

MARSEILLE PROVENCE  
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE

**CLASSE EXPORT**  
le facilitateur du commerce international

# Forum international CLASSE EXPORT

PALAIS DE LA BOURSE - CCI MARSEILLE PROVENCE

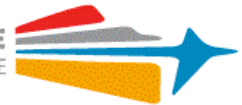
<http://paca.classe-export.com>

30 & 31 mars - Marseille

**CLASSE EXPORT**  
le facilitateur du commerce international

# BILAN

MARSEILLE PROVENCE  
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE



# Forum International CLASSE EXPORT Provence Méditerranée

14ème édition



Partenaires Officiels



et le réseau des CCI de PACA Corse



Région



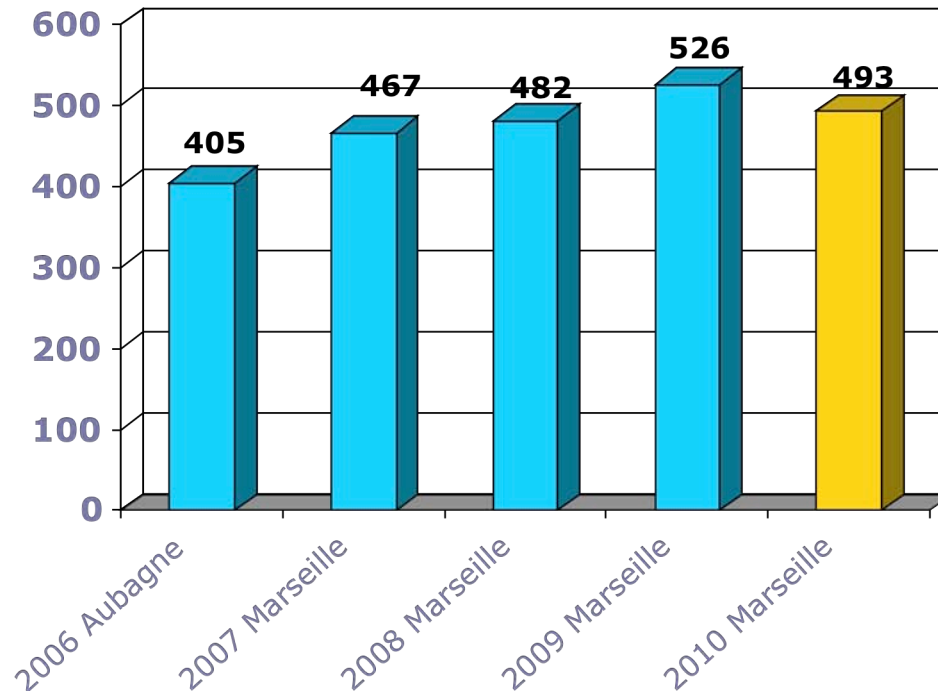
Partenaires Associés



Provence  
Alpes  
Côte d'Azur

## 493 entreprises présentes

dont 392 pré-inscrites ont bénéficié de rendez-vous



*Du fait de la configuration du Palais de la Bourse, la comptabilisation des visiteurs spontanés se limite à ceux qui se sont présentés à l'accueil du Salon.*

Evolution du visitorat sur 5 ans

## 1847 rendez-vous organisés

**Les 392 entreprises visiteurs pré-inscrites ont bénéficié du système unique de rendez-vous pré-établis par Classe Export.**

**Ce sont ainsi 1847 rendez-vous qui ont été organisés entre les visiteurs, exportateurs - importateurs, et les 157 experts présents.**



## Les conférences

Aides financières, accompagnement et groupement à l'export, sécurisation des paiements, débouché pays à travers le monde entier ... sont au cœur des problématiques de développement des entreprises présentes cette année.

L'assistance nombreuse dans les conférences nous démontre que les chefs d'entreprises cherchent à dialoguer et à prendre des contacts.

- Les produits agro-alimentaire et vins et spiritueux dans les marchés à forte croissance, notamment en Asie **(23 pré-inscrits)**
- Les aides et soutiens publics à l'export, de la théorie à la pratique **(66 pré-inscrits)**
- Algérie : de nombreux secteurs porteurs, tirés par une commande publique soutenue **(45 pré-inscrits)**
- Brésil : Secteurs porteurs et opportunités d'affaires à travers des "business cases » **(30 pré-inscrits)**
- Club NTIC : référencement sur internet : la nouvelle arme marketing des PME-PMI **(27 pré-inscrits)**
- Contrats export : les précautions juridiques incontournables **(52 pré-inscrits)**
- Financer son poste client et maîtriser ses délais de paiement à l'export **(48 pré-inscrits)**

