

8^e édition

FORUM
international
CLASSE EXPORT

Organisateur



Co-organisateur



Les 24 heures de l'export

INVITATION OFFICIELLE

REIMS - CENTRE DES CONGRÈS

21 février 2012

Partenaires officiels



Partenaires associés



Temps forts

NOUVEAUTÉ PROGRAMME SECTORIEL / FILIERES



**Trouvez des solutions
EXPORT adaptées
à votre MÉTIER.
Secteurs à l'honneur :
Sous-traitance, Automobile,**

**Agroalimentaire,
Médical / Santé,
Cosmétique,
Machinisme
agricole et viticole,
Entreprises
connexes au
champagne...**



Nous vous proposons :

- **Des rendez-vous BtoB** avec des experts mobilisés pour répondre à vos questions et vous proposer un accompagnement sur vos marchés cibles.

- **Des ateliers sectoriels** pour obtenir des réponses concrètes à vos problématiques export et pour faire le point sur les opportunités de marché à saisir et des ateliers thématiques (propriété industrielle, logistique...) pour maîtriser les techniques de vos opérations export.

C'est aussi l'occasion d'échanger avec d'autres chefs d'entreprises de votre filière, faire part de votre expérience, vos réussites et vos échecs...

PAYS À L'HONNEUR : RUSSIE, C.E.I.

**Comment se placer sur ces marchés en pleine croissance ?
L'entrée de la Russie dans l'OMC : quelles conséquences ?**

Conférence plénière de 14:00 à 15:30

- L'évolution sectorielle du marché russe
- Le nouveau comportement du consommateur russe
- La pratique des affaires en Russie et les spécificités culturelles
- Comment déterminer votre meilleur partenaire russe ?
- Comment exporter en Russie en toute sécurité ?
- Les différentes approches du marché
- Le développement se fait également en régions
- Certification et autorisations spécifiques
- Témoignages d'entreprises

Rendez-vous BtoB

Au programme, un meeting one to one et des consultations individuelles afin d'affiner votre demande sur le marché russe avec des experts.



PLATEAUX TV : RENCONTREZ LES PERSONNALITÉS

13:30 Intervention du **Président BACHY** sur l'internationalisation de la Région CHAMPAGNE-ARDENNE : CHINE, RUSSIE, MAROC, EUROPE DE L'EST...

17:00 Le **Président CRAVOISIER** s'exprime sur l'enjeu de la nouvelle Convention Régionale pour l'Export et les actions à l'international du Réseau Consulaire de CHAMPAGNE-ARDENNE.

OPÉRATION SPÉCIALE

Parcours primo, Un appui et suivi sur mesure

Vous en êtes au début de votre projet d'exporter ? Vous souhaitez balayer l'ensemble des aspects de l'international ? Connaître les différents acteurs et opérateurs qui vont être à vos côtés ?

Inscrivez-vous à ce parcours avec les étapes suivantes :

- passez par l'outil Valid 'Export (entretien avec un expert)
- rendez vous avec les interlocuteurs les plus concernés par votre projet dans le salon

Pré-programme établi en amont de votre venue. Synthèse et remise d'un dossier complet en fin de parcours.



RENDEZ-VOUS EXPERTS

STAND CCI INTERNATIONAL/ UBIFRANCE

Experts pays / Experts techniques : à votre écoute pour la formalisation de votre projet et le développement de votre chiffre d'affaires à l'étranger

> des experts pays (Royaume-Uni, Belgique, Japon, E.A.U., Arabie Saoudite, Tunisie, Italie, Serbie...)

