



«Zoom Sur»

Une collection de fiches pratiques
et de guides méthodologiques
développés par CCI International
pour faciliter vos démarches à l'export

Stratégie

- Modes de commercialisation à l'international 30 € TTC
- Modes de partenariat à l'international 30 € TTC
- Implantation à l'international 25 € TTC
- Création d'un service export en PME 30 € TTC
- Les achats à l'international en PME 30 € TTC
- La propriété industrielle à l'international 30 € TTC

Outils et méthodes

- Points clés pour démarrer à l'export *gratuit*
- Points clés pour démarrer à l'import *gratuit*
- Méthode d'étude de marché à l'international 30 € TTC
- Méthodes de recherche d'informations à l'international 30 € TTC
- Tableaux de bord export 30 € TTC
- L'information internationale sur le web 30 € TTC
- Indispensables à l'export *gratuit*
- Check-list pour trouver et sélectionner des salons à l'international *gratuit*
- Check-list pour préparer :
 - une offre à l'export *gratuit*
 - un contrat d'agent à l'international *gratuit*
 - un contrat de distribution à l'international *gratuit*
 - une mission de prospection commerciale export *gratuit*
 - une participation à un salon international ou ➢ une visite *gratuit*

Techniques

- Aides au développement international des entreprises *gratuit*
- Calcul du prix export *gratuit*
- Expédition de marchandises vers un pays de l'Union Européenne :
formalités à suivre *gratuit*
- Crédit documentaire «CREDOC» : mode opératoire *gratuit*
- Lettre de crédit stand-by *gratuit*
- Appels d'offre internationaux *gratuit*
- Renseignements financiers ou de solvabilité sur des entreprises étrangères *gratuit*
- Recherche d'emploi et stage à l'international *gratuit*
- L'export de logiciels *gratuit*

Contactez votre Conseiller pour recevoir vos "Zoom Sur"

• **44** CCI Nantes St-Nazaire, 02 40 44 63 69, i.silvadias@nantes.cci.fr • **49** CCI de Maine-et-Loire, 02 41 20 54 50, international@maineetloire.cci.fr • **53** CCI de la Mayenne, 02 43 49 50 26, international@mayenne.cci.fr • **72** CCI du Mans et de la Sarthe, 02 43 21 00 12, mtulleau@lemans.cci.fr • **85** CCI de la Vendée, 02 51 45 32 15, fernando.delgado@vendee.cci.fr



Les fiches techniques UBIFRANCE

En complément des Zoom Sur développés par CCI International Pays de la Loire, UBIFRANCE vous propose 50 fiches techniques pour répondre à vos questions sur l'export

▪ Évaluez votre potentiel d'exportation

- Le diagnostic export de votre entreprise

▪ Choisissez vos marchés cibles

- La sélection des marchés cibles
- L'évaluation du potentiel d'un marché étranger
- Appréciation de l'accessibilité réglementaire et physique du marché libre
- L'étude de l'accessibilité commerciale
- La réalisation de l'étude de marché

▪ Élaborez votre offre export

- Les contraintes liées au produit
- Les facteurs de différenciation du produit à l'international
- Les incoterms 2010
- Evaluation des coûts et du coût de revient export
- Fixation des prix à l'exportation
- La remise d'une offre export

▪ Prospectez et communiquez à l'étranger

- La démarche de prospection
- La gestion de la prospection
- La participation aux foires et salons
- La négociation internationale
- La communication via les supports traditionnels
- La communication numérique
- La mise en oeuvre de la politique de communication

▪ Distribuez vos produits sur les marchés cibles

- La distribution non pilotée par l'entreprise française
- La distribution déléguée
- La distribution pilotée par l'entreprise française
- La vente par internet
- La vente sur appel d'offres
- L'animation des réseaux

▪ Gérez vos opérations d'exportation

- Les intervenants de la chaîne logistique
- Le choix d'une solution transport
- Documents et contrats de transport
- La gestion des risques du transport
- L'emballage et le marquage des expéditions
- Approche douanière des exportations
- Les obligations liées aux exportations
- Vos obligations liées aux opérations intracommunautaires
- Les aspects fiscaux liés à vos opérations à l'étranger
- Le suivi documentaire des opérations
- Le suivi et le contrôle des ventes export

▪ Sécurisez vos paiements

- Evaluation des risques de non-paiement
- Les instruments de paiement à l'international
- Les techniques bancaires
- Transfert et couverture du risque de non paiement
- La gestion du risque de change
- Les techniques de couverture du risque de change

▪ Définissez le cadre juridique de vos opérations

- Les conditions générales de vente
- Le contrat de vente internationale
- Le contrat de distribution exclusive ou de "concession commerciale"
- Les sûretés et garanties de paiement
- La protection de la marque et du nom de domaine
- La protection de votre invention par un dépôt de brevet

▪ Managez votre développement export

- Le financement de votre développement export
- L'accompagnement et la maîtrise du développement export

Téléchargement gratuit sur <http://www.ubifrance.fr/> Des questions sur l'export

