

CLASSE EXPORT LYON 2013



EUREXPO
26+27 NOVEMBRE

LE SALON DU COMMERCE INTERNATIONAL

Cette invitation
vous est offerte par



Allemagne
Tunisie
Malaisie
Canada
Sénégal
Russie
Algérie
E.A.U.
Côte d'Ivoire

...

Inscription sur
www.lyon2013.classe-export.com

Organisé par



Partenaires officiels

L'équipe Rhône-Alpes de l'export
et l'international devient plus simple





26 NOV

Plateau
TV
14h

PME DE RHÔNE-ALPES : OÙ ET COMMENT ALLER CHERCHER LA CROISSANCE EN 2014 ?

Les Régions sont devenues le pilote pour accompagner l'internationalisation des entreprises avec le PRIE (Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises.) Rhône-Alpes a profondément modifié son dispositif et a mis en place un nouvel outil pour sensibiliser 2 500 entreprises à l'export.

De l'Équipe Rhône-Alpes de l'Export en passant par les pôles de compétitivité et les clusters, les acteurs économiques rhônalpins trouvent dans les dispositifs régionaux des outils adaptés pour s'engager dans des stratégies d'internationalisation.

En une heure, un condensé d'intelligence et d'analyses pertinentes pour vous aider à mieux comprendre ce nouvel outil de développement à l'export, en présence des acteurs de ce changement.

Venez interroger les décideurs de cette nouvelle politique !



Jean-Louis Gagnaire
Vice-président au développement économique,
à l'industrie, aux PME et à l'innovation
Région Rhône-Alpes



Jean Paul Mauduy
Président CCI Rhône-Alpes



Daniel Gouffé
Président ERAI

26 NOV

Plateau
TV
16h

AIDES FINANCIÈRES À L'EXPORT : COMMENT LES ENTREPRISES TIRENT-ELLES LEUR ÉPINGLE DU JEU ?

Avant de vous lancer à l'export et de structurer au mieux votre stratégie, il est primordial d'établir un diagnostic export et de déterminer si les moyens et soutiens financiers dont vous disposez sont à la hauteur de vos ambitions et de l'aventure qui vous attend.

Le positionnement du produit face à la concurrence, la mise aux normes du produit, les réglementations, la logistique, l'identification des marchés porteurs, les compétences internes (ressources humaines), les dispositifs existants et organismes à qui s'adresser :

les grands acteurs de l'international se réunissent pour vous apporter des solutions concrètes et répondre à vos questions. dans les dispositifs régionaux des outils adaptés pour s'engager dans des stratégies d'internationalisation.





Les pays à l'honneur

Allemagne Tunisie

26 NOV
Plateau
TV
15h

Tunisie

Partenaire privilégié de l'Europe

Deux ans après les premières élections libres, la situation en Tunisie est marquée par une avancée de la transition politique et des signes de reprises palpables. En 2012, le tourisme et les investissements étrangers ont pris un nouvel essor et le taux de croissance du pays devrait même atteindre 4% pour cette année.

Le rapprochement entre l'Union Européenne et la Tunisie se poursuit.

Rappelons que le pays a accédé au statut de partenaire privilégié avec l'Europe.

Les autorités locales se disent même prêtes à s'engager dans l'ouverture de négociations autour d'un accord de libre-échange avec l'UE.



En présence de Mehdi Jomaa, Ministre de l'Industrie de Tunisie

26 NOV
Plateau
TV
10h

Grand Colloque franco-allemand

Allemagne

Développez votre business avec l'ALLEMAGNE

• Présenter aux entreprises de la région Rhône-Alpes des possibilités de partenariats, faire tomber les idées reçues, promouvoir le rapprochement franco-allemand entre PME. Proposer de nouvelles pistes de coopération.

• Conférences/ateliers sur la thématique du couple et des relations économiques franco-allemandes : fusions/acquisition/ attractivité des territoires/accès au marché allemand, attente des entreprises allemandes sur le marché français.

