

**TEAM
FRANCE**
—EXPORT—

Opéré par



**CCI INTERNATIONAL
GRAND EST**

GUIDE DE L'EXPORTATEUR

TEAM FRANCE EXPORT GRAND EST

Un réseau de conseillers et de partenaires vous accompagnent pour votre développement international

VOUS SOUHAITEZ VOUS DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL ?

Ce guide est fait pour vous !

L'export est accessible à de nombreuses entreprises mais ne s'improvise pas pour autant !

Il est important de vous préparer et d'être accompagné afin d'intégrer l'export dans la stratégie globale de votre entreprise et d'en faire un des moteurs de votre croissance.

Ce guide comprend les principales étapes à aborder pour la mise en place de votre projet export et recense les questions essentielles à se poser avant de vous lancer.

Pour y voir plus clair et pour vous guider dans vos démarches, CCI International Grand Est et Enterprise Europe Network, dans le cadre de la Team France Export, vous proposent à chaque étape de votre développement :

- Une offre d'appui et de suivi individualisé adaptée à votre projet et à vos besoins
- Une équipe de conseillers, référents de proximité, spécialisés dans la structuration des entreprises et le développement sur les marchés internationaux
- Une mise en relation avec les partenaires de l'international, en fonction de vos besoins

4 LEVIERS D'ACTION



- 1**
- Informations géographiques, sectorielles, thématiques
 - Journées de l'international, Trophées
 - Newsletters
 - Clubs
 - Réseautage, ...

- 2**
- Ateliers techniques export, Formation
 - Diagnostic
 - Plan d'action
 - Eclairage réglementaire
 - Contrat export, ...

- 3**
- Missions de prospection
 - Salons professionnels
 - Rencontres BtoB
 - Montage d'un dossier de financement
 - Relation presse à l'international, ...

- 4**
- Accélérateurs
 - Recrutement V.I.E.
 - Domiciliation, Création de filiale, ...

Rencontrons-nous pour évoquer et construire ensemble votre projet

Contactez-nous au 06 70 59 43 93

SOMMAIRE

Guide de l'exportateur

1		Comprendre les enjeux d'une démarche export	P.04
2		Évaluer votre potentiel export	P.06
3		Cibler et étudier vos marchés	P.08
4		Organiser votre prospection commerciale	P.10
5		Réussir vos exportations	P.12
6		Identifier les aides financières à l'export	P.13
7		Accélérer son développement	P.15
8		Se faire accompagner	P.16



1. COMPRENDRE LES ENJEUX D'UNE DÉMARCHE EXPORT

L'exportation peut être un facteur clé du développement de votre activité et de la pérennité de votre entreprise.

Si vous êtes motivé, prêt à vous engager dans une démarche durable à l'international, il est essentiel que vous définissiez clairement vos objectifs et que vous preniez bien en compte les différents éléments pour optimiser le succès de votre projet.

QUELLES SONT LES MOTIVATIONS QUI VOUS POUSSENT À VOULOIR EXPORTER ?

Des motivations commerciales

- Trouver de nouveaux débouchés
- Limiter votre dépendance à l'égard du marché national
- Répartir les risques
- Accompagner le développement international de vos clients
- Accéder à des marchés publics
- Contourner des obstacles protectionnistes
- Acquérir de nouvelles technologies
- Rechercher de la notoriété à l'international

Des motivations financières et de croissance

- Répartir le plan de charge
- Renforcer votre compétitivité
- Réaliser des économies d'échelle
- Réduire vos coûts de production
- Accélérer la croissance de votre entreprise

Des motivations opportunistes

- Répondre à une sollicitation
- Écouler une production excédentaire
- Relever un challenge interne

AVEZ-VOUS BIEN MESURÉ LES ENJEUX POUR VOTRE ENTREPRISE ?

