

Créez votre cabinet d'affaires international *en indépendant...*



...mais pas seul !



L'import – Export
collaboratif



Montez votre Cabinet de d'affaires en Import-Export



L'intermédiation est une des rares voies encore capables d'assurer l'indépendance financière à laquelle nous aspirons tous, sans nécessiter de moyens importants pour démarrer.

Mais il faut savoir éviter les nombreux pièges liés à l'activité d'intermédiaire et au commerce international, reconnaître les affaires porteuses, sécuriser ses transactions pour s'assurer de percevoir les commissions attendues, identifier les acheteurs ou fournisseurs potentiels en évitant les chaînes sans fin d'intermédiaires qui n'aboutissent jamais, ...

La solution Self-Trading, un cabinet d'affaires clé en main

Logiciel de Place de marché: Un système d'information intégré pour l'intermédiation import-export. Vous disposez rapidement de votre place de marché sur internet avec toutes les fonctionnalités (postage – gestion de contenu – mise en relation ...).

Portefeuille d'affaires: Votre place intègre un portefeuille de plus de 75 000 fournisseurs. Vous disposez d'un vaste catalogue de produits internationaux et accédez aux contacts directs de leurs fournisseurs.

Formation: Vous recevez une formation spécifique inspirée de l'expérience de spécialistes de l'import-export. Vous pourrez vous lancer, même si vous n'avez pas de compétences dans ce domaine, ou si vos moyens financiers sont limités.

Ressources adaptées : Vous avez à disposition tout le nécessaire pour lancer votre propre affaire dans l'import export et assurer son développement (base de données, documentation, ...)

Accompagnement: Vous bénéficiez du support de nos experts en commerce international qui vous assistent dans la réalisation de vos transactions.



Agir à l'international



Avec votre cabinet d'affaires, vous pouvez développer une activité d'intermédiaire de commerce consistant à rapprocher les offres des vendeurs de celles des acheteurs.

Vous pouvez générer des revenus récurrents grâce à votre cabinet de différentes façons.

Activités:

Courtage: Plus de 75000 fournisseurs sont intégrés à votre place de marché. Vous recevez une demande d'un client pour un produit sur votre plate-forme, vous prenez contact avec le fabricant et gérez la transaction. Vous touchez vos commissions selon vos prestations et services fournis.

Service de sourcing : vous aidez les entreprises à trouver les produits qu'elles recherchent au bon prix, vous facturez vos clients pour vos honoraires de service et un % sur le montant des achats.

Distribution : Vous avez trouvé un produit qui vous paraît potentiel et vous décidez de constituer un stock, une structure de distribution et de lancer une activité de distribution de ce produit importé .

Représentation de fabricant (agent) : Vous négociez la représentation d'un fabricant étranger sur votre territoire ou d'un fabricant français à l'international.

Prestations de services : Vous mettez vos compétences au service des entreprises qui cherchent à exporter leurs produits:
 Recherche de prospects, représentation, étude de marché, montage de plan export, recherche de subventions, etc...



Une solution de place de marché clé en main



Avec la solution MNB (logicielle de création de marchés en réseau), sur laquelle votre cabinet repose, vous bénéficiez de toutes les fonctionnalités nécessaires pour manager et développer votre place de marché sur Internet. Depuis les fonctions de bourse, à la gestion de contenu et du commercial en passant par la prise en charge logistique, tout y est inclus.

Fonctionnalités:

Intégration de produits: Sur votre place de marché les catalogues de produits de nos 75000 fournisseurs sont déjà intégrés, d'autres fournisseurs peuvent s'enregistrer et référencer leurs produits.

Mise en relation: Les acheteurs accèdent aux catalogues de produits de vos fournisseurs, peuvent rechercher et réagir aux offres qui les intéressent.

Gestion de votre place de marché: De votre côté, vous validez les participants, contrôlez ce qu'ils ont posté chez vous, interagissez avec eux et supprimez leur compte le cas échéant.

Gestion des contenus: pour personnaliser votre place de marché

Gestion commerciale: pour suivre efficacement vos clients: mail, demandes provenant de votre site, appels

Gestion des commandes/devis/factures: suivre vos transactions de manière informatisée

Gestion de la communication: pour créer et faire le suivi de vos newsletters et lettres types

Notre webmaster intervient dans la *création de votre vitrine web personnalisée* reliée à votre plateforme. Des *e-mails professionnels* vous sont créés.