• Témoignages d'experts et d'entreprises.

- L'importance du couple franco-allemand dans la sortie de crise européenne
- L'attractivité franco-allemande en question : quelle stratégies gagnantes ?
- Développer des programmes de R&D binationaux : comment trouver des partenaires, des financements européens ?



Jean-Jack Queyranne, Président du Conseil régional Rhône-Alpes



Peter Friedrich, Ministre de l'Europe et des Affaires internationales Land du Bade-Wurtemberg



Mario Ohoven, Président BVMW



Jean-Baptiste Yvon, Vice Président, EFI Automotive

Ateliers pratiques

▼ MARDI 26 NOVEMBRE

14h00-15h00

Fusion-acquisition, croissance externe : quelles stratégies gagnantes ?

15h30-16h30

Innovation, R&D, financement européen

17h00-18h00

Logistique en Allemagne un service "deutsche Qualität"!

▼ MERCREDI 27 NOVEMBRE

9h30-10h30

TIC - E commerce

11h00-12h00

S'implanter, les clés du succès

11h30-12h00 et 15h00-15h30

Initiez-vous aux basiques de la langue allemande. Testez votre niveau avec Goethe Institute.



En route pour une nouvelle croissance !

CLASSE EXPORT 
LYON 2013

Venez faire le tour du monde des opportunités

TUNISIE

NOUVEAUX ENJEUX FACE À LA VOLONTÉ DE REPRISE ÉCONOMIQUE

Deux ans après les premières élections libres, la situation en Tunisie est marquée par une avancée de la transition politique et des signes de reprises palpables.

En 2012, le tourisme et les investissements étrangers ont pris un nouvel essor et le taux de croissance du pays devrait même atteindre 4% pour cette année.

Le rapprochement entre l'Union Européenne et la Tunisie se poursuit. Rappelons que le pays a accédé au statut de partenaire privilégié avec l'Europe. Les autorités locales se disent même prêtes à s'engager dans l'ouverture de négociations autour d'un accord de libre-échange avec l'UE.



MALAISIE

LA BELLE INCONNUE DE L'ASEAN

Avec son excellent environnement des affaires, sa stabilité et sûreté, sa position géographique, la Malaisie est un véritable tremplin sur l'ASEAN, et un pays d'opportunités pour les sociétés françaises.

Ses atouts sont nombreux : pays parmi les 20 plus compétitifs au monde, une industrie performante et complémentaire de Singapour, un environnement logistique de 1er ordre, bien intégré avec Singapour, 2ème port mondial, une accessibilité aisée (pratique généralisée de l'anglais, pas de visa, vol direct), une position stratégique pour développer les marchés de l'Asie du Sud-Est, de nombreux secteurs technologiques développés et reconnus pour vos développements industriels à l'import ou à l'export, une base idéale compétitive et sûre pour s'implanter sur la zone.



La Malaisie, un pays bien connu par les grands groupes du CAC 40 présents (LVMH, SCHNEIDER, TECHNIP ...) et encore trop souvent méconnu par les PME et ETI. Venez rencontrer nos experts.



BRÉSIL

UN MARCHÉ DE PARADOXES

Le pays se classe parmi les 10 premières puissances économiques mondiales, avec des secteurs comme l'agriculture, les banques, les mines ou la pétrochimie parmi les plus développées.

Pourtant, le Brésil souffre d'un manque d'investissements dans ses infrastructures, d'une inflation sur les salaires qui mine sa compétitivité et reste encore parmi les mauvais élèves en matière de procédures douanières toujours très complexes.

L'horizon s'éclaircit toutefois puisque les perspectives montrent que le Brésil deviendra d'ici 2015 la septième destination des exportations françaises avec un taux de croissance de 10 %.

Conférences et rencontres avec des spécialistes du marché vous permettront de faire un point d'actualité sur les dernières réglementations en vigueur et les informations nécessaires à votre implantation locale.