Enjeux financiers

- Être capable de supporter un retour sur investissement à moyen terme
- Allouer des ressources financières conséquentes
- Affecter des moyens humains
- Augmenter le Besoin en Fond de Roulement

Enjeux commerciaux

- Réussir le ciblage des pays
- Comprendre les besoins de ses interlocuteurs
- Prendre en compte la dimension interculturelle des affaires
- S'assurer de la solvabilité des clients
- Sécuriser le paiement des opérations
- Organiser le SAV

Enjeux techniques

- S'adapter aux spécificités des marchés
- Protéger son savoir-faire ou sa marque
- Respecter les normes et réglementations
- Maîtriser la logistique et les techniques administratives
- Accomplir les formalités export & import

Enjeux juridiques

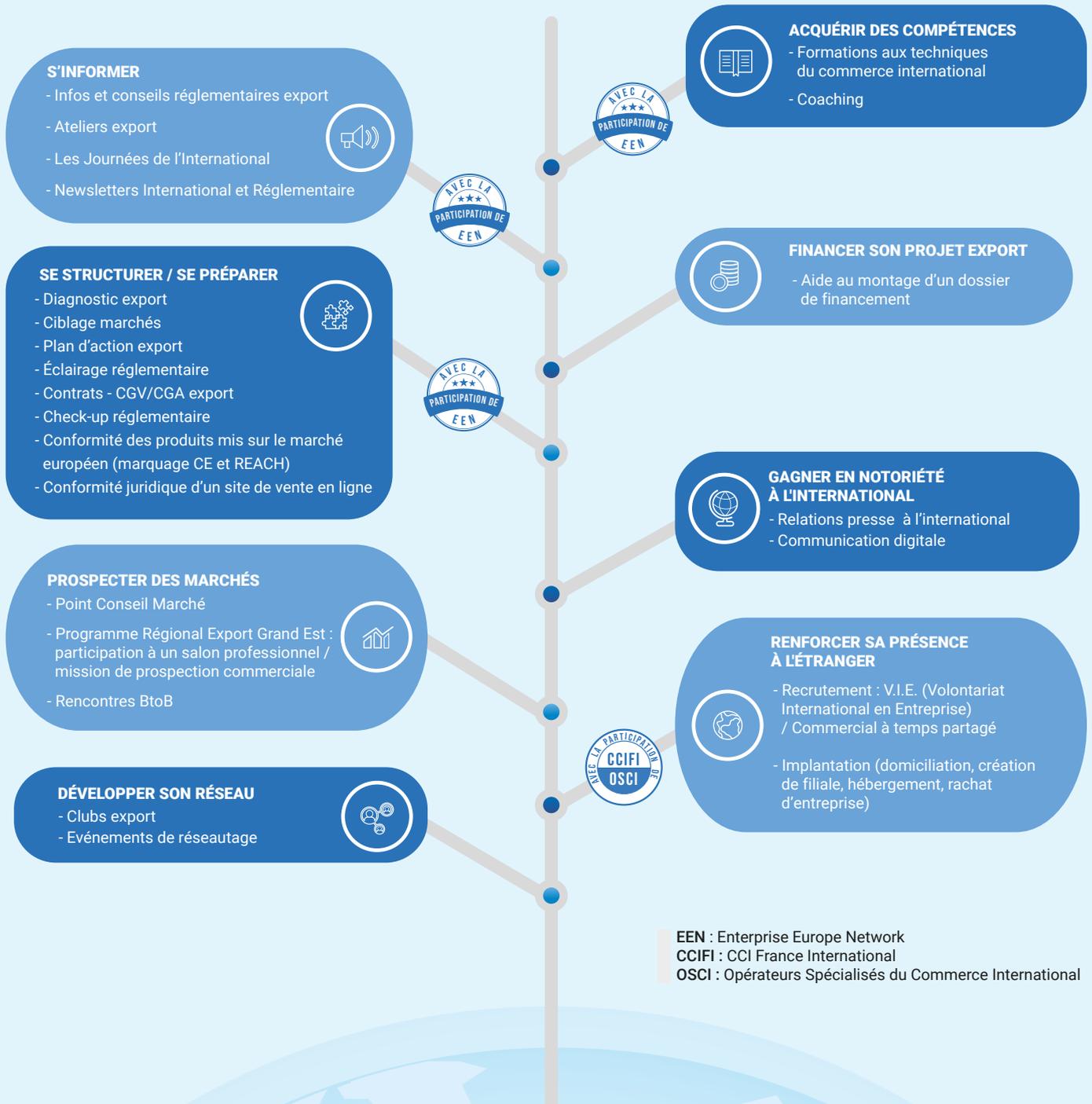
- Adapter ses CGV/CGA à l'international
- Sécuriser la relation contractuelle avec ses partenaires
- Identifier et négocier les points clés
- Se prémunir des risques conjoncturels



NOTRE APPUI

Pour bien démarrer à l'export, il est essentiel de s'informer, se structurer, se former, d'échanger avec d'autres entreprises.

