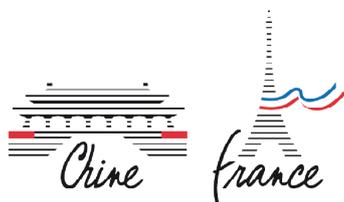


PACK « EXPORT MUTUALISÉ SUR LA CHINE »



Pour réussir votre développement export sur la Chine, unissez vos forces !!!

Nous vous soutenons

- Vous êtes déjà **exportateurs**
- Vous souhaitez saisir **les opportunités offertes** par le marché chinois
- Vous êtes d'accord **pour unir vos forces** avec 2 ou 3 entreprises pour renforcer vos chances de succès
- Vous êtes convaincus de la nécessité d'un **relai efficace au niveau local** pour mener à bien ce projet

Ce pack « EXPORT MUTUALISÉ SUR LA CHINE » est fait pour vous !



- ⇒ **L'ANIA et le CNPA vous proposent les services de Sociétés d'Accompagnement à l'International (SAI)** présentes en Chine, spécialistes du secteur agroalimentaire et compétentes dans le montage de démarche mutualisée à l'export.
- ⇒ **Les SAI participantes à ce projet sont membres de l'OSCI** (Opérateurs Spécialisés du Commerce International). Elles offrent toutes les garanties associées à cette affiliation. L'OSCI a défini un code de déontologie qui vise à qualifier les métiers d'accompagnement à l'international.
- ⇒ **Le CNPA (Centre National pour la Promotion des Produits Agricoles et Alimentaires)** soutiendra financièrement pendant 2 ans les entreprises qui s'engageront dans cette démarche.

PLUS d'INFORMATIONS AU VERSO

PACK « EXPORT MUTUALISÉ SUR LA CHINE »

LE CONCEPT

Permettre à un groupe de 3 voire 4 sociétés de disposer d'un bureau de représentation et d'un Commercial partagé en Chine

LES OBJECTIFS

- ✓ Développer et animer ses ventes grâce à un bureau local
- ✓ Partager les coûts
- ✓ Conserver la maîtrise de ses développements commerciaux

L'ORGANISATION

- **Pour 3 ou 4 entreprises intéressées par un même marché**
 - ✓ **Un bureau local** à Shanghai ou Pékin
 - ✓ **Un développeur commercial** (recrutement d'un salarié ou VIE...)
 - ✓ **Une structure d'accueil, de portage & d'accompagnement (la SAI)**

Les SAI partenaires de l'opération : www.altios-international.com & www.eoc-international.com

- **La filiale de la SAI en Chine**
 - Recrute, héberge, conseille et encadre votre Commercial
 - Met à disposition un carnet d'adresses et des moyens logistiques,
 - Accompagne les entreprises dans leurs opérations de développement
- **Le « Commercial » bilingue formé dans les entreprises assure :**
 - Suivi et développement des comptes clients, développement des réseaux
 - Promotion des ventes, actions salons
 - Réalisation d'opérations commerciales, dégustations (éducation du produit)
 - Appui marketing, packaging, étiquetage
 - Traduction (présentation, document promotionnel, fiche technique...)
 - Rencontre de distributeurs et grossistes
 - Etude du marché, veille...

LE BUDGET

- **Le coût de fonctionnement annuel, hors soutien**, d'un bureau de représentation est estimé à 61 200 € soit un coût **par entreprise** de 20 400 € (**1 700 € par mois**) pour un fonctionnement à trois.
- La 1^{ère} année, il faut prévoir un budget complémentaire de mise en place de 3 600 € par groupement.
- Le soutien du CNPA portera au **maximum sur 35 % des dépenses la première année** et **25 % la deuxième** dans la limite de 25 000 € par dossier et par an.

Pour tout renseignement vous pouvez contacter :

Diane DORE (ANIA) ou Hubert LEVY (CNPA) ou David GERARD (OSCI)

ddore@ania.net ou hubert.levy@cnpa.asso.fr ou d.gerard@altios-international.com

Si vous êtes intéressés, merci de remplir le formulaire ci-joint!

