

Le Village International ^{1^{re} édition} **CLASSE EXPORT & PLANÈTE PME** **PARIS 14 juin 2005** au Palais des Congrès Porte Maillot



*Le « Village international Classe Export » sera la nouveauté de l'édition 2005 de Planète Pme Paris. La CGPME a en effet confié à Classe Export la création d'un espace professionnel : « **Le Village International** » permettant la rencontre entre des chefs d'entreprises et des experts de l'accompagnement à l'international. C'est l'alliance entre la force de mobilisation de la CGPME, confédération représentative des Pme-Pmi, et l'expertise de Classe Export, leader français de l'information et des salons du commerce international.*

Forte de son expérience, Classe Export s.a. se présente comme le guichet unique d'accès à l'international. En effet, depuis plus de 15 ans, elle met en synergie les différents outils à valeur ajoutée dont elle s'est dotée et qui font l'efficacité de son concept :

LE MENSUEL DU COMMERCE INTERNATIONAL :

Outil pratique au service du chef d'entreprise, le magazine Classe Export compte plus de 7000 entreprises abonnées en France et à l'étranger.

Il représente 9 numéros par an et 5 suppléments thématiques. Ceci représente 15 à 20 000 lecteurs tous les mois et un réseau de 42 correspondants et journalistes dans le monde.

LA PLATEFORME D'ASSISTANCE DES PME PMI, BOÎTE À OUTILS DU COMMERCE INTERNATIONAL :

Un service unique créé par Classe Export et actualisé en permanence qui marie la puissance de diffusion d'Internet dans l'information on-line avec un service d'assistance au quotidien sur abonnement.

Plusieurs milliers d'utilisateurs font appel à nos équipes d'Assistance, qui répondent dans les 48 heures aux entreprises abonnées : techniques de paiement, formalités douane, normes, propriété intellectuelle, logistique, recherche de distributeurs, expatriation, fiscalité...

LES SALONS CLASSE EXPORT, GERES EN RENDEZ-VOUS PROFESSIONNELS :

Un concept créé il y a 15 ans en Rhône-Alpes, que Classe Export a étendu en Bourgogne, Bretagne, Paca, Alsace et maintenant en région parisienne.

Chaque année sur les Salons Classe Export, plus de 10 000 rendez-vous sont affectés et gérés par avance. Le Salon de Lyon 2004 a été un grand succès avec 2350 entreprises présentes et 6870 rendez-vous organisés avec des exposants de tous pays et toutes techniques.

Sur le Village International, Classe Export va rassembler un large éventail de prestataires du commerce international qui accueilleront les entreprises en rendez-vous. Des ateliers thématiques porteront sur les problématiques de vente, les marchés, les techniques, les financements, les aides aussi bien que de partenariats ou d'implantation de structures à l'étranger.

Pour une gestion efficace des carnets de rendez-vous, Classe Export met en place une préparation en amont avec chaque visiteur : Chefs d'entreprise, Responsables Export, Directeurs Financiers, Responsables Transport, Responsables Ressources Humaines.

La clef de réussite est l'écoute active des besoins exprimés. Les rendez-vous permettent ainsi aux décideurs de rencontrer toutes les 30 minutes des offreurs de service, des experts, des représentants de pays étrangers, des entreprises étrangères à la recherche de partenaires français.

Le grand avantage de cette organisation est le gain de temps pour les Pme-Pmi qui peuvent vérifier leurs informations auprès des meilleurs spécialistes et contacter en une seule journée de grands interlocuteurs français publics, para-publics aussi bien que des spécialistes privés, des metteurs en marché venant du monde entier, tous rassemblés dans le même lieu.

Les questions sont aussi variées que les activités de chaque entreprise : pratiques d'affaires et débouchés dans les pays étrangers, recherche d'agent et de distributeur, recrutement de collaborateurs ou gestion des salariés envoyés à l'étranger, l'idée étant de déployer son activité en minimisant ses risques.

L'utilité reconnue du système de gestion de rendez-vous

Le système de rendez-vous sur mesure, affecté à chaque entreprise, en amont du salon, en fonction de ses besoins est une approche que Classe Export propose depuis plus de 15 ans dans les différentes régions où des relations étroites de partenariats ont été nouées avec les acteurs économiques locaux.

La formule est simple :

- Un programme accompagné d'une fiche d'inscription est envoyé aux futurs visiteurs.
- Les fiches remplies par les PME PMI intéressées sont analysées par les experts Classe Export, qui ciblent parmi les prestataires exposants ceux qui correspondent aux besoins exprimés.
- Deux carnets de rendez-vous sont alors établis, un pour le visiteur et un pour l'exposant de manière à ce que l'un comme l'autre soit avisé des rendez-vous programmés. Pas de temps perdu. Chacun sait qui il va rencontrer.