

## **CLASSE EXPORT, le salon**

Les Rendez-vous d'affaires du commerce international

→ 4<sup>e</sup> édition

**MULHOUSE**  
5-6 juin 2007

### **L'INTERNATIONAL A LA PORTEE DES PME-PMI**

**CLASSE EXPORT 2007, LES MARDI 5 ET MERCREDI 6 JUIN**  
Cité de l'Automobile – Musée National – Collection Schlumpf - Mulhouse

#### **2 journées exceptionnelles pour conquérir de nouveaux marchés !**

- Gain de temps et efficacité garantis
- Plus de 80 spécialistes réunis en un même lieu pour informer, conseiller, orienter,...
- Une organisation en rendez-vous sur-mesure
- 8 rendez-vous d'affaires possibles par demi-journée pour chaque entreprise
- Accès gratuit pour toutes les entreprises – pré-inscription obligatoire

Le salon *Classe Export* ouvrira ses portes les mardi 5 et mercredi 6 juin prochains à la **Cité de L'Automobile - Musée National - à Mulhouse.**

Lancée il y a quatre ans en Alsace, cette manifestation est devenue le rendez-vous incontournable pour toutes les entreprises qui souhaitent gagner du temps dans leurs démarches à l'export (ou à l'import), trouver de l'information pratique et rencontrer des experts du commerce international.

Plus de 80 metteurs en marchés et spécialistes des techniques du commerce international seront présents pour apporter conseils et expertise. Ils recevront les visiteurs en rendez-vous organisés à l'avance par les équipes de *Classe Export*. Un concept unique qui permet à chaque dirigeant ou responsable d'entreprise d'optimiser sa visite et de trouver rapidement des réponses opérationnelles et concrètes en termes d'implantation, achat, sourcing, finances, assurances, transport, logistique, réglementations,...

**Les pays représentés seront nombreux :** Allemagne, Italie, Pologne, Roumanie, Russie, Norvège, Tunisie, Qatar, Chine, Inde, Japon, Canada, Etats-Unis, etc.

#### **Parmi les temps forts de cette édition, notez dès à présent**

- **Un pôle Amérique du Nord, rassemblé sous l'appellation Success USA.** Le gouvernement de Pennsylvanie, des avocats, des experts sont à la disposition des entreprises pour leur donner les clés du marché américain.
- **Un pôle Russie** avec la présence d'experts marché, certification et transporteur.
- **La présence des Missions Economiques :** Italie, Allemagne, Norvège, Japon, Qatar.

- **Une opération « Nouveaux exportateurs »** . Ce programme a pour objectif d'aider les entreprises qui ont besoin d'un coup de pouce pour décoller à l'export. Il prévoit **l'organisation de rendez-vous ciblés sur le salon** (éclairage marché, échantillons fichiers, analyse des moyens financiers, aides à mettre en place,...) pour tous ceux qui ont besoin d'être informés, accompagnés et guidés dans leurs premiers pas à l'International.

## **NOUVEAUTE EN ALSACE !**

- **Une opération V.I.E (Volontariat International en Entreprise)**. Classe Export et Ubifrance s'engagent en faveur du recrutement à l'international en organisant, en direct sur le salon, des entretiens entre chefs d'entreprise et candidats potentiels : un gain de temps appréciable dans la recherche d'un futur collaborateur. Cette opération s'adresse à toute entreprise qui souhaite envoyer en mission à l'étranger un jeune candidat motivé.

### **Les conférences 2007...**

- Approche des marchés : Roumanie, USA, Chine, Pologne, Russie, Inde, Japon
- Atelier technique : les coûts cachés du transport
- Atelier sectoriel : l'automobile, panorama des stratégies d'exportation sur la Chine et la Pologne
- Ateliers pratiques :
  - Référencement sur Internet, la nouvelle arme des PME – PMI
  - Comment se faire connaître à l'étranger : presse, annuaires, salons
  - Les aides à l'export : mode d'emploi
  - Gagnez des parts de marché à l'international

**CONFERENCE LEADER, le mardi 5 avril à 11h00**

**CHINE, INDE, JAPON : QUELLE STRATEGIE POUR ABORDER LES GRANDS MARCHES D'ASIE ?**

**SECTEURS PORTEURS, IMPLANTATION COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE, NEGOCIATIONS, GUIDE PRATIQUE DES AFFAIRES**

**Cette conférence sera suivie d'un cocktail d'inauguration**

**De nombreux partenaires publics et privés nous soutiennent et participent  
à la réussite de notre programme**



Les salons Classe Export sont organisés par la société CLASSE EXPORT S.A.

CLASSE EXPORT S.A met au service des entreprises son expérience de plus de 16 ans et ses produits ciblés :

le Magazine mensuel et les Guides spécialisés, la Boîte à Outils de l'international et l'expertise de l'Assistance en ligne dont le sérieux et la fiabilité font l'unanimité auprès des abonnés.

Contact Presse : Stéphanie GIBERT, au 04 72 59 10 10 - [presse@classe-export.com](mailto:presse@classe-export.com)