

Plan d'accès

Invitation Faites de l'international 2010

UN ÉVÉNEMENT DES CCI

DE PARIS - ILE-DE-FRANCE



**Jeudi 9 décembre
2010
à Versailles
de 14 h à 19 h**

Contact

Catherine Pouchard
Assistante Pôle International
Chambre de commerce
et d'industrie
de Versailles Val-d'Oise/Yvelines
21 avenue de Paris
78000 Versailles

Tél : 01 30 75 35 81
Fax : 01 30 38 57 34
E-mail : international@versailles.cci.fr

Inscription en ligne
sur www.versailles.cci.fr
« rubrique agenda »

Adresse
Chambre de commerce et d'industrie de Versailles
Val-d'Oise/Yvelines
21 avenue de Paris
78000 Versailles



L'accompagnement à l'international
est cofinancé par l'Union européenne.
L'Europe s'engage en Ile-de-France
avec le Fonds social européen.



Chambre de commerce et d'industrie
Versailles Val-d'Oise / Yvelines

À vos côtés, précisément.

Faites de l'international : Vous avez un projet de développement à l'international ?

Du 7 au 11 décembre 2010, les CCI de Paris Ile-de-France se mobilisent en faveur de votre développement international. Votre PME est innovante, vous avez des produits, des services et des compétences à faire valoir sur les marchés internationaux ? Rendez-vous dans votre Chambre de commerce et d'industrie le jeudi 9 décembre 2010. Au programme de ce forum événement : des rendez-vous experts, des ateliers thématiques et sectoriels.

14 h à 17 h 45 : Rendez-vous individuels de 35 mm avec des experts

3 choix maximum classés par ordre de priorité. L'heure de votre rendez-vous vous sera confirmée

Experts juridiques	Experts commerciaux	Experts financiers et portage
Cabinet Watson, Farley & Williams (New-York & Paris) ■ Maître Philippe Manteau	Chambre française de commerce et d'industrie au Maroc ■ Dominique Brunin, directeur général	Conseiller du Commerce Extérieur de la France (CCEF) : <i>Le parrainage des Conseillers du Commerce Extérieur de la France</i> ■ Bernard Houtekier et Claude Broutin
Cabinet UGGC Inde ■ Maître Delphine Gieux	Chambre de commerce et d'industrie Franco-Hongroise ■ Edina Kertesi, responsable commerciale	Pacte PME international <i>Être porté par un grand groupe</i> ■ Grégory Tricoire, chargé de mission
Cabinet UGGC Chine ■ Maître Olivier Lefebure	Chambre de commerce et d'industrie française de Barcelone ■ Véronique Oberle, responsable service appui aux entreprises	Coface <i>Assurer votre prospection</i> ■ Gonzague De Fromont de Bouaille, directeur régional
Direction Générale des Douanes et Droits Indirects ■ Annick Daudigeos, pôle action économique	Chambre de commerce et d'industrie Franco-Coréenne ■ Édouard Champrenault, directeur commercial	Oséo <i>Financer votre export</i> ■ Vincent Rodier, chargé d'affaires financement
CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines ■ Adelita Aullet, conseillère EEN <i>Point clé d'un contrat à l'international</i>	Chambre de commerce et d'industrie française au Vietnam ■ Nicolas Bonnardel, directeur général	Pramex <i>Lever des fonds</i> ■ Jean-Manuel Tailfer, consultant
	Chambre de commerce française de Singapour ■ Sylvie Berne, développement commercial	Ubifrance <i>Recruter un VIE</i> ■ Emmanuelle Treussard, déléguée régionale Île-de-France Ouest
	UBIFRANCE - Japon ■ Philippe Bardol, directeur Japon	CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines <i>Calculer un premier budget export</i> ■ Cécile Dabernat, conseillère international
	UBIFRANCE - États-Unis (New York) ■ Cécile Delletre, responsable du pôle biens de consommation et distribution	

14 h 45 à 17 h 15 : Ateliers thématiques et sectoriels Interventions d'experts et témoignages d'entreprises sur différentes thématiques techniques

■ Atelier 1 (14 h 45 à 15 h 45) : Réussir au Maghreb

- **S'adapter à l'international** par Daouïa Cases, conseillère international CCIV
- **Réussir ses affaires au Maroc** par Dominique Brunin, directeur général CFCI au Maroc
- **Le parcours de Jasmine conseil** par Najah Djaafar, dirigeante
- **L'implantation d'Alcatel au Maroc** par Christian Olivier, directeur général filiale marocaine

Réussir au Maghreb (suite)

- **Les opportunités du secteur éco activités** par Jean-François Goumy, chef du service "Energies Environnement Chimie" UBIFRANCE
- **Le salon Pollutec Maroc** par Christelle Da Costa, conseillère international CCIV
- **Atelier 2 (15 h 45 à 16 h 45) : Réussir en Europe**
 - **L'accompagnement des entreprises dans la durée** par Isabelle Trouillet, conseillère international CCIV
 - **L'exemple de la Hongrie, de la Pologne et de l'Espagne** par Edina Kertesi, responsable commerciale CCI Franco-Hongroise et Véronique Oberle, responsable service appui aux entreprises CCI française de Barcelone
 - Témoignage de Philippe Nicey, gérant société SERSA
 - **Les partenariats gagnants d'Enterprise Europe Network (EEN)** par Régine Castagnet, responsable du pôle Innovation Intelligence économique CCIV

■ Atelier 3 (16 h 45 à 17 h 45) : Financer votre développement international

- **Votre CCI, votre porte d'entrée** par Christina Jovanovic, conseillère international CCIV
 - Interventions de : Coface, Oséo, Pramex,
 - Témoignage de Grégory Dapsanse, directeur général APG France

18 h à 19 h : Réunion débat " Allemagne, votre 2^{ème} marché "

- **Mutualiser pour réussir ensemble** par Frédéric Le Roux, directeur général adjoint chargé du développement économique et de l'entreprise et Mathilde Bendler, responsable du pôle international CCIV
 - *Les exemples du RMVO, d'EDEN, de MOV'NGO*
 - *L'appui de pacte PME international* : par Denis Kibler, sénior VP délégué pacte PME international - Schneider Electric
 - *Présentation Allemagne / Le secteur Mécanique et auto en Allemagne* : par Frédéric Berner, direction commercial CCFA
 - *Opportunités de reprises ou de partenariats avec des entreprises allemandes* : par Nicolas Lecomte, conseiller du commerce extérieur de la France
 - *La foire de Hanovre* : Intervention d'Hélène Ortiou, Chef du département Infrastructures, Transport, Industries - UBIFRANCE
 - Témoignage de Gilbert Tchivitdji, Président du comité mécanique Île-de-France
 - *France Allemagne mode d'emploi : tenir compte des différences culturelles pour réussir sur ce marché* : par Frédéric Berner, directeur commercial CCFA

Cocktail de clôture

Poursuite des échanges et contacts avec les experts et les entreprises