre Denuelle expert dans le domaine industriel en Chine.

Animation : Jean Lee, Bureau de Canton de la CRCI - Pierre Denuelle.

Jeudi 15 avril - 10 h 30 à 11 h 30

• Algérie : se positionner sur le marché

Le marché Algérien est en pleine renaissance, développement du secteur privé, restructuration de l'industrie, facilités pour l'investissement. A l'approche de la prochaine Foire l'Alger faites le point sur ce marché avec deux experts de terrain qui travaillent sur le marché au quotidien.

Animation : WorldXport - CIC Lyonnaise de Banque.

Jeudi 15 avril - 11 h 30 à 12 h 30

En partenariat avec ASLOG

• Optimiser sa logistique : quels sont les facteurs coûts et les économies à faire ?



Animation : Aslog - CGL-Quotrans.

Jeudi 15 avril - 14 h à 15 h

• VIE : les nouvelles mesures en faveur des Pme-Pmi

Le VIE est la procédure qui a remplacé le service national à l'étranger, objet d'une récente modification il est aujourd'hui parfaitement adapté aux Pme-Pmi qui peuvent ainsi bénéficier d'un collaborateur France et export à un coût très avantageux.

Animation : Ubifrance.

Jeudi 15 avril - 15 h à 16 h

• Savoir négocier efficacement à l'export en décodant les différences culturelles

Bien connaître son interlocuteur étranger est capital pour établir la confiance avec son client étranger. La meilleure communication exige la connaissance des us et coutumes et du savoir-être dans chaque pays.

Animation : Export'Up.

Jeudi 15 avril - 16 h à 17 h

• Les clés de la réussite et les aides dans la démarche à l'export

Tour d'horizon concret et pratique des bonnes questions à se poser pour entreprendre une démarche à l'international. Un éclairage sera aussi apporté sur les dispositifs d'appuis régionaux.

Animation : CCI du Pays d'Arles - CCI de Nîmes.



Salon CLASSE EXPORT

les rendez-vous d'affaires du commerce international

14 & 15 avril ARLES Palais des Congrès

Marchés étrangers et nombreuses solutions techniques : logistique, finance, ressources humaines...

Horaires d'ouverture : mercredi 11 heures à 19 heures et jeudi 9 heures à 18 heures

Prochains Salons
du commerce international :

ALSACE
15 et 16 juin

RHONE-ALPES
23 et 24 novembre

clic solutions
Les rencontres de l'Internet
et des nouvelles technologies

Le pôle NTIC

Mercredi 14 avril - 12 h 30 à 13 h

• **La Boîte à Outils du Commerce International**

Bénéficiez d'une assistance permanente neutre et impartiale à l'international qui répond en temps réel à vos questions et qui vous apporte un référentiel de plus de 20 000 pages ou outils pratiques utiles au quotidien dans vos démarches export comme import.

Mercredi 14 avril - 14 h à 15 h

• **Les 10 points clés pour réussir un site Internet à vocation internationale**

Un site Internet est devenu un outil de vente indispensable pour une communication à l'international : quelles sont les stratégies possibles pour une entreprise : catalogue produit, entretien de distributeur, gestion de commandes, SAV en ligne ...

Mercredi 14 avril - 16 h à 16 h 30

• **Le Web-marketing : prospecter grâce au mail en France comme à l'étranger**

Avec la démocratisation d'Internet la prospection grâce au mail permet d'avoir une action de prospection de fond à moindre coût pour l'entreprise. Qu'est-il possible de mettre en place ?

Jeudi 15 avril - 9 h à 10 heures

• **Comment rester en contact avec ses salariés à l'étranger et ses interlocuteurs réguliers partout dans le monde ?**

Wifi, internet haut débit et tous les moyens liés à la téléphonie mobile.

Jeudi 15 avril - 10 h à 10 h 30

• **Comment se faire connaître sur Internet grâce au référencement**

Rien ne sert d'avoir un site Internet s'il n'est pas bien référencé dans les principaux moteurs et annuaires français et étrangers. Comment mettre en place un processus de référencement actif et durable ? Sera également présenté à cette occasion le portail officiel des exportateurs français.