UNE GAMME COMPLÈTE DE SOLUTIONS POUR RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL



EEN : Enterprise Europe Network
 CCI FI : CCI France International
 OSCI : Opérateurs Spécialisés du Commerce International





2. ÉVALUER VOTRE POTENTIEL EXPORT

Se tourner vers les marchés étrangers doit se faire par étapes et avec méthode, de la définition à la structuration de votre projet.

Avant de vous engager, posez-vous les bonnes questions :

VOTRE ENTREPRISE A-T-ELLE BESOIN D'EXPORTER ?

- Vos perspectives de croissance sur le marché national sont-elles limitées ?
- Le marché national est-il saturé ?
- Êtes-vous positionné sur un marché de niche ?
- Êtes-vous dépendant de vos clients en France ?
- Vos clients sont-ils présents à l'international ?
- Votre savoir-faire est-il reconnu en France, à l'international ?
- Recherchez-vous une notoriété à l'international ?
- Vos capacités de production sont-elles sous-utilisées ?

VOTRE ENTREPRISE A-T-ELLE LA CAPACITÉ À EXPORTER ?

Produits et/ou services

- Sont-ils protégés/brevetés ?
- Sont-ils adaptés/adaptables au marché visé ?

Environnement marché et clients

- Quel est le niveau de la concurrence ?
- Comment mes produits se différencient-ils ?
- Quelles sont les réglementations en vigueur ?

Stratégie de développement export

- Quels sont vos objectifs et priorités ?
- Quelle approche commerciale adopter ?
- Avez-vous établi votre Business Plan export ?

Ressources

- Quelle est votre capacité de production ?
- Avez-vous les ressources financières nécessaires pour investir dans ce projet ?

Compétences internes

- Quelle est l'expérience de votre entreprise et de votre personnel à l'export ?
- Maîtrisez-vous une ou des langues étrangères ?





NOTRE APPUI

Pour valider votre projet et programmer les premières actions à mettre en place, votre conseiller vous propose d'analyser votre capacité à exporter et vous accompagne dans la définition de votre projet export :

DIAGNOSTIC EXPORT

Évaluez la capacité de votre entreprise à se développer à l'international, identifiez vos forces et faiblesses et bénéficiez de conseils personnalisés pour une démarche réussie à l'export.

PLAN D'ACTION

Objectif : déterminer une stratégie export et établir un plan d'action opérationnel.

Un développement à l'international nécessite de construire une stratégie adaptée à votre entreprise et aux marchés cibles. Pour prendre les bonnes décisions et engager les actions nécessaires à un développement optimal et dans la durée, bénéficiez d'un accompagnement clé en main.

COACHING

Chaque situation nécessite des choix et des réponses adaptés.

Avec mon coach export, bénéficiez d'un accompagnement personnalisé (stratégie, développement commercial, administration des ventes, techniques du commerce international...) pour augmenter vos chances de réussite à l'international.

MODULE EXPORT

Guider et sécuriser le parcours à l'export des entreprises du Grand Est grâce à un accompagnement complet et personnalisé. Réussir à l'international en 3 phases :

- Préparatoire : diagnostic, ciblage marché, point conseil marché, plan d'action et budget
- Opérationnelle : monter en compétence sur les thématiques stratégie, développement commercial, réglementaire, juridique, administration des ventes
- Mise en oeuvre : lancer vos premières actions à l'export

Pris en charge par la Région Grand Est et le programme FEDER, sous réserve d'éligibilité.



En savoir plus
sur le Module
Export



ILS TÉMOIGNENT...