ALGÉRIE

UN PARTENARIAT ÉCONOMIQUE À RENFORCER

En avril 2014 se tiendra l'élection présidentielle en Algérie. La coopération économique entre la France et l'Algérie est plus que jamais d'actualité à l'aube de ce scrutin historique. La France reste un partenaire privilégié mais la concurrence étrangère est vive.

Et bien que les IDE ont enregistré une baisse de 15% en 2012 en raison des nouvelles dispositions liées aux investissements, les échanges entre les deux rives de la Méditerranée se renforcent dans les secteurs de l'automobile, de la santé et des infrastructures.



EAU / PAYS DU GOLFE

LA PLAQUE TOURNANTE DU COMMERCE SUR LA ZONE

Zone de stabilité, les EAU sont une plaque tournante du commerce qui bénéficie à la fois d'un statut fiscal particulier et d'une volonté de diversification de leur industrie.

Les Emirats ne se limitent pas à Dubaï et sa folie immobilière, que ce soit à Ras Al Khaimah ou à Abu Dhabi, de nombreuses entreprises s'y sont installées pour servir de base de service pour la zone.

Le pétrole, les ports francs, les nouvelles technologies, le BTP, mais aussi le tourisme de luxe, les énergies renouvelables ou l'agro-alimentaire, les Émirats Arabes Unis représentent des opportunités de développement considérables pour les entreprises françaises.



RUSSIE

DES OPPORTUNITÉS COLOSSALES

La Russie est un pays difficile d'accès à la réglementation changeante. Etre accompagné sur ce marché n'est pas une lapalissade. Avocats, certificateurs, logisticiens, ... sont autant d'accompagnateurs qui pourront vous aider à passer les nombreux cols qui émaillent la route de l'internationalisation.

Profitez d'un pavillon, véritable concentré d'expertises, qui vous accueillera et vous aidera à décrypter les subtilités de ce marché gigantesque.



AFRIQUE

NOUVEAU MOTEUR DE LA CROISSANCE MONDIALE

Depuis le début des années 2000, la croissance africaine est au rendez-vous, avec un taux soutenu de 5 à 6% par an.

Les opportunités dans de nombreux secteurs (eau, énergie, automobile, pétrochimie) sont bien réelles. En matière d'investissements, la demande du continent est exponentielle, portée par une classe moyenne en fort développement. Venez faire le point sur les opportunités d'affaires et les secteurs porteurs.

conférences

26 NOVEMBRE

10H/10H30

CANADA

Découvrez les opportunités d'affaires au Canada francophone (hors Québec)

10H/11H

PAYS DU GOLFE

Comment les approcher ?

11H/11H30

MALAISIE

Une destination stratégique pour les PME françaises

11H30/12H30

CANADA

Comment aborder le marché canadien ?

13H30/14H

USA

Vous vendez déjà aux U.S. au travers d'un distributeur. Voulez vous maintenant y développer en propre ? Next step : Bureau commercial ? Filiale ? Partenariat ?

14H30/15H30

TUNISIE

Volonté de reprise économique face aux nouveaux enjeux

15h30/16h

JAPON

De belles opportunités pour l'export français

16h30/17h30

RUSSIE

Conseils pratiques pour aborder le marché russe : aspects juridiques, douaniers et commerciaux

27 NOVEMBRE

10H/11H

ALGÉRIE

Terre d'opportunités

11h/11h30

CANADA

*Territoires du Nord-Ouest canadien
Comment traiter avec les milieux d'affaires ?*

11h30/12h30

AFRIQUE DE L'OUEST/AFRIQUE CENTRALE :

L'heure est-elle venue d'y investir ?

15h30/16H

INDE

Quelles opportunités d'affaires



Vous êtes débutant à l'export ou exportateur confirmé ?