Jeudi 15 avril - 11 h 30 à 12 h 30

• **Adapter sa communication à l'international**

De la plaquette au site Internet, la communication dépend du pays et de la culture visée. Son adaptation permet d'optimiser ses actions et de paraître plus crédible au yeux de ses interlocuteurs étrangers.

Jeudi 15 avril - 14 h à 14 h 30

• **La sécurisation des échanges**

Jeudi 15 avril - 15 h à 15 h 30

• **Site marchand à l'international**

Conditions générales de vente, facturation, logistique...



Infos pratiques

Palais des Congrès d'Arles

avenue 1^{re} Division France Libre - Tél : 04 90 99 08 21
palais.congres@arles.cci.fr

SITUATION : Le Palais des Congrès d'Arles est intégré à la CCI du Pays d'Arles. A proximité de l'autoroute **A54**.

Parking gratuit : 260 places et possibilités de stationnement à proximité.

ACCÈS

Par route : autoroute A54 (sortie Arles centre)

Par rail : gares Arles, Nîmes ou Avignon (TGV)

Par air : Aéroports : Nîmes-Arles-Camargue (30 km),

Marseille-Provence (70 km), Montpellier (70 km), Avignon (45 km)

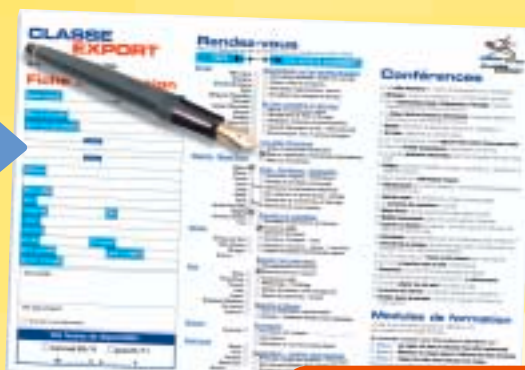
Organisez

vos rendez-vous dès aujourd'hui

1 **Cochez les pays et services** qui vous intéressent et renvoyer la fiche d'invitation gratuite ci-jointe, par fax : **04 72 59 03 16** ou inscrivez-vous sur notre site **www.classe-export.com**

2 **Dès la réception de votre fiche, nous vous contacterons** et vous proposerons les interlocuteurs adaptés à vos demandes, puis nous validerons avec vous vos rendez-vous.

3 **Vous recevrez votre planning de rendez-vous** quelques jours plus tard. Ainsi vous saurez où vous allez, qui vous rencontrerez et à quelle heure.



Complétez
et renvoyez-nous
la fiche d'inscription

Toutes les informations pratiques sont sur
www.classe-export.com



Horaires d'ouverture :
mercredi de 11 à 19 heures, jeudi de 9 à 18 heures

1 Votre société

Raison sociale

Nom du dirigeant	
Noms des participants	
fonction	
fonction	
Adresse	
Code postal	
Ville	
Téléphone	Fax
e-mail	
site web	
CA M €	CA export
Nbre. salariés	dont à l'export
Secteur d'activité	
Vos produits / vos pays d'export	
<input type="checkbox"/> Vous êtes nouvel Exportateur	

Vos heures de disponibilité :

mercredi 14 jeudi 15 de _____ h à _____ h

INVITATION offerte par :

FICHE D'INSCRIPTION

2 Vos rendez-vous

Reliez d'une flèche noire les pays vers lesquels vous vous orientez et vos sujets d'intérêt.