Structurer notre stratégie et renforcer nos capacités



“ IZAAC, engagée dans la transition énergétique, a structuré son développement à l'international grâce au Parcours Export de CCI International Grand Est. Cet accompagnement complet a renforcé les compétences internes et permis d'optimiser sa stratégie export. IZAAC est aujourd'hui prête à relever les défis de l'international ”

Léo-Paul KAYSER

Analyse et optimisation des performances énergétiques
IZAAC - Reims (Marne)



3. CIBLER ET ÉTUDIER VOS MARCHÉS

La sélection des marchés est essentielle et nécessite de comparer l'attrait et l'accessibilité des pays envisagés avec méthodologie et en recueillant le maximum d'informations sur leurs spécificités : évolution de la demande, concurrence locale, image des produits français, stabilité politique, sécurité du marché, langues de travail, aspects interculturels...

QUEL(S) PAYS CHOISIR ? SUR LA BASE DE QUELS CRITÈRES ? ...

La présélection des marchés

- L'intuition
- La proximité du marché domestique
- Les informations disponibles
- La langue parlée
- ...

Les critères de sélection

- Le potentiel du marché
- Le niveau de concurrence
- Les obstacles à l'accès au marché
- Les risques liés au(x) pays
- Les aides possibles
- L'accessibilité
- ...

Le classement des marchés

- Mettre en parallèle les pays sélectionnés
- Établir un tableau
- Pondérer les critères étudiés
- Retenir un nombre restreint de marchés par an
- ...

COMMENT POSITIONNEZ-VOUS VOS PRODUITS / SERVICES SUR LES MARCHÉS PRIORITAIRES ?

PRODUIT

Quel produit vendre en fonction des caractéristiques locales ?

- Matériaux utilisés
- Qualité
- Design
- Marque
- Utilisation
- Conditionnement
- Étiquetage
- Services associés

CONCURRENCE

Comment positionner mon produit et à quel prix ?

- **Nature de la concurrence**
 - Locale / étrangère
 - Avec monopole / diffuse
- **Ancrage**
 - Parts de marché
 - Organisation
- **Offre**
 - Produits/services proposés
 - Prix pratiqués

DISTRIBUTION

Quel réseau de distribution choisir ?

- **Type de circuit**
 - Direct ou indirect
 - Court ou long
- **Intermédiaires**
 - Nature
 - Localisation
 - Prestations
 - Coût

COMMUNICATION

Comment faire connaître mon produit ?

- Outils de communication papier / web
- Médias
- Actions de promotion / événementiel
- Salons
- Coût

Comparer les avantages respectifs des pays visés vous permet de hiérarchiser vos priorités géographiques et de bâtir votre plan d'actions. Un business plan présentant votre projet et annonçant les dépenses et recettes escomptées sera la démonstration que votre réflexion est étayée et que vos objectifs sont réalistes.



NOTRE APPUI

Ciblage des marchés export - Vous souhaitez vous lancer ou renforcer votre présence à l'export, mais ne savez pas quels pays prospector en priorité ?

Évaluer le potentiel de chaque marché est une étape essentielle pour réussir son développement à l'international. Un conseiller vous accompagne dans la sélection des marchés à privilégier, sur la base de critères personnalisés, déterminés et validés en fonction de votre projet et de votre stratégie.

VOTRE BESOIN :

- Choisir les marchés-cibles export
- Définir les pays prioritaires
- Recueillir des informations pertinentes sur les marchés envisagés

NOTRE SOLUTION :

- Identifier des marchés et des critères pertinents
- Hiérarchiser les pays à potentiel sur la base des critères définis
- Vous faire bénéficier d'informations à forte valeur ajoutée sur les 2 marchés retenus

ILS TÉMOIGNENT...



