

# CLASSE EXPORT PARIS 2010



LE SALON DU  
COMMERCE  
INTERNATIONAL

5 OCTOBRE

ESPACE GRANDE ARCHE

## BOOSTEZ votre business à l'international



### INCOTERMS 2010

Découvrez les nouvelles règles  
du commerce international

### MAROC À L'HONNEUR

Rencontrez des entreprises  
marocaines à la recherche de partenaires

### JOB MATCHING V.I.E

Retrouvez gratuitement une sélection  
de candidats ciblés pour votre  
développement à l'international



### INVITATION OFFERTE PAR



Cliquer [ici](#) pour vous inscrire

## Inscription gratuite

Par Internet

[www.paris.classe-export.com](http://www.paris.classe-export.com)

Par téléphone

N° Azur 0 811 02 41 41  
PRIX APPEL LOCAL

### Partenaires officiels



### Partenaires associés



### Partenaires Maroc



# CLASSE EXPORT PARIS 2010



## LE SALON DU COMMERCE INTERNATIONAL

**L**e salon Classe Export vous propose toutes les solutions pour réussir votre développement à l'international. Précurseur et révélateur de tendances, nous vous transmettons les bonnes informations à jour et les bonnes pratiques pour trouver de nouvelles opportunités d'affaires.

**Depuis 20 ans, LES SALONS CLASSE EXPORT ONT ACCUEILLI DES MILLIERS D'ENTREPRISES EXPORTATRICES FRANÇAISES. Profitez de cet événement pour faire avancer vos projets et faire le plein de contacts stratégiques. N'hésitez plus !**

Rendez-vous d'affaires, conférences, clubs de partage d'expériences, délégations d'entreprises étrangères, rencontres de partenaires, recrutements, déjeuners - débats. *Une journée de rencontres et d'échanges pour se renforcer à l'international !*

## VOS 5 CLÉS DE LA RÉUSSITE SONT À CLASSE EXPORT PARIS 2010



### 1. LES RESSOURCES HUMAINES

**Votre développement passe par vos équipes !**

Avoir une présence physique sur les marchés internationaux est une clé de la réussite, nous avons donc rassemblé toutes les solutions pour vous aider dans vos démarches (recrutement, formation, évolution, financement).

**Vous pouvez également participer gratuitement à l'opération Job-Matching V.I.E organisée par UBIFRANCE.**

### 2. LES INFORMATIONS TECHNIQUES

**Maîtrisez efficacement les techniques du commerce international**

Connaître les évolutions techniques du commerce international est impératif pour se développer rapidement et efficacement : Nouveaux Incoterms 2010, nouveaux modes de financements, nouvelles stratégies dans la supply Chain ...

**En 2010, la notion de « vente » a considérablement évoluée, l'éthique et le service client sont devenus primordiaux.**

### 3. L'INFORMATION SUR LES MARCHÉS

**Vos marchés évoluent, soyez informé !**

Réussir à l'international est une affaire de collecte d'informations, de conseils et de recommandations.

**Nous avons sélectionné pour vous les meilleures sources d'information et regroupé les structures et sujets de conférences les plus représentatifs possibles.**

Restez à l'écoute de votre marché !

### 4. LE RELATIONNEL

**L'international, c'est travailler en réseau !**

Rencontrez les experts présents, partagez les expériences et créez de nouveaux partenariats afin de réussir à l'international et d'éviter les pièges.

**Découvrez également le 1<sup>er</sup> réseau social d'affaires® de l'international où plusieurs milliers d'entrepreneurs sont déjà connectés.**

### 5. LE FINANCEMENT

**Trouvez des financements à vos projets et soyez ambitieux !**

Un projet à l'international, quel que soit sa taille, a besoin d'une solidité financière. Profitez des nombreux programmes d'accompagnement sur mesure et d'aides à l'export pour soutenir les entreprises.

