

DEVENIR

Développeur

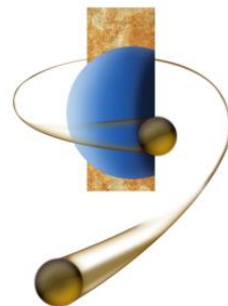
EXPORT

À Temps partagé



L'export, un secteur d'avenir.

Le CIOA vous fournit le savoir-faire , la stratégie et les outils pour créer votre bureau export dédié aux PME.



Opportunité de marché



Partout dans le monde la crise des finances publiques sévit.

Pour tous les pays, les entreprises exportatrices sont un des moyens parmi les plus efficaces pour y faire face :

- ✓ *Apport de devises*
- ✓ *Incidence positive sur la balance commerciale*
- ✓ *Emploi*
- ✓ *Prélèvements fiscaux*

Et comme la plupart des PME ne sont pas en mesure d'assurer leur développement sur les marchés étrangers, il y a opportunité pour vous à devenir Développeur export à temps partagé.

Le pack du cadre export à temps partagé



Savoir-faire



Outils



Support

Nous vous fournissons tout ce qu'il vous faut pour développer une activité profitable sur un marché porteur

- ✓ Un concept de service clair : le développement export externalisé pour les PME primo-exportatrices
- ✓ Une méthode efficace, basée sur notre antériorité de 18 ans dans l'accompagnement des PME à l'international
- ✓ Un package unique pour vous rendre immédiatement opérationnel : transfert de savoir-faire, outils, support.

Le Développeur-export à temps partagé



❖ **Métier** : vous assurez le développement d'un groupe d'entreprises en tant que service externe.

❖ **Statut** : libéral

❖ **Modèle économique** :

Vous facturez :

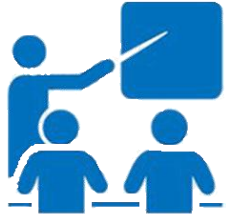
- des honoraires de développement à vos clients
- et/ou, des commissions sur les transactions.

Dans ce dernier cas, le recrutement de clients pour vos donneurs d'ordres vous assurera des commissions récurrentes aussi longtemps que ces derniers commanderont.

❖ **Perspectives de revenus** : 50 – 150 000 €
de revenus/an



Une formation pratique & opérationnelle



Il n'est pas nécessaire d'être spécialiste de l'export pour se lancer dans cette activité.

La formation est destinée à des personnes informées de la réalité du monde des affaires, mais pas nécessairement au fait du commerce international.

Assurée par le spécialiste des affaires internationales du CIOA, cette formation, dispensée par visioconférence, a pour objectif de vous permettre :

- De démystifier les arcanes de l'export : les stratégies, les technicités, les risques, la sécurisation, les paiements, la logistique, les procédures.
- De maîtriser les modalités de la mise en marché sur des territoires étrangers, que ce soit via internet ou via des méthodes conventionnelles
- De prendre en main les ressources mises à disposition par le CIOA dans le cadre du Pack-Développeur Export.



Le Formateur

Léon LUCIDE,
expert en commerce international

Léon Lucide est le co-fondateur du groupe CIOA dont il assure la coordination. Il a été vice-président de l'Association des Courtiers en Commerce International du Canada de 1990 à 1994 et dirigé plusieurs sociétés d'import-export sur plusieurs continents depuis plus de 20 ans. Avocat de formation, il consolide une expertise et une longue expérience dans les domaines de la promotion immobilière, du montage de dossiers de développement international et du négoce. Formateur, il intervient également régulièrement en qualité de conseil en stratégie et en développement, ainsi que pour la recherche de partenaires internationaux pour le compte d'institutionnels d'Afrique (Etats, collectivités, Agences de développement, ...).

Notre Plateforme de 'e-communauté'



Cet outil destiné à des groupements est mis à la disposition du Développeur à temps partagé .

Il vous permet de manager la promotion de toutes vos entreprises en portefeuille à partir d'une seule interface.

Doté de fonctions collaboratives, il vous permet de rester en tout temps connecté à vos entreprises et de communiquer avec elles : chat, messagerie unifiée, e-mailing...

