



Salon Classe Export

Alsace - 4^e édition

> Plus d'infos sur le site : <http://salon.classe-export.com>



PROGRAMME DES CONFÉRENCES DES 5 ET 6 JUIN 2007

MARDI 5 JUIN		MERCREDI 6 JUIN	
Horaires	Salon Monaco		
9.00 / 9.30	Référencement sur Internet : la nouvelle arme marketing des Pme - Pmi		Les aides à l'export : mode d'emploi
9.30 / 10.00			
10.00 / 10.30	Comment prendre pied sur le marché roumain ?		Gagnez des parts de marché à l'international
10.30 / 11.00			
11.00 / 11.30	Conférence leader : Chine, Inde, Japon : Quelles stratégies pour aborder les grands marchés d'Asie ?		Incoterms et transport : où sont les coûts cachés ?
11.30 / 12.00			
12.00 / 12.30			
12.30 / 13.00			
13.00 / 13.30			
13.30 / 14.00	Offrez-vous une assistance quotidienne à l'international !		USA : les solutions pour étudier, s'implanter et se développer
14.00 / 14.30	Comment se faire connaître à l'étranger : presse, annuaires, salons ...		Secteur automobile : panorama des stratégies d'exportation sur la Chine et la Pologne
14.30 / 15.00			
15.00 / 15.30	V.I.E : un commercial à l'étranger pour une Pme, c'est possible !		
15.30 / 16.00			Pologne, Russie : comment percer sur le marché ?
16.00 / 16.30			

PLAN D'ACCÈS



COMMENT VENIR ?

Situation :

La Cité de l'Automobile est située à 5 mn du centre ville de Mulhouse et de l'autoroute A36, à 20 mn de Colmar et de Bâle, à 30 mn de Belfort et à 1h de Strasbourg.

Accès :

- Autoroute A35 et A36, sortie Mulhouse centre et suivre les indications.
- Du centre de Mulhouse, bus 17 et 4 de la gare.
- Tramway, station Cité de l'Automobile.

Parking :

La Cité de l'Automobile dispose d'un vaste parking accessible 30 mn avant l'ouverture et 30 mn après la fermeture.