**Sur le salon Classe Export, nous vous aidons à donner des ailes à vos projets et vous soutenons dans votre ingénierie financière : interrogez nos conseillers-experts.**

.....  
**► Comment se pré-inscrire ? (gratuit et efficace)**

Par Internet : [www.paris.classe-export.com](http://www.paris.classe-export.com)

Par fax : 04 72 59 03 16

Par téléphone : 0811 02 41 41

**1. Dès réception de votre inscription, un conseiller Classe Export prend contact avec vous pour analyser vos besoins, identifier vos demandes et vous guider dans vos rencontres :**

- **retenez les experts** qui vous intéressent
- **confirmez vos conférences**

**2. Votre badge électronique et votre planning de visite vous sont envoyés par mail.**

de 11:00 à 12:30 - Conférence suivie d'un cocktail  
**LE MAROC À L'HONNEUR**



Au programme : délégations d'entreprises marocaines, conférences, rendez-vous B to B...

Avec une prévision de croissance de plus de 5,1 % en 2010, le dynamisme du Maroc dans des secteurs de pointe comme l'aéronautique ou les TIC ou l'offshoring ainsi que dans des secteurs traditionnels comme l'automobile, l'agriculture, offre des opportunités importantes de coopérations pour les entreprises françaises.

- « Services financiers et accompagnement des investisseurs étrangers intéressés par la destination Maroc »  
**Soumia Alami Ouali, Directeur Division Marketing & Communication Commerciale entreprise, Banque de l'Entreprise**
- « Présentation de l'Agence de l'Oriental et introduction au développement de la Région »  
**Mohamed Mbarki, Directeur général de l'Agence de l'Oriental**
- « Initiative royale de développement de l'Oriental et atouts socio-économiques de la Région »  
**Taoufiq Boudchiche, Directeur de la Coopération internationale**
- « Le Fonds d'investissement de l'Oriental, un instrument financier au service des PME et des investisseurs »  
**Abdelkrim Mehdi, Directeur général du FIRO**
- « Opportunités d'investissement dans l'Oriental : technopole d'Oujda (CleanTech), Agropole de Madagh et Technoparc de Selouane »  
**Driss Moulay Rachid, Directeur du CRI de l'Oriental**
- Abdelali Berrada, Membre de la Commission PME de la CGEM**

## FOCUS PAYS

Développez vos affaires sur ces pays. Nous avons mobilisé pour vous des spécialistes et développeurs de trois zones intéressantes. Prenez rendez-vous !

- **MAROC à l'honneur (voir ci-dessus)**
- **ESPAGNE : 8 experts - 1 club de partage**
- **USA : 9 experts - 1 club de partage**
- **ROUMANIE : 5 experts - 1 club de partage**

de 09:30 à 11:00 - Conférence inaugurale

## DÉCOUVREZ LES NOUVELLES RÈGLES DU COMMERCE INTERNATIONAL

1 500 amendements, 10 ans de travail, un événement dans le commerce extérieur : la refonte des Incoterms, les règles de références pour les risques et frais lors d'un envoi de marchandises. Christoph Martin Radtke et son comité de l'International Chamber of Commerce (ICC) vous présente en avant première nationale la nouvelle mouture. Simplification et diminution du nombre d'Incoterms, catégories maritimes et multimodaux, prise en compte de la fourniture de données à des fins sécuritaires...



de 10:00 à 18:00 Espace recrutement

## OPÉRATION JOB-MATCHING V.I.E



Vous souhaitez faire partir un jeune en mission à l'étranger ?



UBIFRANCE a mandaté Classe Export pour la recherche des profils qui correspondent à vos besoins et l'organisation d'un planning d'entretien avec vos candidats retenus. UBI FRANCE et Classe Export s'associent pour vous faire gagner du temps dans votre recherche de candidats.

Inscription : <http://vie.classe-export.com>  
ou par téléphone : 04 26 23 10 20

de 17:00 à 18:30 - Conférence de clôture

## OSEZ L'INTERNATIONAL GRÂCE AUX SOUTIENS PUBLICS ET AIDES FINANCIÈRES 2010

Nouvelles mesures d'aides, avances remboursables, ouverture de capital, crédit d'impôt, assurance prospection, aides régionales... Comment s'y retrouver ? Qui fait quoi ? Quels sont les problèmes rencontrés ?

