

La première édition des Rencontres du Commerce Extérieur est une initiative des 600 Conseillers du Commerce Extérieur de l'Île de France, hommes et femmes d'entreprise nommés par décret du Premier Ministre sur proposition du Ministre du Commerce Extérieur pour leur compétence dans le domaine de l'international.



*Arnaud Collin du Bocage,
Président des Conseillers
du Commerce Extérieur
Ile-de-France*

Cette manifestation permet de réunir en un seul lieu, sur une journée, les principaux acteurs publics et privés de l'aide au développement international des PME et ETI françaises. Lieu d'échanges, de propositions et d'écoute, cette manifestation se veut le lieu de rencontre de tous, Conseillers du Commerce Extérieur, partenaires et entreprises, convaincues que le redressement du Commerce Extérieur de la France passe par un effort collectif, un dialogue constructif et des prises de décisions éclairées. Point fort de la journée : les Conseillers du Commerce Extérieur d'Île-de-France remettront les conclusions de leurs travaux au Secrétaire d'Etat Matthias Fekl sur les thèmes développés dans les différentes tables rondes au cours de la journée.



Export France, est une mobilisation sans précédent pour favoriser l'internationalisation des entreprises



*Marc Hoffmeister
Président de Classe Export*



Des centaines de chefs d'entreprises bénévoles, Conseillers du Commerce Extérieur de la France se sont mobilisés pour témoigner, échanger, être force de proposition, faire réseau entre eux et avec d'autres responsables de PME-PMI. Tout le dispositif public s'est mobilisé ainsi que de très nombreux prestataires privés. Un seul objectif pour tous : s'entraider dans le développement à l'international de nos entreprises et réussir plus vite en trouvant les bonnes portes d'entrées.

L'ensemble est organisé grâce aux compétences de Classe Export, qui depuis 25 ans, par son magazine comme par ses salons est un puissant catalyseur du développement en donnant des informations et en créant les réseaux. Pour nous, se développer c'est :

- Maîtriser ses risques, car la période complexe demande de savoir investir à bon escient,
- Avoir des contacts pertinents le plus souvent à l'étranger. On ne se développe jamais tout seul, on s'appuie sur un relationnel, sur des contacts.
- Avoir de la trésorerie ou des financements car se développer est un investissement et il n'est pas simple de s'y retrouver dans tous les systèmes d'aides existants, sans négliger les financements privés qui deviennent de plus en plus nombreux.

Pour tous ces sujets Classe Export a développé un savoir-faire de facilitation dans les démarches, une sorte de raccourci vers la réussite à l'international. Sur Export France, cette grande chaîne de spécialistes va servir tous ceux qui veulent doper leur moral, baigner dans une atmosphère dynamique, construire des projets sérieux à l'international. Ce 14 octobre promet d'être une journée intense qu'il ne faut pas manquer.