*Vous cherchez à améliorer vos chiffres à l'export,
vous êtes à la recherche de débouchés, de partenaires ?*

ATELIERS PRATIQUES

*Mise en situation réelle,
explications opérationnelles,
témoignages d'entreprises ...*

CONFÉRENCES-DÉBATS

*Retours d'expériences
intervenants de qualité,
sujets d'actualité*

CONTACTS QUALIFIÉS

*Délégations d'entreprises
étrangères, experts en logistique,
RH, finance ...*

RENDEZ-VOUS CIBLÉS

*Analyse de vos besoins
selon vos problématiques
et vos pays d'export !*



**A CHAQUE ÉTAPE DE
VOTRE DÉVELOPPEMENT,
UN EXPERT VOUS CONSEILLE**

Toutes les solutions pour réussir à l'international
sont sur le salon **CLASSE EXPORT LYON 2013**



Les Filières à l'honneur

Filière Logiciel Export

Le cluster EDIT et Classe Export vous donnent rendez-vous pour faire le tour de vos questions export

Au programme, des rencontres efficaces et des ateliers pratiques avec un cycle de conférences spécifique sur le **développement à l'international des entreprises dans le secteur logiciel**

La possibilité de rencontrer des experts TIC du monde entier :

- Allemagne
- Brésil
- Etats-Unis
- Scandinavie
- Espagne
- Israël
- ...



Une prise de rendez-vous individuels spécifiques en fonction des pays ou des actions visées

Filière Plasturgie/sous-traitance

Venez rencontrer des des spécialistes du monde entier, ainsi que des **entreprises allemandes et tunisiennes** du secteur plasturgie à la recherche de partenaires (plastique pour le médical, automobile, bâtiment, ameublement ...)

Bénéficiez **GRATUITEMENT** d'un programme de rendez-vous pour faire avancer vos projets !



Soirée Networking

SUR PRÉ-INSCRIPTION OBLIGATOIRE

Soirée Networking Spécial Tunisie et Afrique



En partenariat avec

La Sphère des Possibles
communication • événements • tourisme d'affaires

**Salle Restaurant
VIP
Le 26 novembre
de 18h à 20h**

Retrouvez plus de 50 dirigeants d'entreprises pour parler business et développer votre réseau sur la Tunisie.

Que vous soyez un entrepreneur "averti" ou débutant, une entreprise implantée localement : venez témoigner de votre quotidien palpitant de dirigeant et votre expérience ou conseils et anecdotes à l'export.

L'OBJECTIF ?

Multiplier les contacts utiles pour votre business

▼ COMMENT PARTICIPER ?

Inscription et critères d'éligibilité

sur le site :

lyon2013.classe-export.com

(Rubrique Networking)

Suite à votre inscription, les organisateurs se réservent le droit de sélectionner pour cette opération les structures qui respectent les critères d'éligibilité. Le jour du Networking, les entreprises «retenues» reçoivent leur «feuille de route» à l'entrée de la salle.

Date limite des inscriptions : le 15 novembre 2013

Grand Prix «Exportez-vous»



Appel à projets
dédié aux
entreprises
exportatrices

***Vous avez UN PROJET ambitieux à l'export ?
C'est le moment de vous lancer !***

Le Grand Prix "Exportez-Vous" est le seul concours
qui récompense les entreprises ambitieuses à l'international !

Inscrivez-vous et venez défendre votre projet devant un jury d'experts
sur le salon CLASSE EXPORT à Lyon - Eurexpo les 26 et 27 novembre 2013

5 BONNES RAISONS DE PARTICIPER

- 1/ Optimisez le financement de votre projet
- 2/ Faites valider votre stratégie export par des experts
- 3/ Obtenez le soutien des acteurs majeurs de votre région
- 4/ Formez-vous aux techniques de l'international
- 5/ Trouvez des sources complémentaires d'infos et de contacts

40 000€ en jeu
de prestations
stratégiques et opérationnelles

Tous les participants
sont récompensés

inscription jusqu'au 16 Novembre
www.exportez-vous.com

Organisateurs



Club **CIC**
International
Lyonnaise de Banque

CLASSE
EXPORT

Partenaires officiels





Opération Financement

CLASSE EXPORT
LYON 2013

Votre entreprise réalise + d'1 million € de CA ?
Vous recherchez des financements ?
implantation / croissance externe / développement d'activité

En une 1/2 journée, faites le point sur les étapes clés de votre dossier de financement et rencontrez nos experts dans un cadre convivial et professionnel

**INSCRIPTION
GRATUITE**

Sur le salon
CLASSE EXPORT LYON,
nous vous aidons à
structurer votre démarche,
et à trouver
les financements

COMMENT FAIRE ?