L'import – Export
collaboratif

Portefeuille d'affaire

Un portefeuille d'affaires enrichi en permanence



Contrairement au débutants qui se lancent dans le métier, avec nous, vous ne partez pas de zéro. Votre place intègre un porte feuille de plus de 75 000 fournisseurs. Vous disposez d'un vaste catalogue de produits internationaux et accédez aux contacts directs de leurs fournisseurs.

Portefeuille d'affaires

Produits du monde entier: Vous avez un catalogue de produits le plus diversifié possible ...

Carnet d'adresse de fournisseurs : Vous accédez librement à plus de 75 000 contacts de fournisseurs dont les catalogues sont intégrés à votre place de marché.

Interconnexion du portefeuille : Le logiciel MNB permet d'interconnecter votre marketplace à Golden-Trade, à nos places spécialisées et à notre réseau de partenaires. Bénéfices:

- chacun peut nourrir le réseau de ses offres
- Un enrichissement permanent par une grande variété d'opportunités complémentaires
- Vous démarrez avec un portefeuille de plus de 75000 fournisseurs qui s'enrichi chaque jour !



Un transfert complet de savoir-faire



La formation est assurée par des professionnels de l'import-export qui vous transfèrent leur savoir faire et vous forment à tous les aspects du métier.

- Des séances de 2-3 heures par visioconférence
- Travaux pratiques
- Support de cours
- Podcast

Les objectifs:

Formation à l'intermédiation:

- Comprendre les métiers de l'intermédiation commerciale internationale
- L'environnement commercial de l'intermédiaire
- Comprendre l'environnement transactionnel
- L'importation
- L'exportation (l'intermédiaire exportateur)

Formation technique: Prise en main de votre outil MNB:

- Gestion de contenu
- Gestion quotidienne
- Gestion commerciale
- Gestion de communication

Formation marketing: Cette formation vous permettra d'avoir les bases opérationnels en marketing pour la promotion de votre activité; autant sur internet que sur le terrain.

*Vous pourrez **personnaliser votre vitrine web** pour la rendre unique grâce au module de gestion de contenu*



L'import – Export
collaboratif

Outils complémentaires

Pour augmenter votre efficacité, nos outils exclusifs :



Ces outils ont comme but de vous permettre de développer au mieux votre cabinet d'affaires international.

Les outils:

INTELEX: Intellex est un service d'intelligence qui fournit la liste des entreprises qui ont réellement importé la marchandise que vous voulez vendre et vice-versa, avec la preuve de leur transaction.

Le service Intellex est élaboré à partir des informations officielles des douanes de 16 pays.

Intellex fournit des informations détaillées (fournisseur, acheteur, description du produit, quantité, marque etc.) sur toutes les transactions d'import export.

Trade School: Vous accédez à tout moment à la Trade School en ligne qui contient:

- Les procédures de l'import export
- Des guides sur l'entrepreneuriat
- Bibliothèque électronique (contrats, lettres prêtes à l'emploi, des documents utiles)

Podcasts: Vous avez accès aux enregistrement audio vidéo de cours de tous les modules de formation. Vous pourrez les visualiser tout au long de votre adhésion, autant de fois que nécessaire



L'import – Export
collaboratif

Bénéfices exceptionnels

Appuyez vous sur nos facilités:



Lors de vos prospections, n'oubliez pas que vous faites partie d'un réseau qui peut offrir des bénéfices à vos clients.

Financement:

Trouvez des clients fiables, nous vous aidons à les traiter: Beaucoup de petites entreprises qui disposent pourtant d'un potentiel certain de développement se trouvent ralenties dans leurs démarches du fait de leur faible trésorerie. En effet, importer suppose d'être en capacité d'avancer le montant des biens à acheter, des frais d'approche ainsi que des taxes import, pour garantir les lettres de crédit émises par une banque ou pour payer d'avance l'exportateur étranger.

Et si vous étiez en mesure de proposer à vos clients de financer ses importations? Nous faisons garantir les achats de vos clients par un assureur crédit et, avec notre organisme partenaire, nous finançons leurs achats dans la limite de la couverture de garantie.

Au lieu d'avancer le montant nécessaire à leurs importations, vos clients éligibles paieront à 30-60 jours de la réception de leur marchandise. C'est-à-dire, souvent, après qu'ils aient déjà vendu leurs produits importés

Assurances:

Garantie de bonne fin: Bien de clients ne font pas de l'importation par crainte de non livraison, défaut de conformité ou retard dans la livraison. En tant que cabinet d'affaires indépendant, vous avez la possibilité de mener votre activité de bout en bout. Toutefois, vous avez aussi l'opportunité de vous associer et faire équipe avec nous pour faire des affaires.