Interopérable avec l'espace d'affaires collaboratif du CIOA, il rend accessibles les produits que vous avez en portefeuille à tous les portails du réseau, leur faisant bénéficier ainsi de l'audience du réseau global CIOA.

La barre de menu en bas de page vous permet de donner à vos entreprises mandantes et à leurs collaborateurs les ressources mutualisées du réseau.

Plateforme de e-communauté de l'association de l'électronique de Corée, KEA

<http://kea.golden-trade.com>

Notre plateforme collaborative d'affaires



GOLDEN TRADE

Votre plateforme d'entreprise est connectée à notre plateforme collaborative d'affaires Golden-Trade.

Interconnecté avec :

- Nos portails pays
- Nos portails régionaux,
- Nos portails thématiques,
- Les plateformes des collectivités locales SERCLIDEV
- Les e-communautés des groupements, ... où elle peut trouver des contreparties en nombre, et à l'année longue.

Cette connexion avec Golden-Trade vous ouvre de facto :

- À une audience internationale de plus de 100 000 visiteurs professionnels par jour,
- À nos courtiers accrédités dans plus de 40 pays
- Aux web agents qui peuvent promouvoir les produits de vos mandants en ligne,
- Au back-office pluridisciplinaire du CIOA qui vous fournit du support à la demande.

GOLDEN-TRADE, la Plate forme internationale,

- ✓ consolide les Catalogues de tout le réseau de plate forme et diffuse aux acteurs concernés l'info concernée
- ✓ diffuse les Contenus informationnels
- ✓ donne l'accès à la 'WEB-FACTORY'

Les Plate formes publiques (Territoriales ou Thématiques, de groupement ou de collectivités locales), assurent l'interface avec leur marché

ACHETEURS



FOURNISSEURS



Publication



①

②

③

④

⑤

Système d'information de l'entreprise cliente



Entreprise

Co-développeurs affiliés

Web-Agents et Web-distributeurs qui diffusent via les 'concept-stores', les produits des fournisseurs clients, contre commission

En plus de l'activité on-line, les co-développeurs peuvent assurer des mission de prospection sur le terrain

ACHETEURS

FOURNISSEURS





- Support de cours
- Documents de prospection
- Guide pour mener l'Audit des entreprises candidates à vos services
- Contrats avec les entreprises mandantes
- Contrats clients

Notre système d'intelligence pour l'export



Le service le plus percutant pour trouver des acheteurs internationaux !

Dans l'import-export, toutes les marchandises importées, font l'objet d'une déclaration aux services de douane du pays d'importation. Cette déclaration concerne :

- l'identité de l'importateur,
- de son fournisseur (l'exportateur étranger)
- Les marchandises importées avec les détails sur les quantités, poids/volumes, marques sur les cartons, et prix.
- Ainsi que sur le trajet du bateau, depuis son départ jusqu'à l'arrivée, incluant les escales.

INTELEX compile ces informations pour créer le service d'information le plus efficace qui soit, pour la prospection de nouveaux clients, le sourcing de fournisseurs, la veille concurrentielle .

Ciblez juste dans la jungle de l'international

Expéditeur - Infos identité qui fabriquent tel ou tel produit et quel volume de export.

Expéditeur : L'exportateur
 1047 rue Montcalm
 L'Ancre
 53000
 France

Destinataire - Méritement vous propose voir qui achète le produit, en quelle quantité et si il y a d'autres acheteurs.

Recevoir tel
 7131 Parkway
 Houston
 2478802
 USA
 Tel : 001409-4160

Description - La partie la plus intéressante ! Une description du contenu de l'expédition tel que décrit par l'expéditeur. Votre recherche peut se porter sur des marques précises...

100 cartons - 90 cartons 12750 ML de Deshautes Pigeon 900
 Quantité de L'expédition 100 cartons
 12750 ML, son poids est 160kg
 Poids net 3A300 cartons 12750 ML
 les poids et les volumes. Ce qui est inscrit sur le carton

Marques - Encore plus d'information avec y trouvez les codes spécifiques à chaque produit.

Numero-000000
 Navel 000011
 P0000110000470
 P0000110000470
 P0000110000470

Marchés - Ce état qui permettent la description des profils des acheteurs du marché, mais également la date d'arrivée des marchandises...