Venez faire le point sur les aides à l'export et le soutien aux entreprises dans la durée, les problèmes de financement à l'international, la qualité du dispositif, les problématiques TPE et Primo exportateurs, la relation Innovation et exportation, les marchés émergents / les pays prioritaires.

Conférence parrainée par AIRFRANCE avec un tirage au sort pour gagner des billets d'avion



# ▶ PLANNING des conférences



TIC 

Marchés 

Logistique 

Ressources Humaines 

Finance - Gestion - Juridique 

	SALLE 1	SALLE 2	ESPACE CLUBS PARTAGE D'EXPERIENCES N°1	ESPACE CLUBS PARTAGE D'EXPERIENCES N°2	STAND CIC
<b>9h30</b> 10h00					
<b>10h00</b> 10h30		Découvrez les nouvelles règles du Commerce International INCOTERMS 2010		Russie : Opportunités d'affaires, entre théorie et pratique, les pièges à éviter	AIDEXPORT : partez à la conquête de nouveaux marchés 10h15
<b>10h30</b> 11h00	Quelles opportunités aux Emirats Arabes Unis pour les entreprises françaises ?		Secteur des industries agro-alimentaires : l'union fait la force à l'export	Accélérez votre développement international avec Capital Export !	Financement de l'activité à l'International
<b>11h00</b> 11h30		Maroc : opportunités de développement pour dynamiser votre business			Garanties internationales et crédits documentaires 11h45
<b>11h30</b> 12h00	PME innovantes : financez vos exportations		USA : Opportunités et freins d'un marché porteur	Qu'est ce qu'un réseau de distribution international performant ?	La gestion des flux internationaux
<b>12h00</b> 12h30					
<b>12h30</b> 13h30					
<b>13h30</b> 14h00			Découvrez Link@Team : la 1 <sup>re</sup> plateforme collaborative inter-filiale		
<b>14h00</b> 14h30	Le rôle des moteurs de recherche et des sites B to B dans le processus d'achat	Accompagnement bancaire et financier en Europe de l'Est	Roumanie : vendre ou s'implanter ? Quelles sont les clés d'une réussite durable ?	Financer son poste clients et maîtriser ses délais de paiement à l'export	AIDEXPORT : partez à la conquête de nouveaux marchés 14h45
<b>14h30</b> 15h00					Financement de l'activité à l'international
<b>15h00</b> 15h30	L'affacturage, une source de financement qui résiste à la crise	Comment aborder les marchés britannique et italien ?	Vendre ou s'implanter au Maroc : pourquoi et comment ?		Garanties internationales et crédits documentaires 16h15
<b>15h30</b> 16h00					
<b>16h00</b> 16h30	V.I.E : dynamiser vos équipes à l'export	La fonction finance au service du développement à l'international		Espagne : l'internationalisation des sociétés Espagnoles malgré la crise	La gestion des flux internationaux
<b>16h30</b> 17h00					
<b>17h00</b> 17h30					
<b>17h30</b> 18h00		Osez l'international grâce aux soutiens publics et aides financières 2010			
<b>18h00</b> 18h30					

# ► Le DÉTAIL des conférences

## LOGISTIQUE

09:30 à 11:00



### Découvrez les nouvelles règles du Commerce International

1500 amendements, 10 ans de travail, un événement dans le commerce extérieur : la refonte des Incoterms, les règles de référence pour les risques et frais lors d'un envoi de marchandises. Christoph Martin Radtke et son comité de l'International Chamber of Commerce (ICC) vous présente en avant première nationale la nouvelle mouture. Simplification et diminution du nombre d'Incoterms, catégories maritimes et multimodaux, prise en compte de la fourniture de données à des fins sécuritaires...