Expansion internationale réussie grâce à un accompagnement stratégique

“ Depuis 1999, Pains et Tradition perpétue le savoir-faire de la boulangerie familiale. Grâce à CCI International Grand Est, l'entreprise a structuré son approche export et découvert de nouveaux marchés. Aujourd'hui, 80 % de son chiffre d'affaires provient de l'export, avec une présence solide en Europe et au-delà. ”

Geoffrey ROLLAND

Boulangerie

PAINS ET TRADITION - Mont Saint Martin (Meurthe-et-Moselle)



4. ORGANISER VOTRE PROSPECTION COMMERCIALE

Engager sa prospection commerciale réclame une préparation et une organisation rigoureuse. Assurez-vous que vous avez bien défini vos objectifs, validé les étapes précédentes et que vous disposez des moyens nécessaires (personnel, budget) pour la préparation et le suivi.

Trop souvent négligée, la phase de suivi des contacts, établie lors d'un déplacement à l'étranger, est capitale afin de mettre en place des partenariats commerciaux profitables et durables.

Planifier vos actions

- Établir un rétroplanning, jalonner les étapes
- Désigner un responsable
- Affecter les tâches aux personnes compétentes

Identifier les prospects

- Interroger les bases de données, internet
- Qualifier votre fichier

Mener votre prospection

- Participer à des salons en France, à l'étranger
- Gérer les informations recueillies
- Utiliser le marketing direct et/ou digital
- Proposer mes produits sur une plateforme de e-commerce

Préparer vos outils de prospection

- Adapter les supports de communication et les argumentaires
- Préparer votre pitch et vos questions clé
- Établir une base de données
- Finaliser un questionnaire

ASSURER LE SUIVI

- Envoyer des remerciements
- Relancer et suivre les contacts établis et les demandes
- Remettre des offres
- Expédier des échantillons
- Entretenir vos relations commerciales par des déplacements à l'étranger et des invitations en France
- Évaluer les résultats commerciaux dans le temps
- Animer vos réseaux sociaux



NOTRE APPUI

Du plan d'action au suivi, TFE vous accompagne dans le développement de votre activité internationale.

Appui en ressources humaines

Évaluer vos besoins en ressources humaines en fonction de vos objectifs de développement : ARDAN aide au développement d'activités nouvelles

Utiliser le guide des stages à l'International

Accélérateurs

Dispositifs de type Booster destinés aux entreprises à fort potentiel export appartenant à une même filière ou souhaitant se développer sur une même zone géographique

Programme Régional Export Grand Est

Pour vous faire gagner des marchés, CCI International Grand Est et ses partenaires proposent tout au long de l'année un programme d'opérations à l'étranger sous forme de missions de prospection et de salons.

Le Programme Régional Export Grand Est présente les actions collectives menées par la Team France Export Grand Est. Fruit d'une coopération efficace, il est construit autour des principales filières d'activité de nos territoires. Il associe les pôles de compétitivité, grappes et groupements d'entreprises, pour faire avancer toutes les envies d'entreprendre de la Région Grand Est.



Co-financé par la Région Grand Est et le programme FEDER, sous réserve d'éligibilité.

ILS TÉMOIGNENT...

Détection microbologique : Redberry brille à l'international



« Depuis sa création, Redberry s'appuie sur l'export pour développer ses solutions de détection microbologique. Participer au salon IFAT a renforcé sa visibilité internationale et ouvert de nouveaux marchés, notamment au Kenya et en Suisse. « L'accompagnement personnalisé du Conseiller International TFE, nous permet d'aborder chaque pays avec plus d'assurance, en maîtrisant les enjeux réglementaires et commerciaux locaux ».

Jonathan MACRON

Détection microbologique

REDBERRY - Illkirch-Graffenstaden (Bas-Rhin)



5. RÉUSSIR VOS EXPORTATIONS

RÉGLEMENTATION & FORMALITÉS DOUANIÈRES

Formalités douanières à l'export

Toute circulation de biens nécessite des documents d'accompagnement et fait l'objet de formalités douanières : fournir les documents officiels, établir les documents douaniers, payer les taxes et droits de douane...

Une simplification de ces formalités existe au sein de l'Union Européenne. Il y a donc lieu de distinguer le commerce intra-européen et le commerce international avec des pays tiers. La réalisation de ces formalités peut être effectuée par un professionnel spécialisé (un commissionnaire agréé en douane ou un transitaire, par exemple).

Le régime de taxation des exportations

La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) est due dans le pays de consommation de biens ou de services. Pour une exportation hors Union Européenne, la TVA n'est pas due et la facture doit être établie hors taxes.