> des experts techniques : agro, V.I.E, logistique, parcours primo, financement



LA RÉGION CHAMPAGNE-ARDENNE vous accompagne dans vos projets de développement export

ALLEMAGNE CANADA USA CHINE

EUROPE DE L'EST MAROC RUSSIE

> grâce à une nouvelle AIDE RÉGIONALE PHARE qui répond à vos problématiques à l'international,

> et l'implantation de ses RELAIS DANS 11 PAYS (subventions et expertise) :



■ Le marché mondial de machinisme agricole - focus sur le secteur de la vitiviniculture

de 09:00 à 10:00

De plus en plus de pays font de l'agriculture une priorité passant par la privatisation de leur secteur et la mise en place de financement pour une mise à niveau. Cela concerne avant tout les pays d'Europe Centrale et les marchés russe et de la C.E.I sans oublier les pays du Maghreb. D'autres pays sont demandeurs de matériels adaptés à des besoins bien spécifiques tels les Etats-Unis. Par ailleurs, les vignobles s'accroissent dans de nombreux pays. Ce sont d'autant d'opportunités qui se présentent pour le matériel agricole. Panorama de ces marchés et témoignages.

Intervenants :

Cynthia REGULSKY, Chef du service Machines, équipements et fournitures pour l'agriculture et les industries alimentaires - UBIFRANCE
Bernard BOXHO, Dg - CENO CONCEPT
Didier FAGES, Président - SOFRALAB
Hervé MAIRE, Export Manager - LA BUVETTE

 CCI international Champagne-Ardenne

■ Chine, Brésil, Moyen-Orient : comment sécuriser vos transactions commerciales et optimiser le recouvrement de vos créances export ?

de 09:30 à 10:30

Pour réussir sereinement vos projets de développement à l'international et saisir toute les opportunités de croissance, il existe des outils pratiques. Euler Hermes SFAC, leader en assurance-crédit, vous aide à choisir vos clients partout dans le monde et à identifier les risques de chaque zone d'exportation. Grâce à un zoom concret sur trois destinations, vous découvrirez la spécificité des pratiques commerciales et des procédures de recouvrement de ces pays, vous permettant de consolider et préserver vos relations commerciales.

Intervenants :

Suzanne LLOPACH, Chargée de recouvrement Export - EULER HERMES SFAC RECOUVREMENT
Jan MÖLLMANN, Arbitrage des risques export - EULER HERMES SFAC

 EULER HERMES SFAC

■ Etiquetage des denrées alimentaires en Union Européenne : le nouveau règlement

de 10:00 à 10:30

Etes-vous concerné ? Ce qui va changer ? Les dates à retenir...

Après plus de 3 ans de discussions, le règlement U.E. N° 1169/2011 concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires a été adopté le 25 Octobre 2011. Camille Helmer de l'ANIA présentera les conséquences pratiques sur l'étiquetage des produits agro-alimentaires :

- champ d'application
- les modifications (lisibilité, origine, informations nutritionnelles)
- le calendrier à retenir

Intervenant :

Camille HELMER, Chargé de mission affaires réglementaires - ANIA

 CCI international Champagne-Ardenne ANIA

■ Logistique : Incoterms, statut OEA, supply chain...

de 10:30 à 11:00

Nouveaux incoterms 2010, généralisation de la téléprocédure EMCS GAMMA, nouvelle réglementation concernant les matières dangereuses, démarrage du Cargo Community System C.I.N. à Roissy CDG, l'année 2011 a été riche en nouveautés... La maîtrise le plus en amont possible des flux d'informations semble être la clé pour éviter, ou du moins limiter, les risques de retards supplémentaires. Etre ou ne pas être OEA : tour d'horizon des conséquences potentielles pour le pilotage de la Supply Chain.

Intervenants :

Sylvain CONVERS, Expert
Anne-Sophie BRUNEL, Expert Réglementation, Direction Régionale des Douanes et des Droits Indirects, Champagne-Ardenne

 CCI international Champagne-Ardenne

■ Construire le développement à l'international avec votre banque

de 10:30 à 11:30

A travers d'exemples, un retour d'expérience des opportunités de développement pour votre entreprise à l'export et un panorama des modalités d'assistance de votre banque sur une variété de pays et de secteurs d'activité.