Intervenants : Christoph-Martin Radtke, Co-Président du Comité de Rédaction des Incoterms 2010 pour ICC, Avocat associé Cabinet Lamy et Associés - François Georges, Directeur ICC France - Claude Cagnoncle, Conseiller Trade Finance CALYON - Marc Tertrais, Directeur Douane Fiscalité Monde AREVA

11:30 à 12:30



### Qu'est ce qu'un réseau de distribution international performant ?

Les grandes entreprises actuelles n'ont pas seulement à cœur de réduire leurs coûts mais aussi d'augmenter leur chiffre d'affaires. Une manière d'y parvenir est d'étendre leur périmètre à l'étranger c'est-à-dire d'aller à la conquête de nouveaux marchés. Les entreprises qui décident de développer ou de consolider leurs ventes sur des marchés lointains ont besoin d'un réseau de distribution approprié. Mais alors comment identifier le meilleur modèle ? De nombreuses solutions existent, telles que le choix d'un distributeur, la création d'une filiale voire même la production locale. Chaque schéma impose naturellement de fortes exigences au réseau logistique. Sans compter les contraintes légales et douanières auxquelles on ne peut se soustraire.

Intervenants : Luc Baetens, Directeur MÖBIUS - Bertrand Rager, Avocat Associé CUSTAX & LEGAL - François Cathelineau, Manager Douane TVA, Taxe RHODIA

## FINANCE - GESTION - JURIDIQUE

09:30 à 10:15 et 14:00 à 14:45



### AIDEXPORT : partez à la conquête de nouveaux marchés

Aidexport CIC, un accompagnement pour définir les opportunités pour votre entreprise à l'international, élaborer une stratégie, conquérir et développer de nouveaux marchés, identifier des partenaires et vous implanter à l'étranger.

Intervenant : André Senior, CIC

10:15 à 11:00 et 14:45 à 15:30



### Financement de l'activité à l'international

L'accompagnement du CIC dans le financement de l'activité internationale, de la recherche de marchés à l'exportation jusqu'au financement des grands contrats.

Intervenant : Philippe Sauvageot, CIC

10:30 à 11:30



### Accélérez votre développement international avec Capital Export !

Vous cherchez des capitaux, des opportunités de croissance ou d'acquisition, vous souhaitez être accompagné pour trouver des aides, des partenaires ... Capital Export, premier fonds d'investissement dédié aux PME exportatrices vous présente son expérience et ses solutions.

Intervenant : Jean-Mathieu Sahy, Président de CAPITAL EXPORT

11:00 à 11:45 et 15:30 à 16:15



### Garanties internationales et crédits documentaires

Donnez confiance à vos partenaires commerciaux et sécurisez vos marchés.

Intervenants : Régine Belkerri, CIC - Jean-Michel Pissis, CIC

11:30 à 12:30



### PME innovantes : financez vos exportations

Parce que l'accès à l'international est une voie incontournable pour la croissance des Pme, découvrez comment soutenir et assurer le développement de votre Pme (partage de risque, garantie des apports en fonds propres des Pme à leurs filiales à l'étranger, financement des dépenses immatérielles...).

Intervenant : Jean-Jacques Yarmoff, Directeur des Partenariats Internationaux OSÉO

11:45 à 12:30 et 16:15 à 17:00



### La gestion des flux internationaux

Les réponses du CIC aux évolutions technologiques des flux internationaux.

Intervenante : Brigitte Choffel, Chargée d'Affaires Flux, CIC

14:00 à 15:00



### Financer son poste clients et maîtriser ses délais de paiement à l'export

Contexte de l'activité export - Financement de votre développement export via Factexport, offre export de Factocic - Sécurisation de votre poste clients - Exemples des interventions à géométrie variable - Les solutions import.

Intervenant : Philippe Fouan, Directeur des ventes FACTOCIC

14:00 à 15:00



### Accompagnement bancaire et financier en Europe de l'Est

Acteur de premier plan en Europe de l'Est, la Société Générale vous fait découvrir son réseau et ses solutions d'accompagnement à l'international.