Concernant les « livraisons intra-communautaires » (ventes au sein de l'Union Européenne), le régime est différent selon que vous êtes assujetti à la TVA en France ou non.

LOGISTIQUE

Le transport international

L'acheminement de la marchandise jusqu'au lieu de stockage, les formalités de douane, le chargement de la marchandise dans le moyen de transport choisi, l'acheminement du produit jusqu'au client... sont des opérations qui vous incombent. Choisissez un transitaire qui effectuera pour vous ces opérations ou effectuez le transport par vos propres moyens si vous internalisez cette compétence !

Les règles Incoterms®

Ces règles réduisent les ambiguïtés possibles sur les conditions de livraison des marchandises et fixent la répartition des rôles entre vendeur et acheteur en termes de partage des frais de logistique internationale, transfert des risques et obligations documentaires.

La Chambre de Commerce Internationale propose aux opérateurs 11 Incoterms® qui sont le reflet des pratiques commerciales actuelles des entreprises. Il est indispensable de s'approprier le sujet pour bien maîtriser ses exportations.

MODE DE PAIEMENT

Moyen de paiement

Le paiement d'une vente à l'international peut s'effectuer par chèque, lettre de change, billet à ordre, mandat poste ou par virement SWIFT (virement sécurisé par les banques). Lorsque vous ne connaissez pas parfaitement votre client, il existe des moyens de paiement encore plus sécurisés.

Votre expert, c'est votre banquier. Attention : Selon le pays de destination, l'usage fait que certains modes de paiement ne sont pas utilisés.

Facturation

Elle doit être très précise et comporter plusieurs éléments essentiels : le prix, la langue du contrat, la monnaie et la gestion du risque de change, le mode de paiement, les délais de paiement, l'Incoterm® choisi, le droit applicable, le mode de règlement des conflits...

L'établissement des contrats de vente ou de représentation

Dans la plupart des cas, la notification des conditions générales de vente à l'export de l'entreprise française suffit, car elles contiennent les informations indispensables à toute vente à l'étranger, à savoir : la loi applicable, la devise de paiement, le mode de paiement... Cependant, l'établissement d'un contrat de vente est nécessaire à la résolution de conflits éventuels et dans le cas de relations commerciales suivies. Ce contrat peut prendre la forme d'un contrat type élaboré par un organisme international et permet de connaître et de clarifier les obligations et les droits des deux parties. Il est toutefois recommandé de recourir à un avocat ou à un consultant juridique spécialisé dans le droit des affaires internationales et maîtrisant le droit du pays.



NOTRE APPUI



Entreprise Europe Network (EEN) de CCI International Grand Est c'est 1 équipe de 9 experts au service des entreprises sur les thématiques juridique et réglementaire.

Infos et conseils réglementaires export

Pour tout savoir sur les contraintes et obligations administratives, réglementaires et légales liées aux opérations commerciales import-export.

- Un conseil personnalisé à chaque étape des démarches réglementaires à l'international
- Un suivi afin de faciliter la circulation des produits, en toute liberté et sécurité, ou le bon déroulement des prestations à l'étranger
- Un accompagnement aux techniques de commerce international, aux obligations déclaratives douanières et fiscales

Des réponses aux questions sur l'une de ces thématiques : EMEBI et état fiscal de TVA, DES, régimes douaniers, Made in, taxes, droits d'accises, dédouanement, prestations de services, chantiers temporaires dans l'UE, INCOTERMS®, chaîne documentaire à l'export, mentions obligatoires sur facture à l'international, règles d'étiquetage, techniques de paiement, opérations triangulaires, normes, certifications, licences...

Ateliers export - Maîtriser les fondamentaux de l'international

Que l'on démarre à l'export ou que l'on souhaite renforcer son déploiement à l'international, chaque étape nécessite des connaissances, qui - si elles sont maîtrisées - permettent de booster le développement de l'entreprise à l'export.

- Comprendre les fondamentaux des techniques de commerce international
- Mettre à jour ses connaissances et anticiper les évolutions réglementaires, juridiques et douanières
- Acquérir les compétences et réflexes indispensables pour se développer avec succès

ILS TÉMOIGNENT...