Port de Chargement: La Mata France
 Pays de destination: Belgique MD
 Date d'arrivée: 09/20/2009
 Code de Transporteur: HJBAU Hyundai

INTELEX permet de connaître : QUI ACHETE QUOI DE QUI, pour 34 pays :

DANS 34 PAYS

AMÉRIQUE DU NORD

- USA
- CANADA

EUROPE

- ROYAUME UNI
- UKRAINE
- RUSSIE
- MOLDAVIE

ASIE

- CHINE
- PAKISTAN
- INDE
- SRI LANKA
- CORÉE DU SUD
- VIETNAM

AMÉRIQUE LATINE

- COLOMBIE
- PÉROU
- BOLIVIE
- EQUATEUR
- PANAMA
- ARGENTINE
- CHILI
- URUGUAY
- PARAGUAY
- BRÉSIL

MOYEN-ORIENT

- BAHREIN
- EGYPTE
- IRAN
- IRAQ
- UAE
- JORDANIE
- ARABIE SAOUDITE
- LIBAN
- QATAR
- SYRIE

EXEMPLE DE DONNÉES

PRODUIT: VIN - CODE HS: 220421 - PAYS: CHINE

DATE	FOURNISSEUR		TRANSPORT		IMPORTATEUR	INFORMATION TRANSACTION						
	EXPORTATEUR	ORIGINE	TRANSPORT	PORT DE DESTINATION	IMPORTATEUR	PRODUIT	HS CODE	QUANTITE	UNITE	NBRE DE CARTONS	MONTANT*	DEVISE*
2010-11-04	Maison Riviere fils	FRANCE	BY SEA	HUANGDAO PORT	Qingdao Wine Amateur Club Co.,Ltd Room 102, Unit 1, No.25 Jindu Road, Shinan District, Qingdao, China Email: zdy62@hotmail.com Tel: 00 86 532-83705199	Chateau Grand Rivallon	2204210000	450	L	100	5400	EUR
2010-11-23	Vina Luis Felipe Edwards Ltda	CHILE	BY SEA	TANGGU PORT	Beijing Happiness Resource Wine No.03 1/F, No.9 Building, No.2 Zone Shuanghuayuan Nanli, Chaoyang District, Beijing Email: zdywy@sina.com Tel: 00 86 077211504	LUIS FELIPE EDWARDS	2204210000	63	L	14	126	EUR
2010-11-23	Scea Jean Medeville Et Fils	FRANCE	BY SEA	SHEKOU PORT	Chun Bao Foodstuffs (Shenzhen) West, Floor 7, Building 2 ShuibeiShihua Industrial Zone Cuzhu North Road, Luohu District 518000 Shenzhen China Email: chunbaofoodstuffs@gmail.com Tel: 00 86 755 25625219	CHATEAU BOYREIN WINE	2204210000	450	L	100	2580	EUR

Le nom et le pays d'origine du fournisseur vous sont fournis pour chaque transaction.

La section transport vous permet de savoir comment la marchandise a été transportée (air, mer, terre) et à quel port elle a été débarquée.

L'adresse et le nom de l'importateur vous sont fournis pour chaque transaction. Notre service d'affinement vous fournit les informations complémentaires de type email, numéros de téléphone, renseignements sur la société, décisionnaires, ...

L'information sur la transaction vous permettra de savoir le type exact de marchandise échangée (description du produit et sa marque), son packaging et même le montant total de la transaction.
 Note: Selon les pays, les informations de prix peuvent ne pas être disponibles.

Notre back-office est là quant il le faut !



Support :

- ✓ Administratif
- ✓ Commercial
- ✓ Assistance au plan de financement
- ✓ Montage de dossier de subvention
- ✓ Juridique
- ✓ Bancaire
- ✓ Informatique
- ✓ Logistique
- ✓ Voyages & déplacements



- ❖ Hotline
- ❖ Visioconférence
- ❖ Télémaintenance
- ❖ Base de connaissances



L'Assurance Prospection de la COFACE

Les autorités françaises mettent à la disposition des PME exportatrices par le biais de la COFACE, 'l'assurance prospection'. Ce dispositif permet de financer jusqu'à 65% le déficit généré par des opérations de recherche de débouchés sur les marchés étrangers.