Intervenants : Jean Louis Bourrat, Responsable Commerce International Ile-de-France Nord - Sylvain Gréalou, Responsable Commerce International Ile-de-France Sud - Khaled Dessouki Chargé d'Affaires Grande Entreprises et Coordination Commerciale Afrique du Nord, Banque de détail à l'International - Mihaela Dimitriu, Director of Factoring Division, BRD, Groupe Société Générale, Roumanie

## FINANCE - GESTION - JURIDIQUE

15:00 à 16:00

coface®

### L'affacturage, une source de financement qui résiste à la crise

Dans un contexte de sortie de crise, diversifier ses sources de financement devient crucial. Solution particulièrement adaptée pour pallier l'insuffisance de trésorerie ou de crédits bancaires, l'affacturage combine différents services : financement immédiat des factures, gestion du Compte Clients (encaissements, relances, recouvrement) et protection (garantie pouvant aller jusqu'à 100%).

Intervenant : Lionel Stempert, Responsable Affacturage COFACE

16:00 à 17:00



### La fonction finance au service du développement à l'international

De plus en plus, le directeur financier est amené à accompagner le développement à l'International de son entreprise. Levée de fonds et subventions à l'international, sécurisation des échanges internationaux (lettre de crédit, stand by), les étapes clés de la prospection à la création d'une filiale.

Intervenants : Jean-François David, Directeur Financier EMEA (Europe-MiddleEst - Africa) ASTEEL FLASH et membre DFCG - Valérie Collot, Credit Manager de Sagem Défense Sécurité et Vice Présidente International AFDC - Jean-Mathieu Sahy, Président de CAPITAL EXPORT

17:00 à 18:30



### Osez l'international grâce aux soutiens publics et aides financières 2010

Nouvelles mesures d'aides, avances remboursables, ouverture de capital, crédit d'impôt, assurance prospection, aides régionales...

Comment s'y retrouver ? Qui fait quoi ? Quels sont les problèmes rencontrés ? Venez faire le point sur les aides à l'export et le soutien aux entreprises dans la durée, les problèmes de financement à l'international, la qualité du dispositif, les problématiques TPE et Primo exportateurs, la relation innovation et exportation, les marchés émergents / les pays prioritaires.

A l'issue de la conférence, aura lieu la remise des Trophées de la meilleure croissance à l'export. Des entreprises de la région Ile-de-France seront récompensées pour leur dynamisme, ingéniosité et persévérance alliés à une stratégie résolument tournée vers l'international.

Intervenants : Elisabeth Rochas, Directrice Régionale IDF UBI FRANCE - Emmanuelle Treussard-Canard, Déléguée Régionale IDF UBI FRANCE - Boris Lechevalier, Directeur Associé d'ALTIOS International et Vice président de l'OSCI - Thaddée Tiberghien, Directeur Interrégional Ile-de-France COFACE - Laurence DALIGAUX, Responsable du Domaine Relations Réseaux OSEO - Dominique CAIGNART, Directeur du Réseau OSEO Ile-de-France - Laurent Giscard d'Estaing, Directeur des Ventes Agences France, AIR FRANCE - Philippe Sauvageot, CIC - Alain Perrot, CIC - Didier Rocheron, Responsable marché spécialisé CIC

A la suite de la conférence, un tirage au sort sera effectué pour gagner 2 billets Air France.

Suivie d'un cocktail espagnol avec les délégations étrangères.

## MARCHÉS

09:30 à 10:30

Club

BNP PARIBAS FACTOR

### Russie : Opportunités d'affaires, entre théorie et pratique, les pièges à éviter

Venez découvrir toute l'actualité du marché russe et les solutions opérationnelles en matière bancaire et d'accompagnement proposées par BNP Paribas Trade Development et son partenaire local. Au programme : focus marché russe, potentiel, les clés pour aborder le marché, solutions en matière d'accompagnement/conseil au développement et à l'implantation, cas d'écoles...

Intervenants : Laure Meurville - Le Paul, Head of Trade Development Desk, Global Trade Solutions, BNP Paribas - Hervé Druart, Directeur Général Groupe FREX Partenaire Russie / PECO de BNP Paribas Trade Development

10:30 à 11:30

CIC

### Quelles opportunités aux Emirats Arabes Unis pour les entreprises françaises ?

Approche du marché, secteurs porteurs et habitudes de négociation. Comment préparer sa prospection ? Quels sont les écueils à éviter ? Faut-il s'y implanter ? Quel système bancaire pour vos affaires ?