Intervenant :

André SENIOR, Directeur AIDEXPORT - CIC EST

 CIC Est

■ Marques et brevets, la propriété industrielle est un passeport indispensable pour votre développement export

de 11:00 à 11:30

- Est-il nécessaire de déposer marques ou brevets à l'export ?
- Europe, grand export, les règles du jeu sont-elles les mêmes ? Les spécificités de certains pays. La PI doit anticiper le développement international de l'entreprise, car il faut d'abord acquérir des droits afin de pouvoir les faire respecter; elle l'accompagne également pas à pas en sécurisant les partenariats ou les transferts de technologie à travers des contrats spécifiques. Comment agir efficacement ? A quels coûts ?
- Réponses et expériences d'experts de la propriété industrielle.

Intervenants :

Alain RHEIN, Directeur - CABINET BLEGER-RHEIN
Représentant de l'INPI

 CCI international Champagne-Ardenne

■ Champagne : toutes les questions à se poser avant de se lancer à l'export

de 11:30 à 12:00

- Analyse d'un spécialiste des ventes de champagne.
- Avec près de 330 millions de bouteilles exportées en 2011, le développement vers de nouveaux marchés représente une réelle opportunité pour valoriser vos produits. Communication, habillage, prix export, quels sont les points à adapter avant de partir prospecter un marché ?

Un spécialiste de l'accompagnement commercial dans le secteur champagne vous donne les clés de la réussite à l'export, les précautions à prendre et les pièges à éviter.

Intervenant :

Olivier BORNEUF, Consultant - PROSPECTIVE & Pdg - BBPC ASSOCIÉS

 CCI international Champagne-Ardenne

■ Prospectez, nous vous accompagnons dans votre développement à l'international

de 11:30 à 12:30

- Vous souhaitez exporter vos produits et votre savoir-faire hors de l'Hexagone ? Ce challenge nécessite une réelle préparation et des partenaires pour faciliter votre démarche. Pour vous aider à mener à bien votre projet de développement à l'international, nous vous proposons de bénéficier de l'expertise d'UBIFRANCE dans l'accompagnement des Pme et de la technicité des spécialistes Commerce International de SOCIÉTÉ GÉNÉRALE pour vos problématiques de sécurisation de vos transactions. A l'issue de cette présentation, venez rencontrer les experts UBIFRANCE et SOCIÉTÉ GÉNÉRALE.

Intervenants :

Pierre-Yves FAVRE, Responsable Régional Commerce International - SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
François RAFFRAY, Directeur interrégional - UBIFRANCE

 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE UBIFRANCE

■ Médical santé : une filière qui exporte

de 12:00 à 12:30

- Accompagnement des fabricants d'implants vers le marché américain : adaptation des méthodes d'évaluation des performances produits.
- Témoignage d'entreprises exportatrices expérimentées.

Le CRITT-MDTS, centre régional d'innovation et de transfert de technologie, a acquis une longue expérience dans la caractérisation des dispositifs médicaux implantables, notamment dans les secteurs de l'orthopédie et du dentaire.

Impliqué dans les commissions de normalisation auprès de l'AFNOR et à l'écoute des besoins du marché, il a adapté ses référentiels de travail à la réglementation américaine.

Intervenants :

Clémence DEMANGEL, Ingénieur R&D en biomatériaux - CRITT-MDTS
Jean Michel BERTRAND, directeur - C2F IMPLANTS

- Prothèses de hanche et du genou

 CCI international Champagne-Ardenne

■ Projet Export : nomination des lauréats

de 12:30 à 13:00

- Les acteurs de l'international se mobilisent pour vous aider. Il est temps de reprendre une âme de champion de l'export ! Participez au concours «projet export» en déposant votre dossier de projet export sur www.projet-export.com ! 50 dossiers, 10 candidats audités et 2 lauréats récompensés. Le résultat du concours sera dévoilé à l'occasion du Forum International Reims 2012 le 21 février prochain.

 CCI international Champagne-Ardenne

 CIC Est

 CLASSE EXPORT

 EULER HERMES SFAC

 UBIFRANCE

Russie / C.E.I : comment se placer sur ces marchés en pleine croissance ? L'entrée de la Russie dans l'OMC : quelles conséquences ?

de 14:00 à 15:30

L'évolution sectorielle du marché russe - Le nouveau comportement du consommateur russe - La pratique des affaires en Russie et les spécificités culturelles - Comment vendre et co-produire en Russie ? - Comment déterminer votre meilleur partenaire russe ? - Comment exporter en Russie en toute sécurité ? - Certification et autorisations spécifiques de certains projets industriels - Témoignages d'entreprises.