Tarif parking : 2€

Toutes les informations pratiques sont sur <http://salon.classe-export.com>

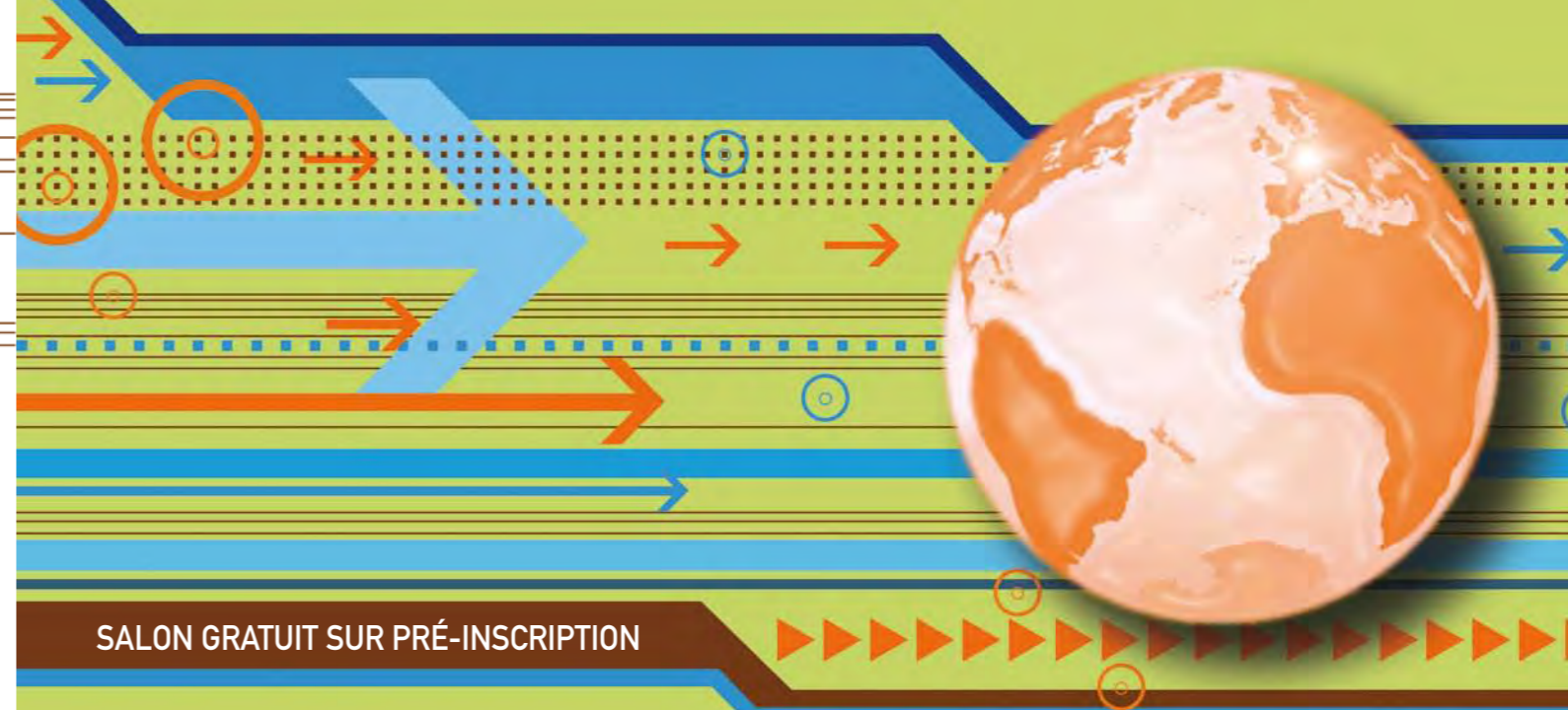
mardi 5 - mercredi 6 juin 2007

4^e édition

CLASSE EXPORT

12 CONFÉRENCES - 80 EXPERTS - 28 PAYS REPRÉSENTÉS - 1880 RENDEZ-VOUS

Les Rendez-vous d'affaires du commerce international



SALON GRATUIT SUR PRÉ-INSCRIPTION

USA / Allemagne / Italie / Pologne / Roumanie...

- Chine, Inde, Japon : Quelles stratégies pour aborder les grands marchés d'Asie ?
- Opération Nouveaux Exportateurs
- V.I.E : trouvez vos nouveaux collaborateurs ←

Cité de l'Automobile
Musée National
Collection Schlumpf
Rue de la Mertzau
68000 Mulhouse

Vous êtes plus de 433 visiteurs à avoir pu profiter des rencontres sur le salon Classe Export en Alsace en 2006.

→ Renseignez-vous dès maintenant.

Plus d'infos sur le site : <http://salon.classe-export.com>

N°Azur 0 811 02 41 41



Nos partenaires :





Salon Classe Export Alsace

4^e RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE du COMMERCE INTERNATIONAL

2 jours indispensables pour concrétiser vos projets !

Salon Gratuit
sur
pré-inscription

1

Sur la fiche jointe, **COCHEZ LES PAYS ET SERVICES** qui vous intéressent, indiquez aussi **LES CONFÉRENCES ET OPÉRATIONS SPÉCIALES**, indiquez vos dates de disponibilités et renvoyez-nous la fiche.

2

NOUS VOUS CONTACTONS dans les semaines qui suivent **POUR VOUS PROPOSER LES INTERLOCUTEURS ADAPTÉS** et valider avec vous vos rendez-vous.

3

Vous recevez **VOTRE PLANNING DE RENDEZ-VOUS** quelques jours plus tard. Vous savez où vous allez, qui vous rencontrez et à quelle heure.

4

Le jour du Salon **PRÉSENTEZ-VOUS À L'ACCUEIL** pour retirer votre badge d'accès permanent et le guide du salon avec le plan de situation des exposants.

Comment vous inscrire ? 5 minutes suffisent pour préparer votre visite !

En ligne sur Internet
<http://salon.classe-export.com>

Par téléphone
N°Azur 0 811 02 41 41
PRIX APPEL LOCAL

Par fax
Renvoyez la fiche d'inscription jointe au 04 72 59 03 16

Exportation / Implantation / Importation / Sous-traitance / Logistique / Réglementaire / Ressources humaines / Finances / Juridique

mardi 5 juin

mercredi 6 juin

de 9h00 à 10h00

↳ **Référencement sur Internet : la nouvelle arme marketing des Pme - Pmi**

Trafic qualifié, techniques du référencement et du positionnement publicitaire, visibilité

Intervenant : P. Rein, Président Directeur Général - Activis

de 10h00 à 11h00

↳ **Comment prendre pied sur le marché roumain ?**

Précautions à prendre, opportunités d'un marché en pleine explosion

Intervenant : A. Beta, Correspondant CIC Roumanie - Banque CIAL

de 11h00 à 12h30

↳ **Chine, Inde, Japon : quelles stratégies pour aborder les grands marchés d'Asie ?**

Secteurs porteurs, implantation commerciale et industrielle, négociations, guide pratique des affaires

Intervenants : P. Domsps, Correspondant Chine - Alsace International et J. Sponar, Directeur Général - Invindis

de 13h30 à 14h00

↳ **Offrez-vous une assistance internationale au quotidien**

Découvrez le premier service de réponses techniques et commerciales pour toutes vos actions à l'international

Intervenant : J.N. Garcin, Directeur du Développement - Classe Export S.A

de 14h00 à 15h00

↳ **Comment se faire connaître à l'étranger : presse, annuaires, salons ...**

Relation presse professionnelle, annuaire BtoB, salons à l'étranger

Intervenants : C. Kari, Chargée de Communication - Europages, T. Costini, Responsable Commercial - Europages, L. Cornuault, Directeur Marketing - Ubifrance

de 15h00 à 16h00

↳ **V.I.E : un commercial à l'étranger pour une Pme, c'est possible !**

Tour d'horizon des avantages (coût attractif, mobilité facilitée), crédit impôt export, assurance prospection Coface, portage, partage, etc.