Intervenante : Blanche Ammoun, Directrice du bureau de représentation du CIC à Dubaï

10:30 à 11:30

Club

ania

### Secteur des industries agro-alimentaires : l'union fait la force à l'export

Témoignages et expériences de mutualisation à l'export dans le secteur des IAA. Avec la participation de la société Interval, spécialisée dans l'export de produits laitiers. Présentation des avantages offerts par la future plateforme de mutualisation à l'export mise en place par l'ANIA.

Intervenants : Antoine Marsot, Directeur de la société INTERVAL - Diane Dore, Chef de projet Echanges Extérieurs, ANIA

11:00 à 12:30



### Maroc : opportunités de développement pour dynamiser votre business

Avec une prévision de croissance de plus de 5,1 % en 2010, le dynamisme du Maroc dans des secteurs de pointe comme l'aéronautique ou les TIC ou l'offshoring ainsi que dans des secteurs traditionnels comme l'automobile, l'agriculture, offre des opportunités importantes de coopérations pour les entreprises françaises.

Intervenants : Soumia Alami Ouali, Directeur Division Marketing & Communication Commerciale entreprise, Banque de l'Entreprise - Mohamed Mbarki, Directeur général de l'Agence de l'Oriental - Taoufiq Boudchiche, Directeur de la Coopération internationale - Abdelkrim Mehdi, Directeur général du FIRO - Driss Moulay Rachid, Directeur du CRI de l'Oriental - Abdelali Berrada, Membre de la Commission PME de la CGEM

Suivie d'un cocktail marocain.

11:30 à 12:30

Club



### USA : Opportunités et freins d'un marché porteur

Comment aborder ce marché immense ? Comment tant du point de vue culturel, social, ressources humaines, fiscal, juridique et logistique, repérer les opportunités et faire face aux pièges pour faire réussir son projet ?

Intervenants : Myriam Le Cannellier, Co-fondatrice et Directrice de DSML Executive Search inc - Karine Petelet, Responsable des relations Entreprises CEFAM - Bruno Boucher, Président BB Inc

## MARCHÉS

14:00 à 15:00 **Club**



### Roumanie : vendre ou s'implanter ? Quelles sont les clés d'une réussite durable ?

À travers une explication de la législation roumaine et de son fonctionnement administratif, venez découvrir comment la Roumanie, désormais ancrée à l'Union Européenne, propose aux entreprises françaises un potentiel de croissance tant au niveau des capacités de production que de la consommation locale.

Intervenante : Me Dana Gruia Dufaut, Avocat (Paris-Bucarest) et Conseiller du Commerce Extérieur de la France en Roumanie

15:00 à 16:00



### Comment aborder les marchés britannique et italien ?

Comportements commerciaux comparés entre les milieux d'affaires italiens, britanniques et français : us et coutumes (les "do and don't") et habitudes de négociation.

Intervenants : Géraldine Dibon, membre du bureau de représentation du CIC à Londres - Luigi Caritato, Directeur du bureau de représentation du CIC à Milan.

15:00 à 16:00 **Club**



### Vendre ou s'implanter au Maroc : pourquoi et comment ?

La dynamique industrielle, appuyée par d'excellents résultats agricoles, et une stratégie de réforme et de développement puissante ont profondément transformé le pays. Proximité géographique, qualité des infrastructures, ouverture à l'international positionnent plus encore aujourd'hui le Maroc comme un partenaire stratégique des entreprises françaises.