Intervenants :

Jean-Paul BACHY, Président - RÉGION CHAMPAGNE-ARDENNE

Pavel CHINSKY, Directeur général - CCIFR, Chambre

de commerce et d'industrie franco-russe

Sophie LANFRANCHI, Responsable des Développements

stratégiques et opérationnels - GROUPE LOGOS / DUALEST

Philippe VERBERT, Gérant - BUSINESS BRIDGE,

conseil et accompagnement en Russie

Témoins :

Patrick SERGEANT, Président du Directoire - ATELIER DES JANVES

Bertrand PIGNOLET, Dg - TECNOMA (Groupe EXEL)

Hervé MAIRE, Export Manager - LA BUVETTE

Modérateur :

Claude HUMBERT, Directeur - CCI INTERNATIONAL CHAMPAGNE-ARDENNE



V.I.E (Volontariat International en Entreprise)

de 15:00 à 15:30

Renforcez vos ressources humaines à l'international grâce au V.I.E

Les avantages, les démarches, pour quels besoins, les « plus » Pme, les appuis financiers spécifiques des partenaires en région et les clés de la réussite de l'opération tels seront quelques aspects présentés lors de cet atelier.

Intervenant :

Phutachart CHAIWATANA, Déléguée Régionale UBIFRANCE Champagne-Ardenne



Comment se faire payer à l'international ?

de 15:30 à 16:00

Vendre à l'international, c'est bien ! Mais aussi faut-il savoir se faire payer pour se développer sereinement. Découvrez les moyens de paiement adaptés et les outils efficaces pour sécuriser vos transactions commerciales internationales.

Intervenants :

Renaud COLLE, Chargé d'Affaires - EULER HERMES SFAC

Jean-Christophe GARNIER, Chargé d'Affaires International - Banque CIC EST



Où exporter en 2012 ?

de 15:30 à 16:30

Quels sont les marchés à plus fort potentiel en 2012 ? L'analyse par secteur et par pays de 5 professionnels expérimentés : Etats-Unis, Chine, Russie, Allemagne, pays d'Europe de l'Est, Maroc.

Dans un contexte de crise mondialisée, pour beaucoup d'entreprises, il est de plus en plus difficile d'identifier les marchés à fort potentiel en Europe et dans le monde. Ils travaillent à New York, Shanghai, Sarrebruck, Cracovie, Moscou, Casablanca, experts de ces grands marchés LES RELAIS DE LA RÉGION CHAMPAGNE-ARDENNE vous apportent leur éclairage sur les opportunités à saisir cette année. Agro-alimentaire, Industrie, Champagne et luxe, biens de consommation... en fonction de votre secteur d'activité, les tendances.

Vous avez un projet ? Prenez rendez-vous avec un de ces experts sur le stand de la RÉGION CHAMPAGNE-ARDENNE.

Intervenants :

Alexis MARTIN, Expert Etats-Unis, Directeur du bureau de New York

- ALTIOS INTERNATIONAL

Grégory PRUDHOMMEAUX, Expert Chine, Directeur du bureau de Shanghai

- ALTIOS INTERNATIONAL

Cédric FROMONT, Expert Pays de l'est, Directeur du développement International

- LOGOS POLSKA

Régis WALLET, Expert Allemagne, Responsable Conseils et Appui aux Entreprises

- CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANÇAISE EN ALLEMAGNE (CCFA)

Mehdi MERADJI, Expert Maroc, Chargé de mission - CHAMBRE FRANÇAISE DE

COMMERCE ET D'INDUSTRIE AU MAROC (CFCIM)

Didier EXBRAYAT et Anaïs GUILLEMIN, Pôle développement international des

entreprises - RÉGION CHAMPAGNE-ARDENNE



Automobile, internationalisation des marchés : comment s'y développer ?

de 16:00 à 16:30

La croissance se fait sur les marchés extérieurs à commencer par l'Allemagne qui a vu sur l'année 2011 une augmentation de 8,8 % du marché des voitures neuves. Malgré le tassement constaté en Europe en fin d'année dernière, sur 2012, le marché mondial devrait atteindre un nouveau record grâce surtout aux Etats-Unis et aux BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine).