## Les conférences

- Gestion et financement des créances clients : Transformez vos factures en cash immédiat !  
**(22 pré-inscrits)**
- Internet et e-marketing, un outil indispensable pour l'export **(48 pré-inscrits)**
- Marché américain : profitez de la relance **(28 pré-inscrits)**
- Les marchés arabes du Golfe : le défi régional **(30 pré-inscrits)**
- Maroc : comment profiter de la croissance et aborder les grands donneurs d'ordre ?  
**(36 pré-inscrits)**
- Marque internationale, marque communautaire : des outils pour gagner à l'international  
**(14 pré-inscrits)**
- PME et TPE : jouez collectif à l'international grâce aux Prides et groupements d'entreprises  
**(74 pré-inscrits)**
- PME innovantes : financez vos exportations **(37 pré-inscrits)**
- Secteur des cosmétiques et bien être en Asie : Les opportunités de marchés autour des parfums, cosmétologie et bio **(44 pré-inscrits)**
- Transport International : les enjeux de demain **(35 pré-inscrits)**
- V.I.E : la vraie bonne idée pour se développer à l'export **(27 pré-inscrits)**

MARSEILLE PROVENCE  
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE

**CLASSE  
EXPORT**  
*le facilitateur du commerce international*

# Forum international CLASSE EXPORT

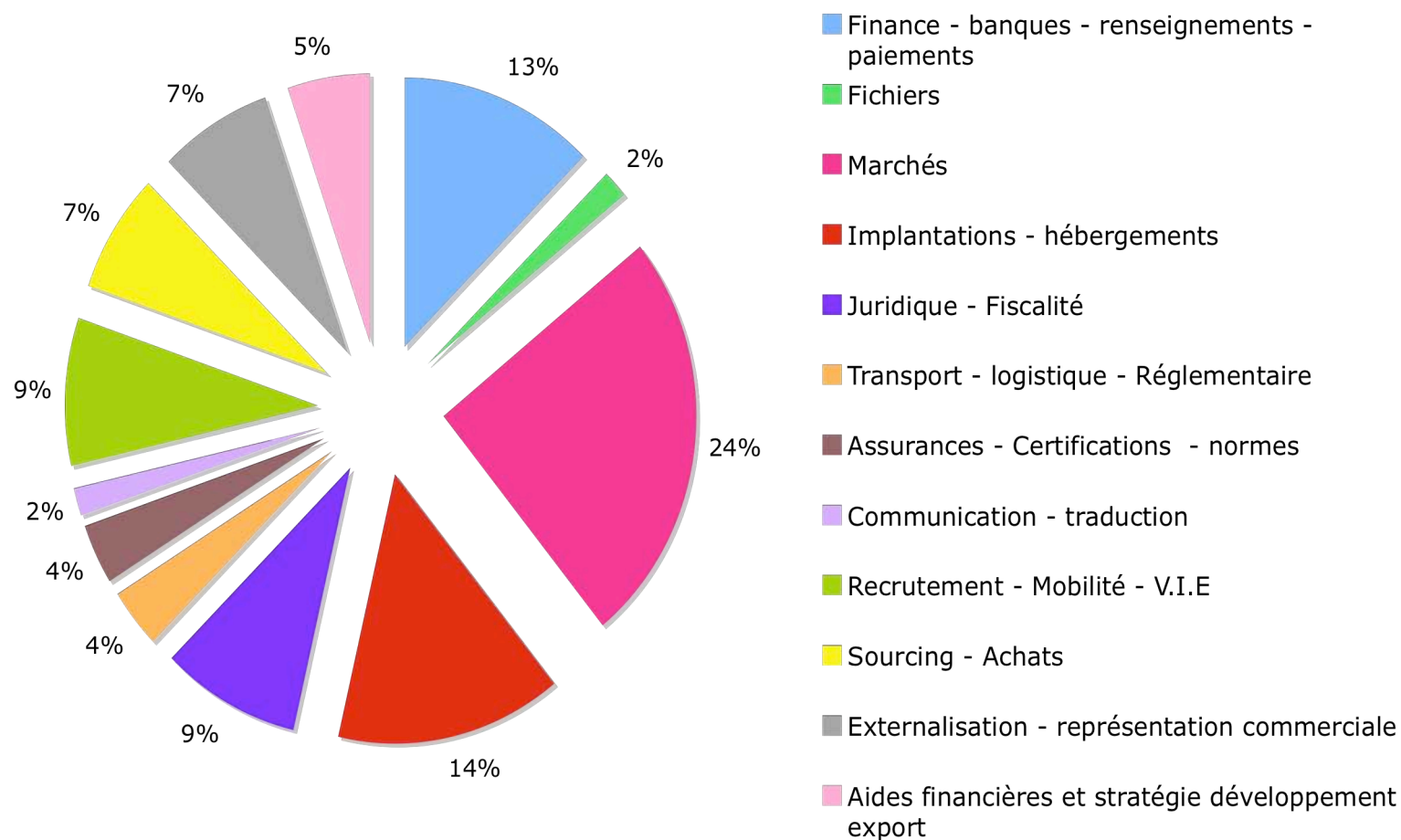
PALAIS DE LA BOURSE - CCI MARSEILLE PROVENCE