Intervenant : L. Cornuault, Directeur Marketing - Ubifrance

de 9h30 à 10h30

↳ **Les aides à l'export : mode d'emploi**

Nouvelles mesures d'aides, avances remboursables, ouverture de capital

Intervenants : A. Teiten, Chargée Aides export - Région Alsace et A. Gagnepain, Directrice Régionale - Coface

de 10h30 à 11h30

↳ **Gagnez des parts de marché à l'international**

Assurance prospection, assurance caution, solutions de pré-financement, fiabilité et sécurisation du poste clients

Intervenant : A. Gagnepain, Directrice Régionale - Coface

de 11h30 à 12h30

↳ **Incoterms et transport : où sont les coûts cachés ?**

Choix du bon Incoterm, influence des coûts douaniers, conteneurisation

Intervenant : Service Assistance - Classe Export S.A

de 13h30 à 14h30

↳ **USA : les solutions pour étudier, s'implanter et se développer**

Approche efficace, prospection ciblée, considérations juridiques, implantation à moindre coût : exemple de la Pennsylvanie

Intervenants : J.P. Giboz, Représentant de la Pennsylvanie, F. Galy, Directrice de la Communication et du Développement - CEFAM / Groupe IGS, A.M. Boels - Pepper Hamilton, L. Bravard, Avocat - Landwell & Associés

de 14h30 à 15h30

↳ **Secteur automobile : panorama des stratégies d'exportation sur la Chine et la Pologne**

Stratégies d'exportation ou d'internationalisation, perspectives de développement

de 15h30 à 16h30

↳ **Pologne, Russie : comment percer sur le marché ?**

Démarches et succès des entreprises. Témoignages

Intervenant : P. Lesiakowsky, Correspondant Pologne - Alsace International

Rendez-vous

- Bénéficiez gratuitement d'une analyse de vos besoins avec les spécialistes CLASSE EXPORT S.A pour établir votre planning de rendez-vous personnalisé.
- Gagnez du temps et trouvez de l'information en rencontrant toutes les 30 minutes des interlocuteurs incontournables dans leurs pays ou domaine d'activité.
- Venez vous informer auprès de 80 experts de plus de 28 pays : sociétés d'accompagnement à l'international, Missions Economiques, bureaux et antennes à l'étranger du CIC - Banque CIAL et Alsace International, dispositif public et para-public, professionnels de la finances, ressources humaines, logistique, réglementaire, sous-traitance, ...

Opérations spéciales

Opération Nouveaux Exportateurs

Besoin d'un coup de pouce à l'international ?

Pour tous ceux qui se lancent à l'international, CLASSE EXPORT S.A propose un programme sur mesure et très opérationnel en 3 étapes :

► **Etape N°1** : Sur le salon Classe Export, un programme de rendez-vous spécifique

- Eclairage marché : état des lieux de vos marchés potentiels avec le service Assistance sur le stand Classe Export
- La possibilité de récupérer sur le salon des échantillons de fichiers adéquats
- L'analyse des moyens financiers et des aides à mettre en place pour arriver à des résultats
- Des rencontres avec des experts présents à l'étranger pour nouer des contacts opérationnels

► **Etape N°2** : A l'issue du salon : Mise en place de votre démarrage à l'export :

- formation
- information

► **Etape N°3** : Action terrain : plan d'action et accompagnement

Opération réservée
aux 20 premières
entreprises
sélectionnées

Pour plus d'information : N°Azur 0 811 02 41 41
PRIX APPEL LOCAL

* Seules les 20 premières entreprises sélectionnées pourront bénéficier de cette opération spéciale

Opération V.I.E / job-matching

Volontariat International en Entreprise

Rencontrez sur le salon des candidats potentiels !



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

Une opération sur mesure avec des candidats motivés :

CLASSE EXPORT S.A pré-organise des rendez-vous en proposant des profils de candidats adaptés à chacun de vos critères de recrutement.

Deux plages horaires pour le «job-matching» :
10h à 12h les 2 jours.

Le saviez-vous, le V.I.E : une formule souple et simple avec de nombreux avantages !

- Pas de contraintes administratives
- Une mobilité facilitée entre la France et l'étranger
- Un coût attractif : assurance-prospection, crédit d'impôt export
- Des mesures spécifiques pour les Pme : portage et portage du V.I.E

Pour y participer, déposez votre offre de mission en ligne : <http://salon.classe-export.com>

Conférences

Et aussi ...

- Un espace USA avec la présence de l'Etat de Pennsylvanie et d'experts américains.
- Un pôle Russie avec la présence d'experts marché, certification et transporteurs.
- Une action sectorielle pour le pôle automobile avec des experts du secteur.