Il convient de plus en plus de suivre son évolution, de l'anticiper et d'en saisir les opportunités. Avec le témoignage d'une entreprise pour évoquer son expérience.

Intervenants :

Hayat LACH'HEB, Chargée de mission - Pôle Automobile

Jean Philippe MERCIER, Directeur - Pôle Automobile

Jacques DE SAINT GILLE, Pdg - NPL



Paroles d'exportateurs

de 16:30 à 17:30

L'objectif de cette table ronde est de favoriser l'échange, dans un cadre convivial, entre plusieurs exportateurs de secteur différents, à travers des témoignages d'expériences vécues sur les différents marchés internationaux. Aide à l'exportation, opportunités d'affaires, offres et demandes, pratiques d'affaires, réseautage, venez découvrir les outils et contacts nécessaires pour réussir sur les marchés étrangers.

Intervenants :

Frédérique LAFOSSE, Directeur Général - SOLIANCE

Patrick SERGEANT, Président du Directoire - ATELIER DES JANVES

Bertrand PIGNOLET, Dg - TECNOMA (Groupe EXEL)

Les systèmes de certifications en Russie

de 16:30 à 17:00

Le 11 décembre 2009, la Biélorussie, le Kazakhstan et la Russie se sont mis d'accord sur le circulation des produits devant soumis à certification de l'Union douanière. Ainsi, pour ceux contenus dans une liste unique, ils peuvent être certifiés dans l'un des pays et circuler librement. Au cours de cet atelier seront abordés, pour la Russie, en particulier : l'environnement réglementaire, les nouvelles procédures, les différentes étapes de la mise en conformité des produits et la déclaration de conformité.

Enfin, quelques mots pourront être rajoutés sur les systèmes d'homologation identiques qui existent également dans les autres pays tels l'Ukraine, le Kazakhstan ou la Biélorussie et pour lesquels SGS a développé des services spécifiques.

Intervenant :

Olga MICHAU, Directeur Certification des Produits et Sécurité Industrielle CEI - SGS



Les nouveaux dispositifs d'aides à l'export en 2012 : modalités pratiques

de 17:30 à 18:30

Qui finance l'export en Champagne-Ardenne ?

Rejoignez les Pme qui bénéficient de l'appui financier à l'export mis en place par l'État et la Région. À partir d'un exemple réel d'une entreprise présente dans la salle chacun s'exprime sur ce qu'il peut faire pour l'entreprise en fonction de sa démarche. Quels sont les aides et appuis qui peuvent vous servir d'effet de levier dans votre développement à l'international ?

Intervenants :

Didier EXBRAYAT, Responsable pôle développement international des entreprises -

RÉGION CHAMPAGNE-ARDENNE

Claude HUMBERT, Directeur - CCI INTERNATIONAL CHAMPAGNE-ARDENNE

Phutachart CHAIWATANA, Déléguée Régionale UBIFRANCE Champagne Ardenne

Sébastien CHUSTE, Délégué Financement - OSEO

Jean-Christophe GARNIER, Chargé d'Affaires International - Banque CIC EST



Ne manquez les Business cases !

de 15:30 à 16:00

En 30 minutes, testez la façon dont les spécialistes de Classe Export proposent de vous aider, quel que soit votre souci : développement marché ou problème technique d'export. Vous verrez que nous ne laissons aucune question, même très technique, sans réponse. Ne perdez plus de temps. Venez découvrir notre démarche et les solutions que nous vous apportons.