Intervenant : Dominique Brunin, Directeur général CFCIM

16:00 à 17:30 **Club**



### Espagne : l'internationalisation des sociétés espagnoles malgré la crise

Intervenants : J. Francisco R. Queiruga, Secrétaire Général Chambre Officielle de Commerce d'Espagne en France COCEF - Nicolas de Moucheron, Directeur de la Mission Economique UBIFRANCE en Espagne - Javier Rodriguez, Directeur Général CESCE - Jordi Mas, Directeur Général ARGOS

## RESSOURCES HUMAINES

16:00 à 17:00



### V.I.E : dynamiser vos équipes à l'export

Attirer vers votre entreprise les meilleurs profils pour votre croissance grâce à une formule publique simple et sécurisée aux plans contractuel et financier. 65% des sociétés qui utilisent des Volontaires Internationaux en Entreprise sont des Pme.

Intervenante : Bénédicte Raynaud, Chef du Service Développement des Pme, Direction du V.I.E / UBIFRANCE

## TIC

13:30 à 14:00 **Club**



### Découvrez Link@Team : la 1<sup>re</sup> plateforme collaborative inter-filiale

Découvrez la première plateforme de gestion du personnel à l'étranger. Link@Team rassemble tous les outils pour être en relation instantanée avec ses collaborateurs distants. Un outil en mode Saas, simple, économique et efficace, à utiliser sans modération !

Intervenant : Jean-Noël Garcin, Directeur du développement CLASSE EXPORT

14:00 à 15:00



### Le rôle des moteurs de recherche et des sites B to B dans le processus d'achat

Comment les professionnels utilisent internet pour leurs recherches de fournisseurs, partenaires, informations pour se développer à l'étranger ? Comment exploiter les sites B to B pour optimiser sa visibilité sur internet ? Cas pratiques avec Europages, le moteur de recherche B to B Européen et l'Assistance Classe Export, l'appui de l'international au quotidien.

Intervenants : Claudine Leprince, Communication Director EUROPAGES - Jean-Noël Garcin, Directeur du développement CLASSE EXPORT



## ► OPÉRATION DÉVELOPPEMENT RÉSEAU

### JKPM : L'effet Réseau Export



Venez découvrir le premier réseau social d'affaires®, entièrement dédié aux recommandations et introductions sociales et professionnelles, totalement adapté à l'international.

Un partage dynamique et novateur qui permet de connecter les chefs d'entreprise et de trouver de nouveaux contacts commerciaux.

**OFFRE SPÉCIALE : 3 MOIS D'INSCRIPTION GRATUITS POUR LES VISITEURS DU SALON (INSCRIPTION SUR PLACE AU KIOSQUE JKPM SITUÉ À L'ENTRÉE DU SALON).**



## ► CLASSE EXPORT MAGAZINE

Trouvez toute l'information dont vous avez besoin !

Mensuel leader du Commerce international, le Magazine Classe Export est utilisé par des milliers d'entreprises qui travaillent à l'international.

Fort de sa collection de guides pratiques et de son activité d'éditeur d'ouvrages pratiques et techniques, Classe Export se positionne en observateur privilégié, en facilitateur d'informations pointues et de contacts ciblés, dans l'objectif affiché d'aider les entreprises à réussir à l'international.

**Offre spéciale salon**

**89€ TTC**  
1 an d'abonnement

+

**VADEMECUM OFFERT**  
d'une valeur de 30 €



## ► INGÉNIERIE FINANCIÈRE

Des capitaux pour accélérer votre développement export



Une société indépendante dont le seul objectif est de trouver les solutions financières adaptées à votre projet de développement international.

Une équipe dédiée qui travaille avec les actionnaires dirigeants de PME depuis 20 ans, ce qui vous garantit l'exigence, la clarté, l'ouverture et la réactivité que vous attendez.

Des interlocuteurs expérimentés dans les 3 types de ressources utiles à votre croissance :

- les aides et subventions françaises et internationales
- les concours bancaires, prêts, affacturage ...
- les opérations haut de bilan (ouverture de capital, obligations convertibles ....)

**POUR PLUS D'INFORMATIONS, RETROUVEZ-NOUS SUR LE STAND CAPITAL EXPORT ET ASSISTEZ À LA CONFÉRENCE « ACCÉLÉREZ VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL AVEC CAPITAL EXPORT ! » QUI AURA LIEU DE 10H30 À 11H30.**



Partenaires média