Quand vos clients traitent avec nous, ils bénéficient d'une assurance de 7.5millions d'€. Vous apportez ainsi une vraie valeur ajoutée à votre activité pour vous différencier de la concurrence.



Quels seront vos gains?



Les activités que vous pouvez mener en tant qu'intermédiaire en import export sont variées; vous avez ainsi différentes sources de revenus. Vous disposez des outils, accompagnement, formation, idées d'affaires... tout ce dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs.

Pour information, notre cabinet d'affaires pilote a généré ces 5 dernières années 11 919 625 € de CA et 1 595 396 € de profit net, soit 319 079 € en moyenne/an.

Exemples:

Courtage de commodités: Le % de commission sur le courtage de matière première est bas, mais, les gains sont appréciables. Prenons l'exemple de la vente de la récolte de Cacao de plusieurs coopératives de Côte d'Ivoire, soit environ 15 000 Tonnes. Le taux de commission pour un courtier, pour ce type de transactions pourrait se négocier à 1%.



Avec un prix moyen de 1800 € / tonne, ça ramène **270 000 €** de commission !

Négoce de produits finis: Si vous avez la chance d'avoir un petit capital, vous pouvez l'investir dans une activité de négoce (achat/vente). Un produit innovant comme ce Trike a une très forte valeur perçue et peut donc vous garantir une belle marge. Un investissement de 25 056 € sur l'achat d'1 conteneur de 12 Trikes 200cc homologué. En vendant ce produit à moins de 4000 € (3988 €), - il faut noter que les Trikes se vendent jusqu'à 25 000 €! - chaque container vous génère 22 800€ de marge. En vendant 1 conteneur par trimestre, vous arrivez à un gain de **91 200 par an**.



Représentation: Les WC public solaires sont un concept de produits particulièrement adapté aux zones sans réseau d'assainissement (pays émergents, petites villages de campagne, campings, chantiers, sites publics tels que les forêts..)

Ce produit est un mandat de notre portefeuille que vous pouvez développer sur un territoire défini en tant qu'agent.

Pour un conteneur de 40' d'une valeur de 44 850€, vous pouvez avoir des commissions de 12%, soit 5382€ par conteneur.

En amenant des ventes d'un conteneur par mois, vous pouvez atteindre les **64 584€ par an**.





Le CIOA

Un «écosystème» dédié au développement import export



Depuis 1994, le Groupe CIOA a fait de l'intermédiation en import export, une partie importante de son activité. Experts en la matière, nous avons développé cette solution clé en mains comprenant des formations et des outils d'intermédiation, afin de faciliter l'accès à ce métier passionnant à tous nos adhérents qui souhaitent se lancer dans l'intermédiation commerciale et dans le commerce international.

Conditions financières

- Adhésion Prémium (annuelle) : **199 € HT**
- Formation (1 fois 2450 €) :
 - Formation d'intermédiaire en import export
 - Formation technique pour la prise en main de la plateforme informatique
 - Formation Marketing : comment promouvoir et vendre vos services
- Personnalisation de la vitrine web de votre plateforme cabinet d'affaires (forfait 10 heures): **750 € HT**
- Participation aux services communs :support d'affaires et mutualisation de frais techniques de maintenance, back up, mise à jour, ajout de fonctionnalité, bande passante... (annuelle): **1 500 € HT**

TOTAL: 4 899 € HT

Comment nous contacter



Pour mieux répondre à vos questions concernant le métier d'intermédiaire en import export, nous traitons les demandes par téléphone et par mail.

N'hésitez pas à nous contacter pour un entretien personnalisé en vue de répondre à vos attentes.

Contact : Groupe CIOA

Tél : 0033 (0)4 94 14 12 40
0033 (0)4 94 14 12 43

E-mail: cioa@cioa.com

L'import-export à votre portée !

Votre Cabinet d'Affaires International avec



L'import – Export
collaboratif

GRUPE CIOA



Centre International
d'Opportunités d'Affaires

Le Nobel – Avenue de l'Université – 83160 La Valette du Var – France
Tel : (33) 04 94 14 12 40 – Fax : (33) 04 94 14 12 41
e-Mail : cioa@cioa.com - <http://www.cioa.com>
RCS B423 079-540 00013 - Capital 228 000€