- 1 - Vous complétez la fiche de contact disponible sur le site
- 2 - Nos experts vous recontactent pour valider votre dossier et vérifier vos disponibilités
- 3 - Vous recevez votre planning
- 4 - **Les 26 et 27 novembre, vous construisez votre plan de financement**

LE PROGRAMME

LES WORKSHOPS

Participez à l'un des workshops d'1h30 pour travailler sur votre dossier de financement

- *Comment optimiser votre business plan ?*
- *Votre dossier de financement : les experts vous donnent leurs critères de sélection et les facteurs clés de succès au travers de cas pratiques*

NETWORKING & RDV PRIVÉS

Bénéficiez de contacts, puis de rdv d'affaires confidentiels avec des financeurs.

Pour programmer un entretien : remplissez la fiche contact sur le site internet, ou contactez : **04 72 59 10 10**



Sponsors



GE Capital

CAPITAL EXPORT

Xpansion



coface
FOR SAVER TRADE

Avec le soutien de





26 novembre
de 9h00 à 19h00
27 novembre
de 9h00 à 18h00

EUREXPO HALL 6.1

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Ce salon est réservé aux professionnels.
Une carte de visite professionnelle sera
demandée à l'entrée.

Entreprises : si vous sélectionnez des centres d'intérêt et/ou pays pour des rendez-vous lors de votre inscription en ligne, un facilitateur Classe Export vous joindra par téléphone : vous confirmerez avec lui les rendez-vous qui peuvent vous convenir en dehors des conférences que vous avez sélectionnées, puis recevrez alors un mail vous confirmant votre inscription définitive et les modalités pour vous rendre sur le salon (entrée, planning de rendez-vous et conférences gratuits).

Étudiants : Ce salon est réservé aux professionnels (une carte de visite professionnelle est exigée à l'accueil).

Accès aux étudiants le 27 après-midi

Chercheurs d'emploi, envoyez votre CV par mail à agnes.clavier@classe-export.com, il sera affiché sur le salon.

Venir en
TRANSPORTS
▼ EN COMMUN

Navette directe Eurexpo Lyon en circulation uniquement en période de salon.

De la Gare TGV de la Part-Dieu (sortie Vilette) : 30 minutes
Tramway T3 jusqu'à VAULX EN VELIN – LA SOIE
puis Navettes Direct EUREXPO

Horaires :

Premier Départ VAULX EN VELIN – LA SOIE : 7h30
Dernier départ d'EUREXPO : 20h le 4 décembre et 19h30 le 5 décembre.
Fréquence : Toutes les 20 minutes aux heures de pointe.
Précisions au 04 72 22 33 44
Tarifs : Tarif urbain (ticket TCL 1,60 € à l'unité / 1,45 € par 10).

Allo TCL : 0 820 42 7000

Renseignements Rhônexpress : www.rhonexpress.fr

Partenaires
▼ **MEDIA**

LYON
ENTREPRISES

GPO
Grand Paris Ouest
Métropole de Grenoble

Chef d'entreprise
magazine

FLASH-INFO
ECONOMIE

Tout Lyon
Offices

Bref

Dynamique

ACTION
commerciale

DAFmae.fr

Arabies

l'antenne

TRIBUNE
DE LYON

Partenaire associé

S O F I T E L
LUXURY HOTELS
LYON BELLECOUR

Venir en
VOITURE
▼

A proximité de l'A43 et de l'A46,
Eurexpo Lyon est au cœur du réseau autoroutier européen
à 4h de Paris, 3h de Marseille, 1h30 de Genève, et 3h de Turin.