<http://paca.classe-export.com>

30 & 31 mars - Marseille

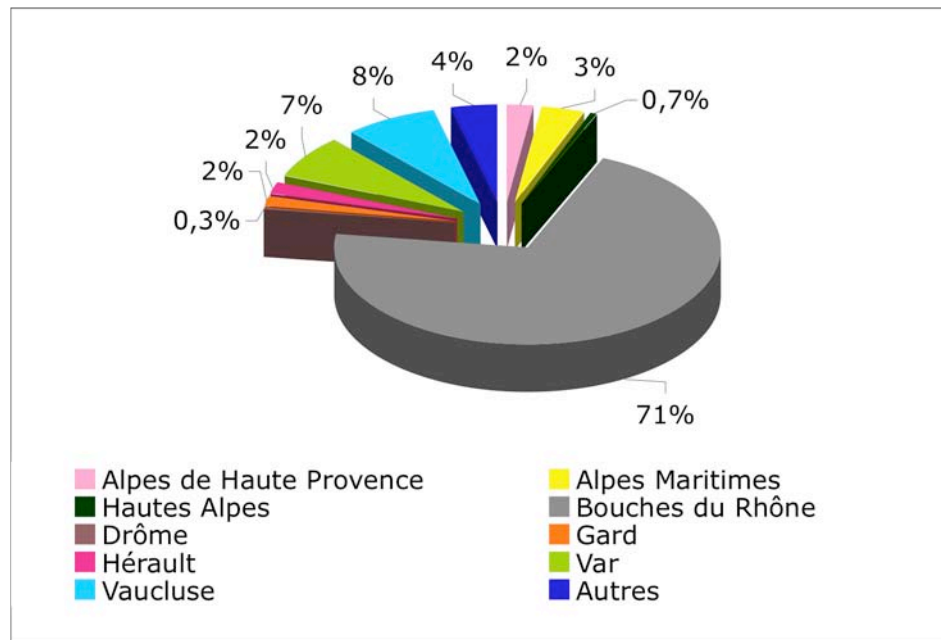


## Répartition des services Exposants proposés

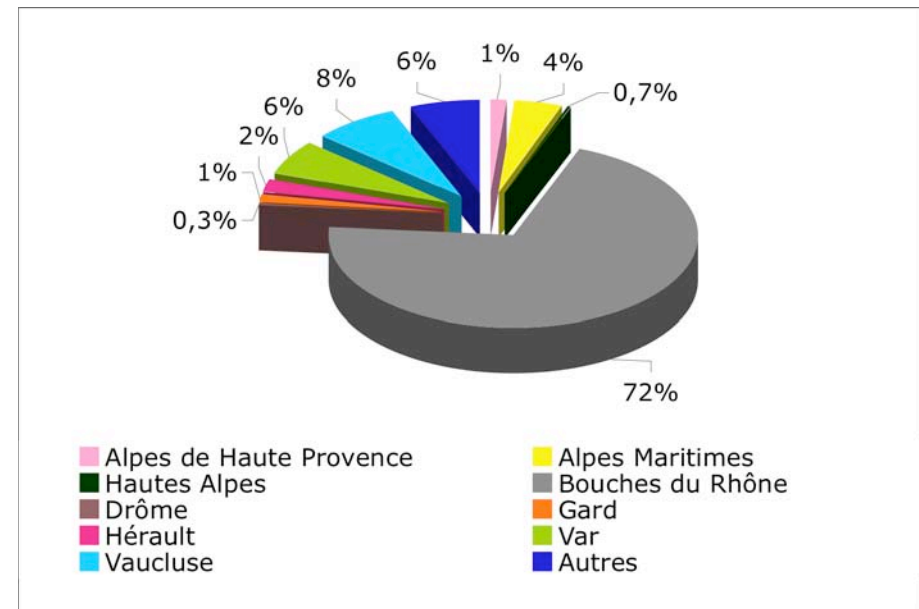


## Provenance géographique des visiteurs

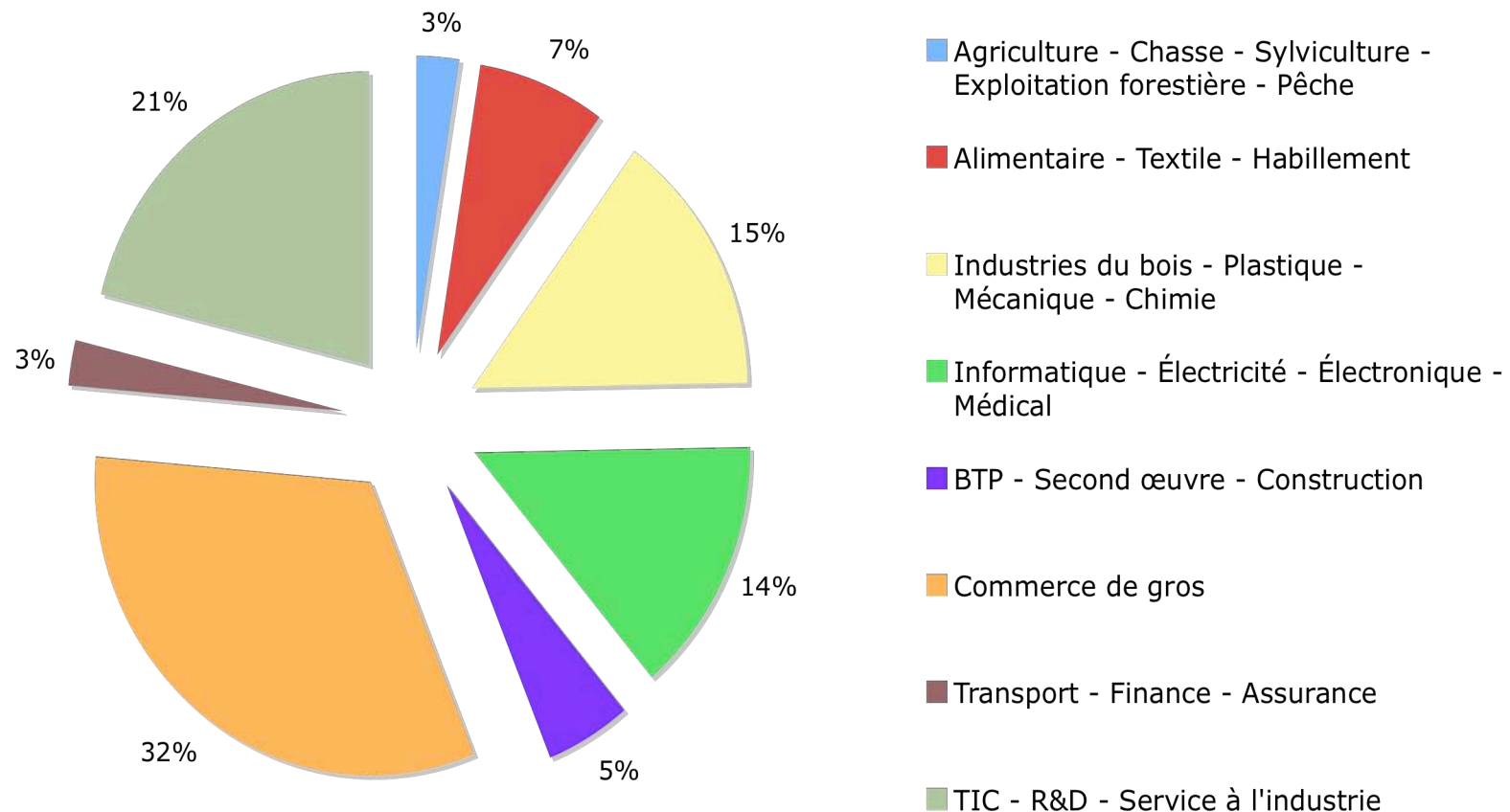
*En 2009 :*



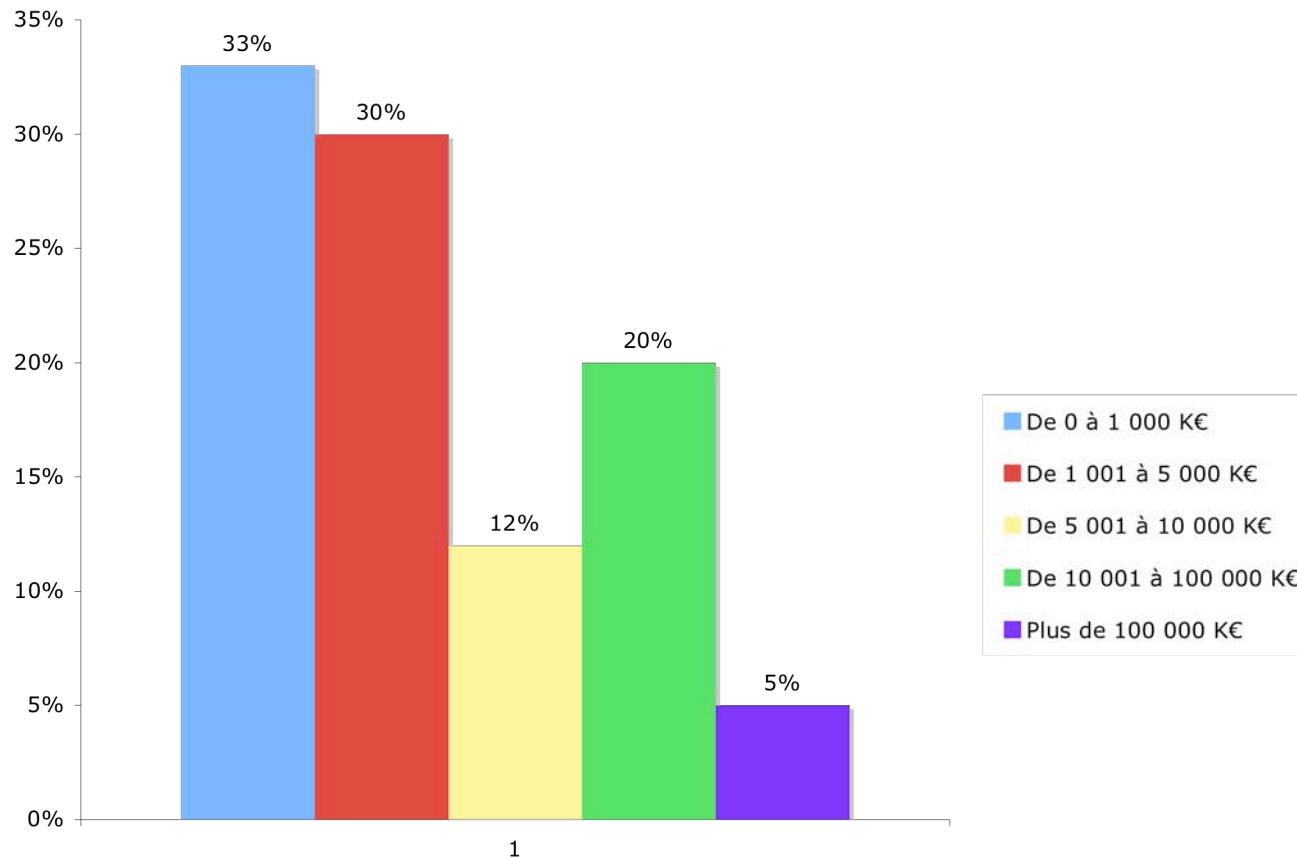
*En 2010 :*



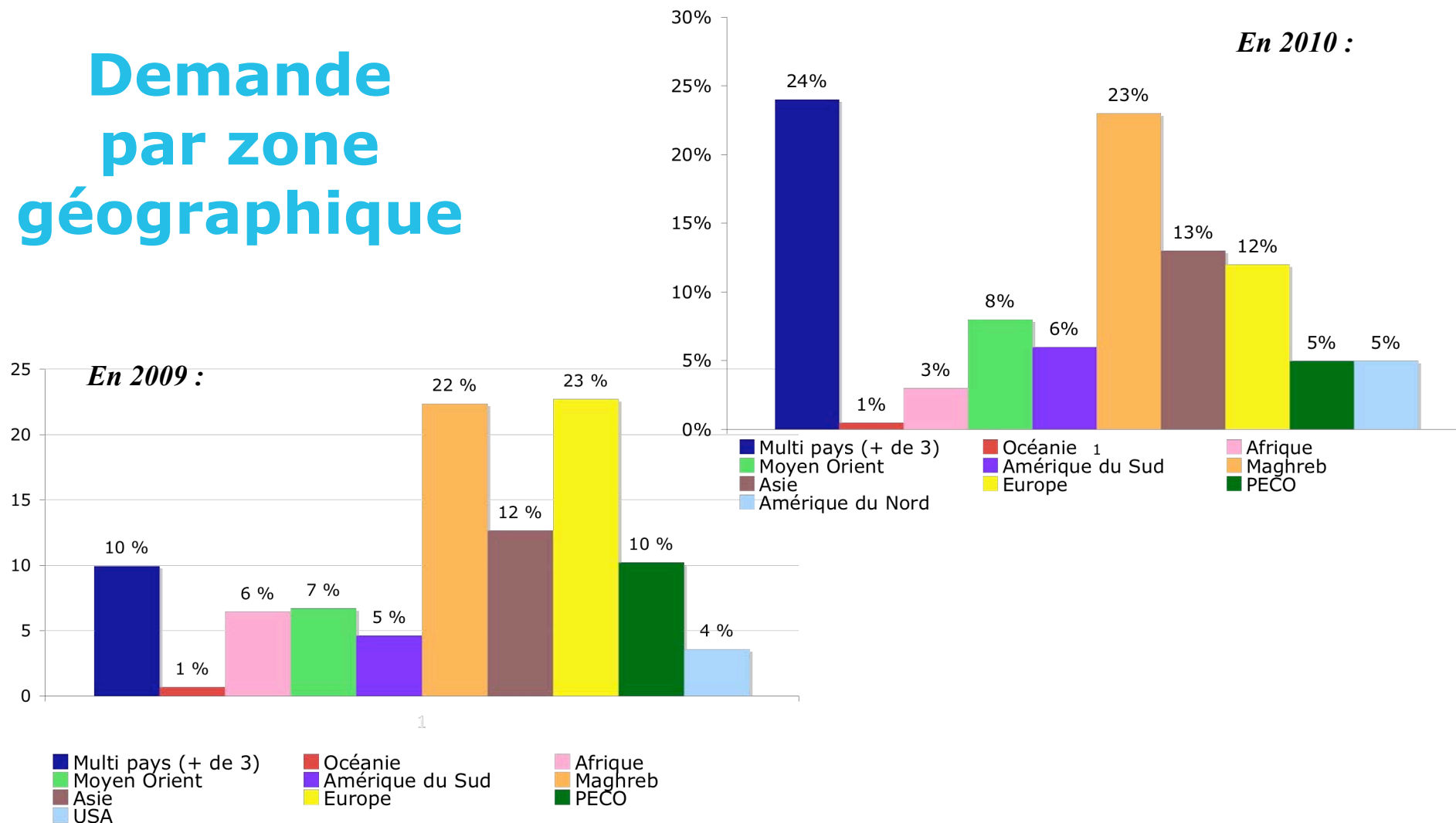
## Répartition par secteur d'activités des entreprises visiteurs