Intervenants :

Jean-Noël GARCIN, Directeur du Développement - CLASSE EXPORT

Régis DENIZART, Assistance - CLASSE EXPORT



En vous inscrivant, vous pourrez choisir en priorité votre planning avec les experts présents

► Comment s'inscrire pour bénéficier de rendez-vous ?
(gratuit et efficace)



Par Internet : www.forum-international.fr

Par fax : 04 72 59 03 16

Par téléphone : 0811 02 41 41

Dès réception de votre inscription, un expert 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

FORUM international CLASSE EXPORT

21 février 2012
REIMS
Centre des Congrès
12 bd Général Leclerc
51722 Reims cedex

Les 24 heures de l'export

ACCÈS CENTRE DES CONGRÈS



Par route :

A la croisée des autoroutes :

A4 – E50

(Paris – Strasbourg – Allemagne)

A26 – E17

(Lille – Lyon – Méditerranée)

A34 – E46 (Ardennes – Belgique)

Par train

Reims à 45' de Paris

et 30' de Roissy Charles De Gaulle

Gare TGV Reims centre

(à quelques minutes à pied du Centre des congrès) :

8 A/R pour Paris en 45'

Gare TGV Reims Champagne à Bezannes

(à 5km du centre de Reims) :

3 A/R pour Paris en 40'

9 interconnexions avec le réseau national

(Roissy Charles De Gaulle : 30',
Marne la Vallée : 30', Massy : 1h,
Strasbourg : 1h50, Nantes : 3h15,
Rennes : 3h17, Bordeaux : 4h36,
Londres : 4h10, Lille – 1h34)

Par avion

Aéroport Roissy Charles De Gaulle :
à 30' en TGV

Aéroport Paris-Orly : 1h30 en navette

Aéroport Paris-Valry : 1h00 en navette

Aéroports de Paris

Partenaires officiels



Partenaires associés



Partenaires média



Horaires : de 8h30 à 19h00
Indiquez vos disponibilités

dehàh

CHOISISSEZ VOTRE MODE D'INSCRIPTION :

► Fax : 04 72 59 03 16

► Web : www.forum-international.fr

► Tél. : **N°Azur 0 811 02 4141**
PRIX APPEL LOCAL

21 février 2012 REIMS Centre des Congrès

Société

Nom

Prénom

Fonction

Adresse

C.P. Ville

Tél.

Fax

Email

Site web

CA (en K€)

CA Export (en K€)

Activité / Produits

Vous êtes nouvel exportateur : Oui Non

Reliez d'une flèche vos pays cibles et vos sujets d'intérêts

- | | |
|--|--|
| <p><input type="checkbox"/> Europe</p> <p><input type="checkbox"/> Allemagne</p> <p><input type="checkbox"/> Belgique</p> <p><input type="checkbox"/> Espagne</p> <p><input type="checkbox"/> Italie</p> <p><input type="checkbox"/> Pologne</p> <p><input type="checkbox"/> République Tchèque</p> <p><input type="checkbox"/> Roumanie</p> <p><input type="checkbox"/> Royaume-Uni</p> <p><input type="checkbox"/> Russie</p> <p><input type="checkbox"/> Suisse</p> <p><input type="checkbox"/> Slovaquie</p> <p><input type="checkbox"/> Turquie</p> <p><input type="checkbox"/> Maghreb / Moyen-Orient</p> <p><input type="checkbox"/> Algérie</p> <p><input type="checkbox"/> Emirats Arabes Unis</p> <p><input type="checkbox"/> Égypte</p> <p><input type="checkbox"/> Maroc</p> <p><input type="checkbox"/> Tunisie</p> <p><input type="checkbox"/> Asie</p> <p><input type="checkbox"/> Chine</p> <p><input type="checkbox"/> Corée du Sud</p> <p><input type="checkbox"/> Hong Kong</p> <p><input type="checkbox"/> Inde</p> <p><input type="checkbox"/> Japon</p> <p><input type="checkbox"/> Amériques</p> <p><input type="checkbox"/> Argentine</p> <p><input type="checkbox"/> Brésil</p> <p><input type="checkbox"/> Canada</p> <p><input type="checkbox"/> États-Unis</p> <p><input type="checkbox"/> Mexique</p> <p><input type="checkbox"/> Autres</p> <p>.....</p> <p>.....</p> | <p><input type="checkbox"/> Risques / Moyens de paiement</p> <p><input type="checkbox"/> Transport / Logistique</p> <p><input type="checkbox"/> Réglementation / Douane</p> <p><input type="checkbox"/> Communication / Salons / Presse</p> <p><input type="checkbox"/> Aides Financières</p> <p><input type="checkbox"/> Ventes / Agents / Distributeurs</p> <p><input type="checkbox"/> Implantation</p> <p><input type="checkbox"/> Achats / Importations</p> <p><input type="checkbox"/> Formation / Recrutement</p> <p><input type="checkbox"/> Recherche de partenaires étrangers</p> <p><input type="checkbox"/> Offres de voyages d'affaires</p> <p>CHOISISSEZ VOS OPÉRATIONS SPÉCIALES</p> <p><input type="checkbox"/> Parcours primo</p> <p><input type="checkbox"/> Appel à projet : "Projet Export"</p> <p><input type="checkbox"/> Rencontrez les relais du Conseil Régional</p> <p><input type="checkbox"/> ALLEMAGNE</p> <p><input type="checkbox"/> CANADA / USA</p> <p><input type="checkbox"/> CHINE</p> <p><input type="checkbox"/> EUROPE DE L'EST</p> <p><input type="checkbox"/> MAROC</p> <p><input type="checkbox"/> RUSSIE</p> |
|--|--|