Très facilement accessible en voiture, le parc d'exposition est
à 20 minutes de l'aéroport international Lyon-Saint Exupéry
et à 20 minutes du centre ville.

Planifiez votre
ITINÉRAIRE
▼

Pour l'entrée Visiteurs Ouest,
Boulevard de l'Europe / 69680 Chassieu

Pour l'entrée Visiteurs Nord,
Rue Marius Berliet / 69680 Chassieu

Pour l'entrée Exposants,
Avenue Louis Blériot / 69680 Chassieu





Comment S'INSCRIRE

PAR INTERNET

lyon2013.classe-export.com

PAR TÉLÉPHONE

+33 4 72 59 10 10

PAR FAX (EN RABATTANT LA COUVERTURE) :

Complétez et retournez le bulletin ci-contre
avant le vendredi 22 novembre 2013 au +33 4 26 07 41 20

Dès réception de votre inscription, un facilitateur 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

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

OBTENEZ VOTRE BADGE GRATUITEMENT SUR
lyon2013.classe-export.com

Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux



INSCRIVEZ-VOUS



Disponibilités et intérêts

Complétez vos informations et
préférences (secteurs, pays, projets...)



Planning personnalisé

Etablissez vous-même votre planning
de conférences et rendez-vous



Badge et Carnet Rdv

Téléchargez votre dossier
avant de vous rendre sur le salon

BESOIN D'AIDE ?

A tout moment, un expert vous
rappelle et vous aide à valider vos choix



POUR VOUS CONNAÎTRE

Votre société _____

Nom du participant _____

Fonction _____

Adresse _____

Ville _____ CP _____

Tél _____ Fax _____

E-mail _____ @ _____

Site web : www _____

Chiffre d'affaires (K euros) _____

Chiffre d'affaires à l'export (K euros) _____

Activités / Produits _____

VOS DISPONIBILITÉS

Mardi 26 Novembre 2013 :
(ouverture 9h-19h)

de..... à

Mercredi 27 Novembre 2013 :
(ouverture 9h-18h)

de..... à

Merci de détacher et renvoyer
la **fiche d'inscription**
avant le 22 novembre 2013
par fax au : **04 26 07 41 20**

COCHEZ VOS OPÉRATIONS SPÉCIALES

- Opération Financement Export
- Parcours débutant à l'export
- Parcours Exportateur confirmé
- Grand Prix Exportez-vous

Reliez d'une flèche noire
vos pays cibles et vos centres d'intérêts

Vos pays cibles

EUROPE / CEI

- Allemagne
- Benelux
- Espagne
- Grande Bretagne
- Grèce
- Hongrie
- Italie
- Macédoine
- Pologne
- Roumanie
- Russie
- Scandinavie
- Suisse
- Ukraine

MAGHREB / MOYEN-ORIENT

- Algérie
- Arabie Saoudite
- Emirats Arabes Unis
- Turquie
- Maroc
- Tunisie

AFRIQUE

- Sénégal
- Tchad
- Cameroun
- Congo
- Côte d'Ivoire

ASIE

- Rép. Populaire de Chine
- Inde
- Japon
- Malaisie
- Vietnam
- Asie du sud-est

AMÉRIQUES

- Brésil
- Canada
- Etats-Unis
- Mexique

AUTRES

Vos centres d'intérêts

- RISQUES / MOYENS DE PAIEMENT
- TRANSPORT / LOGISTIQUE
- RÉGLEMENTATION / DOUANE
- COMMUNICATION / SALONS / PRESSE
- AIDES FINANCIÈRES
- VENTES / AGENTS / DISTRIBUTEURS
- IMPLANTATION
- ACHATS / IMPORTATIONS
- FORMATIONS / RECRUTEMENT
- PARTENAIRES ÉTRANGERS
- EMPLOI À TEMPS PARTAGÉ : COMMERCIAL EXPORT / V.I.E...
- VOYAGES D'AFFAIRES
- NOUVELLES TECHNOLOGIES