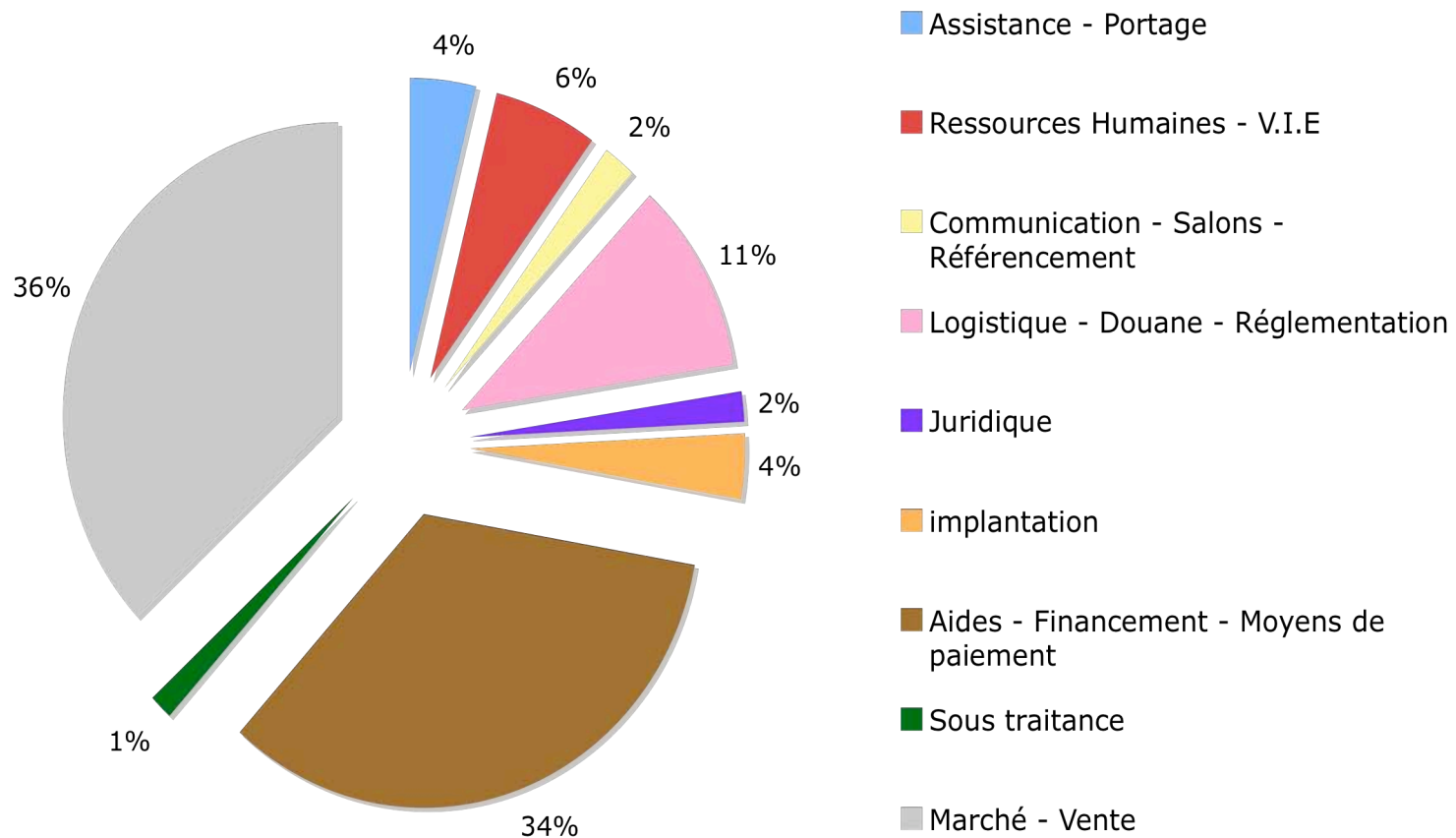
## Répartition des entreprises par CA



### Demande par zone géographique



## Répartition des sujets d'intérêt des rendez-vous visiteurs



## CHIFFRES CLES

## Opération job-matching V.I.E

**52 entreprises ont participé à l'Opération V.I.E :**

- **25 entreprises** ont sollicité une recherche de candidatures en proposant une ou plusieurs offres de missions V.I.E : 26 offres de mission ont été identifiées au total
- 27 entreprises se sont pré-inscrites pour assister à la conférence « V.I.E : la vraie bonne idée pour se développer à l'export » le 31 mars.

