

## **Découvrez les étapes françaises des Rendez-vous « Pro » du Commerce International ....5 dates à retenir....**

En dépit des annonces de chute des chiffres du commerce extérieur, **2009 aura été une année charnière en matière de commerce international** : refonte du dispositif d'appui, rationalisation des services et des organismes publics, structuration de l'offre privée, renforcement des aides... C'est dans ce contexte de réformes et de nouveautés que se dérouleront en 2010 les 5 « rendez-vous pro » du Commerce International, organisés par Classe Export. Des événements **incontournables, efficaces, pratiques, pédagogiques et 100 % Business !**

Après la Champagne-Ardenne les **24 et 25 février, Marseille les 30 et 31 mars, le tour de France se poursuit à Paris le 15 juin** au Palais des congrès dans le cadre du salon Planète PME puis **le 5 octobre à l'Espace Grande Arche** – La défense et **enfin à Lyon Eurexpo fin novembre.**

Ces événements sont des rendez-vous clés pour toute entreprise, débutante ou experte, qui se lance dans l'aventure internationale. Ce sont des opérations de proximité, créées en partenariat avec les institutions locales et régionales de chaque région pour mettre en relation l'offre et la demande et soutenir les projets export.

**Ils fédèrent en un seul lieu l'ensemble des acteurs du commerce International, la fameuse « Equipe de France » de l'export** : organismes publics ou para publics, prestataires privés, spécialistes pays ou techniciens en transport, logistique, finance....

### **Des événements accélérateurs de projets**

Le succès grandissant de ces rendez-vous pro réside dans l'identification des besoins des entreprises et l'analyse des demandes en amont par des experts de l'international, en veille permanente sur l'actualité des marchés et les techniques export/import. **Ce service intégré**, qui est la marque de fabrique de Classe Export est **particulièrement apprécié des exportateurs. En effet, ils bénéficient d'abord d'un premier diagnostic individuel et gratuit avant chaque événement.**

Ensuite, ce travail d'analyse et d'identification des besoins permet d'attribuer à chacun un planning de rendez-vous d'affaires sur-mesure ; des rencontres individuelles de 30 minutes idéales pour repérer des compétences publiques ou privées, découvrir de nouvelles offres ou tout simplement concrétiser un projet. En faisant le plein de conseils et de contacts, le chef d'entreprise **passé à la vitesse supérieure en quelques heures seulement.**

Enfin, les événements Classe Export sont aussi des occasions de rencontres et de partage d'expériences, des conférences techniques ou marchés, des clubs « Métiers », ou encore des actions ciblées (nouveaux exportateurs, recrutement de V.I.E, Mobilité internationale...)...**Ambiance studieuse, contacts professionnels efficaces, des partenariats se nouent et des opportunités se révèlent...**

|   |   |   |
|---|---|---|
|  | <b>CLASSE EXPORT</b><br>Vos rendez-vous BtoB<br>du Commerce International | 24 & 25 février Reims, Centre des Congrès<br>30 & 31 mars Marseille, Palais de la Bourse<br>15 juin Paris, sur Planète PME Palais des Congrès<br>5 octobre Paris Grande Arche La Défense<br>Mi-novembre Lyon, Eurexpo |
|---|---|---|

#### **Contact Presse**

Stéphanie GIBERT, Tél : 04 72 59 10 10, E-mail : [presse@classe-export.com](mailto:presse@classe-export.com)