PAYS

VOS SUJETS D'INTERET

Europe

- Allemagne
- Belgique
- Danemark
- Espagne
- Grande Bretagne
- Italie
- Hongrie
- Pays Baltes
- Pays-Bas
- Pologne
- Roumanie
- République Tchèque
- Russie
- Ukraine
- Portugal
- Suède
- Suisse
- Turquie

Maghreb - Moyen Orient

- Algérie
- Arabie Saoudite
- Maroc
- Tunisie
- Liban
- Egypte
- Emirats Arabes

Afrique

- Afrique du Sud
- Côte d'Ivoire
- Sénégal
- Autres

Asie

- Chine
- Hong Kong
- Japon
- Singapour-Malaisie
- Sri Lanka et Inde Sud
- Vietnam

Océanie

- Australie

Amériques

- Brésil
- Chili
- Canada
- Etats-Unis
- Autres

Documentation sur les marchés étrangers

- Informations générales, études de marchés
- Fichiers, listes de prospects,
- Contraintes réglementaires, normes
- Surveillance des marques et brevets

Se faire connaître à l'étranger

- Stands et visuels pour salons
- Récupération de TVA à l'étranger
- Réalisation, traduction de documentation
- Internet : fabrication de site export
- Référencement internet
- Communiquer avec la presse étrangère
- Economies sur les télécommunications

Les aides financières

- Assurances prospection
- Aides à l'implantation, financements
- Aides au recrutement / développement

Vente, distribution, implantation

- Recherche d'agents / distributeurs
- Création d'une filiale commerciale
- Recherche de partenaires industriels
- Etre aidé par un grand groupe : portage
- Recherche de commerciaux à l'étranger
- Recherche de sous-traitants, sourcing

Transport et Logistique

- Formalités et procédures de douanes
- Incoterms 2000
- Assurance transport
- Cotations Transport : route
- Cotations overseas : aérien / maritime
- Logiciels de gestion administrative export

Garantir ses paiements

- Recouvrement / Renseignement commercial
- Assurance crédit
- Affacturage / Forfaitage
- Gestion de devises, cash management
- Moyens de paiements / Credoc

Aspects juridiques

- Contrat distribution/représentation
- Création / Incidences fiscales d'une implantation

Formations

- Formation en Langues
- Savoir négocier à l'étranger
- Techniques du commerce international

Expatriation - mobilité internationale

- Protection sociale des expatriés / Assurance
- Recrutement / Détachement de techniciens
- Fiscalité du personnel à l'étranger

3 Conférences et ateliers

mercredi 14 et jeudi 15 avril

- Russie** : les potentialités et circuits de vente des biens de consommation et agro-alimentaires
- Les crédits documentaires sur Internet** : une gestion simple et optimisée
- La nouvelle assurance prospection** : un soutien de trésorerie pour accélérer votre développement à l'international
- PECO ou Tunisie** : les coûts visibles et invisibles de la sous-traitance
- Portage** : l'exemple d'actions menées par EDF et Carrefour
- Chine** : recherche d'un partenaire industriel en Chine
- Algérie** : se positionner sur le marché
- Optimiser sa logistique** : quels sont les factures coûts et les économies à faire ?
- VIE** : les nouvelles mesures en faveur des PME/PMI
- Savoir négocier efficacement à l'export** en décodant les différences culturelles
- Les clés de la réussite** et les aides dans la démarche à l'export



4 Le pôle NTIC

- La Boîte à Outils du Commerce International**
- Les 10 points clés** pour réussir un site Internet à vocation internationale
- Le Web-marketing** : prospecter grâce au mail en France comme à l'étranger
- Comment rester en contact** avec ses salariés à l'étranger...
- Comment se faire connaître sur Internet** grâce au référencement
- Adapter sa communication** à l'international
- La sécurisation des échanges**
- Site marchand à l'international**

Retrouvez tous les détails et horaires des conférences sur :
<http://www.classe-export.com>

les Modules de formation

Leur coût [à partir de 190,56 € H.T.] est imputable à votre budget formation.

Je souhaite recevoir **des informations** détaillées sur :

- Les règles d'or dans la rédaction d'une offre commerciale.
- Minimiser les risques avec l'utilisation des bons Incoterms.
- L'impact de l'offre dans l'émission d'un crédoc.

Compte tenu du nombre de places limité, votre inscription préalable est nécessaire pour participer aux Modules de Formations.