Lorsqu'on sait que, dans le calcul de ce déficit, les ventes de produits ne sont retenues qu'à hauteur de 7%, et celles de services à 14%, vos entreprises clientes peuvent se voir prises en charge pour la quasi-totalité de vos facturations.

Un exemple :

→ Pour 50 000 € de ventes que vous leur aurez générées, 7 000€ seulement seront retenus au crédit de la prospection.

→ Pour le calcul des dépenses :

- Si vous avez facturé l'entreprise bénéficiaire de l'assurance Coface, 3 000 € /mois, soit 36 000€/an,
- Si 40 000 € ont été consacrés aux dépenses publicitaires et salons,
- Et 10 000 € pour des frais de déplacement

= soit au total, 86 000 €,

→ Le déficit de 79 000 € (86 000 – 7 000€), sera remboursé à votre entreprise mandante à hauteur de 65%, soit 51 350 €, auxquels s'ajouteront les 50 000 € de vente que vous lui avez amenés. !

Cette aide n'est remboursable qu'en cas de succès dans la prospection export.

Le Prêt pour l'Export d' OSEO

D'un montant allant de 20 000 à 150 000 €, sans garantie, avec un différé de remboursement de 12 mois, ce prêt est destiné aux entreprises de toute taille (même de moins de 3 ans) pour financer leur action export.

Les subventions régionales

Peuvent couvrir à hauteur de 50% les opérations d'exportation.

L'APEX-CI en Côte d'Ivoire, l'ASMEX au Maroc, le CEPEX en Tunisie, le FOPROMEX au Sénégal, l'ALGEX en Algérie, l'AWEX en Belgique... mettent à la disposition des entreprises exportatrices nationales des dispositifs d'aides de même ordre.

Quels revenus pouvez-vous tirer de l'activité ?



Vos revenus vont être calculés en fonction de plusieurs paramètres :

- Du modèle économique choisi : honoraires ou commissions. Si vous faites le choix d'honoraires, vous pourrez difficilement revendiquer la propriété de la clientèle où des commissions importantes et récurrentes.
- Nombre d'entreprises servies :
 - pour un service soutenu, le nombre d'entreprises que vous serez en mesure de suivre, sans autre effectif que vous-mêmes, pourra varier de 2 à 4.
 - Vous pouvez également choisir de travailler pour un nombre plus large d'entreprises (par exemple une association de producteurs) en leur offrant un service de promotion par exemple.



100 000 €

50 000 €/an peuvent être atteints avec une association de 50 producteurs qui s'acquittent de 1 000 €/an.

50 000 € de commissions sont générés en leur trouvant 500 000 € de débouchés rétribués à 10%,

144 000€

C'est le montant que vous toucherez pour 4 entreprises vous payant 3 000€/chacune

- ❖ Frais de dossier
- ❖ Honoraires d'audit
- ❖ Honoraires mensuels
- ❖ Commissions
- ❖ Frais de déplacements

Combien ça coûte ?



PACK DE BASE

Montant de l'adhésion annuelle au CIOA : **199 € HT**

- ❖ Abonnement aux services communs : **1 500 € HT**
- ❖ Donne l'accès
 - ❖ À l'usage des outils
 - ❖ Au service de support
- ❖ Formation import-export, prospection, montage des dossiers, marketing et promotion (30 Heures) : **1 750 € HT**
- ❖ Formation à l'usage des outils (21 Heures) : **1 125 € HT**
- ❖ Création de votre plateforme et vitrine web de développeur export: **750 € HT**

Montant Total HT : 5 325 € HT

Vous payez à l'acte les services qui vous sont nécessaires :

- *Fichiers INTELEX*
- *Services informatiques*
- *Négociation d'affaires*
- *...*

Contact:

Daniela LEJEUNE
dlejeune@cioa.com
(+33) 4 94 14 12 40

GR O U P E C I O A



Centre International
d'Opportunités d'Affaires

Groupe CIOA – Le Nobel – Avenue de l'Université - 83160 La Valette du Var – FRANCE

Tel : 33 (0)4 94 14 12 40 - Fax : 33 (0)4 94 14 12 41 – Web business : <http://www.golden-trade.com> –
Web corporate : <http://www.cioa.com> - E-Mail : info@cioa.com