**15 entreprises se sont déplacées sur le job-matching à Marseille soit 15 offres de mission représentées les 30 & 31 mars.**

+ Classe Export a identifié sur place 2 nouvelles offres de missions V.I.E  
**Génésis : 1 V.I.E Canada et Derma Scientifics : 1 V.I.E Allemagne**



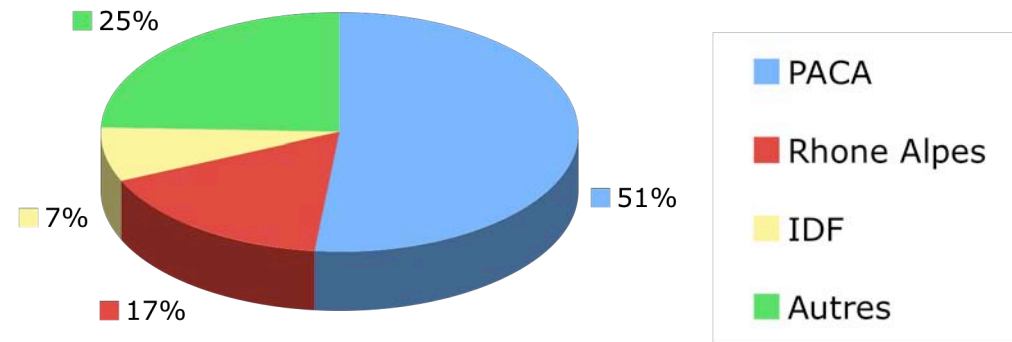
## CANDIDATS

**224 candidats se sont inscrits** grâce au formulaire en ligne sur le site Internet de Classe Export et parmi eux, **62 candidats se sont déplacés** sur les deux jours pour passer des entretiens en direct.

Les Ecoles de Commerce, d'Ingénieurs et autres Écoles spécialisées de la région PACA se sont mobilisées pour promouvoir l'événement auprès de leurs étudiants.