Cochez les cases des conférences qui vous intéressent

- | | |
|--|--|
| <p><input type="checkbox"/> A9 de 09:00 à 10:00 - Le marché mondial de machinisme agricole - focus sur le secteur de la vitiviniculture</p> <p><input type="checkbox"/> CTR05 de 09:30 à 10:30 - Chine, Brésil, Moyen-Orient : Comment sécuriser vos transactions commerciales et optimiser le recouvrement de vos créances export ?</p> <p><input type="checkbox"/> A2 de 10:00 à 10:30 - Etiquetage des denrées alimentaires en Union Européenne : le nouveau règlement</p> <p><input type="checkbox"/> A5 de 10:30 à 11:00 - Logistique : Incoterms, statut OEA, supply chain...</p> <p><input type="checkbox"/> CTR02 de 10:30 à 11:30 - Construire le développement à l'international avec votre banque</p> <p><input type="checkbox"/> A10 de 11:00 à 11:30 - Marques et brevets, la propriété industrielle est un passeport indispensable pour votre développement export</p> <p><input type="checkbox"/> A11 de 11:30 à 12:00 - Champagne : Toutes les questions à se poser avant de se lancer à l'export</p> <p><input type="checkbox"/> CTR04 de 11:30 à 12:30 - Prospectez, nous vous accompagnons dans votre développement à l'international</p> | <p><input type="checkbox"/> A7 de 12:00 à 12:30 - Médical santé : une filière qui exporte</p> <p><input type="checkbox"/> CTR03 de 12:30 à 13:00 - Projet Export : nomination des lauréats</p> <p><input type="checkbox"/> CTF01 de 14:00 à 15:30 - Russie / C.E.I : comment se placer sur ces marchés en pleine croissance ? L'entrée de la Russie dans l'OMC : quelles conséquences ?</p> <p><input type="checkbox"/> A6 de 15:00 à 15:30 - V.I.E (Volontariat International en Entreprise)</p> <p><input type="checkbox"/> A4 de 15:30 à 16:00 - Comment se faire payer à l'international ?</p> <p><input type="checkbox"/> CTR07 de 15:30 à 16:00 - Ne manquez les Business cases !</p> <p><input type="checkbox"/> A13 de 15:30 à 16:30 - Où exporter en 2012 ?</p> <p><input type="checkbox"/> A8 de 16:00 à 16:30 - Automobile, internationalisation des marchés : comment s'y développer ?</p> <p><input type="checkbox"/> CTR06 de 16:30 à 17:30 - Paroles d'exportateurs</p> <p><input type="checkbox"/> A12 de 16:30 à 17:00 - Les systèmes de certifications en Russie</p> <p><input type="checkbox"/> CTF02 de 17:30 à 18:30 - Les nouveaux dispositifs d'aides à l'export en 2012 : modalités pratiques</p> |
|--|--|