## Opération job-matching V.I.E

### Provenance géographique des candidats pré-inscrits

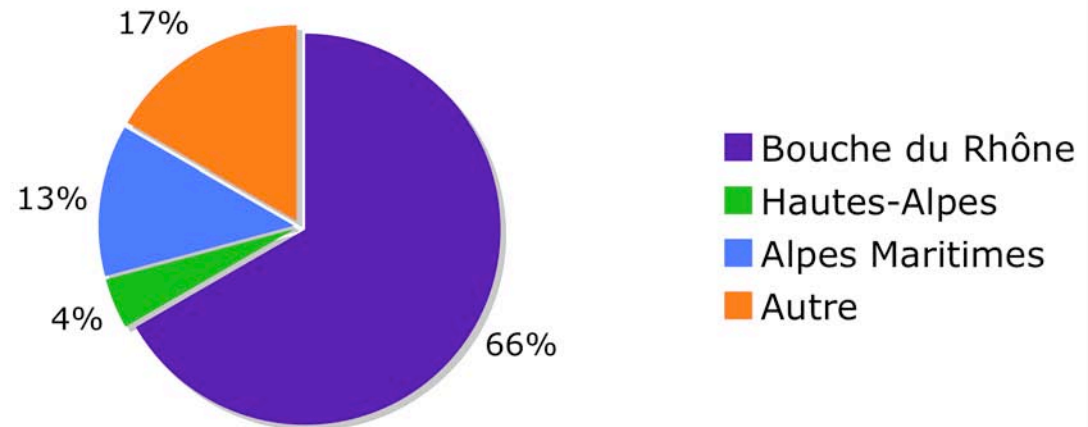


## ENTREPRISES

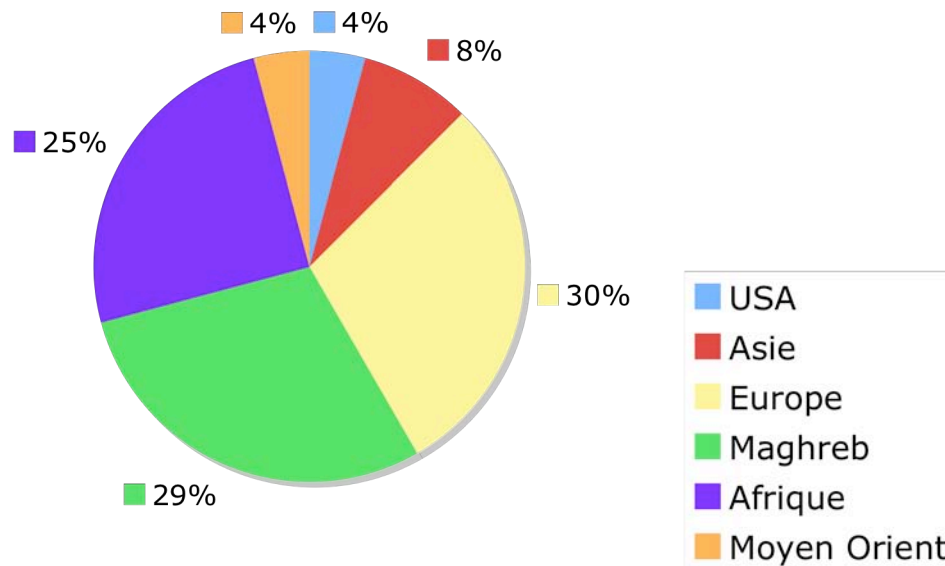
## Opération job-matching V.I.E

Ce sont les entreprises des **Bouches du Rhône** qui se sont principalement déplacées sur l'opération, en particulier les entreprises marseillaises.

Provenance géographique des entreprises participantes à l'Opération V.I.E



## Répartition des destinations proposées



## Opération job-matching V.I.E

### DESTINATIONS

La zone Maghreb et les pays d'Afrique Noire comme le Bénin, ou le Congo sont les premières destinations demandées par les entreprises.

(54% des offres)

L'Europe reste une destination de prédilection pour les entreprises.



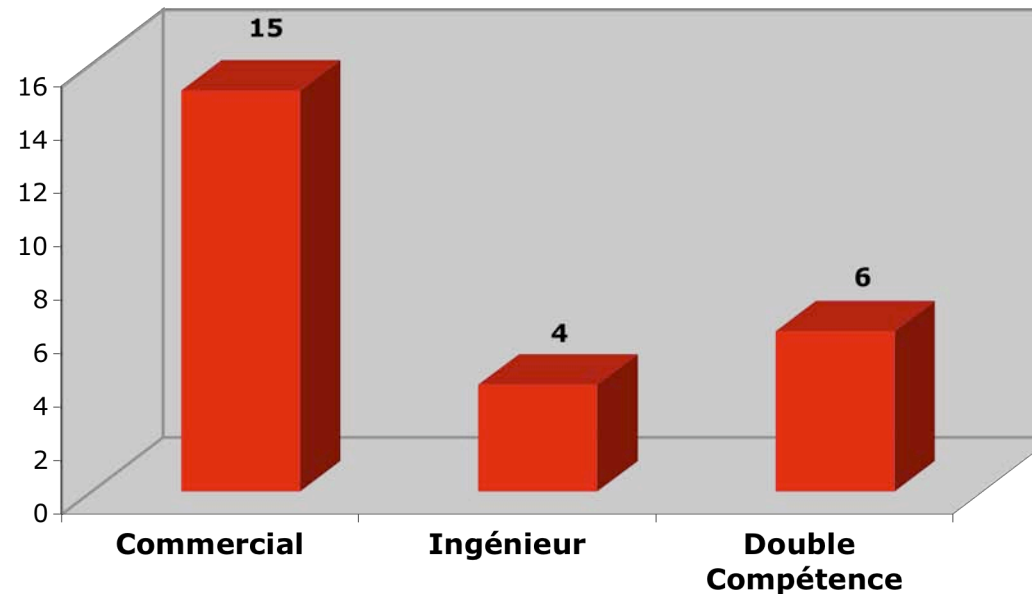
## ENTRETIENS

## Opération job-matching V.I.E

**33 Rendez-vous** ont été organisé par la cellule V.I.E de Classe Export dont **6 en visioconférences soit 18% des rendez-vous !**

Grâce à ce système qui connaît un fort succès, les recruteurs peuvent rencontrer un candidat à l'étranger. Ce qui permet de proposer des entretiens à distance avec des jeunes qui ne peuvent malheureusement pas se déplacer.

Répartition des profils recherchés



## Les Trophées de l'exportation

Le 30 mars ont été remis les trophées de la meilleure croissance à l'export adressés à 3 entreprises de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur qui ont manifesté dans la croissance de leur Chiffre d'Affaires à l'export le plus de dynamisme à l'international.



CA > 5M €



Parrainée par

CA < 5M €



Parrainée par

Trophée « spécial » du Jury



Parrainée par

Région



## Les Trophées de l'exportation



François Juniet, PDG Mobilis

Thierry Fabre, PDG Sénidéco

Gerhard Heider, PDG SENSEOR



# Forum international CLASSE EXPORT

PALAIS DE LA BOURSE - CCI MARSEILLE PROVENCE

<http://paca.classe-export.com> 30 & 31 mars - Marseille

Un grand merci à tous les partenaires, exposants et visiteurs qui ont tous contribué au succès de ces 2 jours en région Provence-Alpes-Côte d'Azur !



Partenaires Officiels



Région



Partenaires Associés



Provence  
Alpes  
Côte d'Azur