MBS Industry : escalade accessible, innovation pour tous



“ MBS Industry, start-up alsacienne, rend l'escalade accessible aux personnes en situation de handicap grâce à un treuil robotisé innovant. « Avec le soutien de l'incubateur Semia, puis de l'accompagnement de Enterprise Europe Network et de CCI International Grand Est nous avons surmonté les défis réglementaires et développé notre produit. Aujourd'hui, nous sommes fiers de voir notre solution adoptée en Europe et au-delà. ”

Sébastien KUEHN

MBS INDUSTRY

Colmar (Haut-Rhin)



6. IDENTIFIER LES AIDES FINANCIÈRES À L'EXPORT

Déployer un plan d'actions export nécessite des ressources et une capacité à supporter un retour sur investissement à moyen terme. Avant de vous engager, posez-vous les bonnes questions :

QUELLES SONT LES DÉPENSES À FINANCER POTENTIELLEMENT ?

- Frais d'études, d'avant-projets gratuits et de remises d'offres et d'échantillons
- Frais d'adaptation du produit aux normes et exigences des marchés prospectés
- Frais de dépôt de marques ou de brevets
- Frais de conseils juridiques et réglementaires
- Frais de communication, publicités, outils et actions de promotion, site internet et e-commerce
- Frais de traduction et d'interprétariat
- Frais de voyages et de séjour
- Frais logistiques pour l'acheminement d'échantillons, de prototypes.
- Frais de recrutement et de formation du personnel dans le cadre de la création ou du renforcement d'un service export pour la prospection
- Salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté pour les besoins de la prospection de la zone garantie
- Frais de conseils, accompagnement à la prospection
- Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles
- Frais de dégustation ou de démonstration
- Frais fixes d'agents/partenaires à l'étranger
- Frais de réception de clients/prospects/partenaires

QUELS TYPES DE FINANCEMENTS ?

- Les fonds propres
- Les financements publics : les subventions régionales, les subventions nationales
- Les prêts et financements à taux bonifiés
- Les assurances contre le risque d'échec (assurance prospection), les assurances taux de change...
- Les autres financements : grands groupes

UN ACCOMPAGNEMENT DE FINANCEMENT DANS LA DURÉE ET STRUCTURANT

- **Structurer votre démarche export** grâce à des outils de diagnostics et d'analyses et la mise en place de plans d'actions sur-mesure, adaptés à votre projet et à votre expérience de l'international
- **Disposer d'outils de communication et de marketing pertinents** pour aborder les marchés étrangers
- **Renforcer vos ressources humaines** par le recours à un stagiaire export ou un Volontaire International en Entreprise (V.I.E)
- **Vous regrouper pour exporter**
- **Structurer votre organisation export** par un audit des ressources et compétences disponibles et l'embauche de salariés dédiés à l'export



7. ACCÉLÉRER SON DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

EN FRANCE

CCI International Grand Est apporte informations et conseils pour préparer son implantation

- Prise en compte du projet d'implantation avec un conseiller international
- Informations sur le marché ciblé
- Identification et orientation vers les financements et aides possibles
- Validation du projet d'implantation par nos partenaires (CCI Française à l'International, ...)

A L'ÉTRANGER

Les partenaires de CCI International Grand Est (CCI Française à l'International, ...) facilitent l'implantation des entreprises avec des prestations à la carte.

Premier réseau d'entreprises françaises et étrangères dans le monde, les 120 CCI Françaises à l'International présentes dans 95 pays, constituent une opportunité unique de relations et de contacts d'affaires.

Les CCI FI ont des solutions et des services opérationnels adaptés aux différentes phases d'un développement à l'étranger.

- Domiciliation et hébergement des entreprises dans les centres d'affaires
- Création de filiale et gestion des formalités
- Assistance au recrutement et gestion salariale
- Hébergement et encadrement de V.I.E
- Commercial à temps partagé et développement commerciale de l'activité de l'entreprise
- Mise en relation avec la communauté d'affaires, les institutions et des prestataires locaux



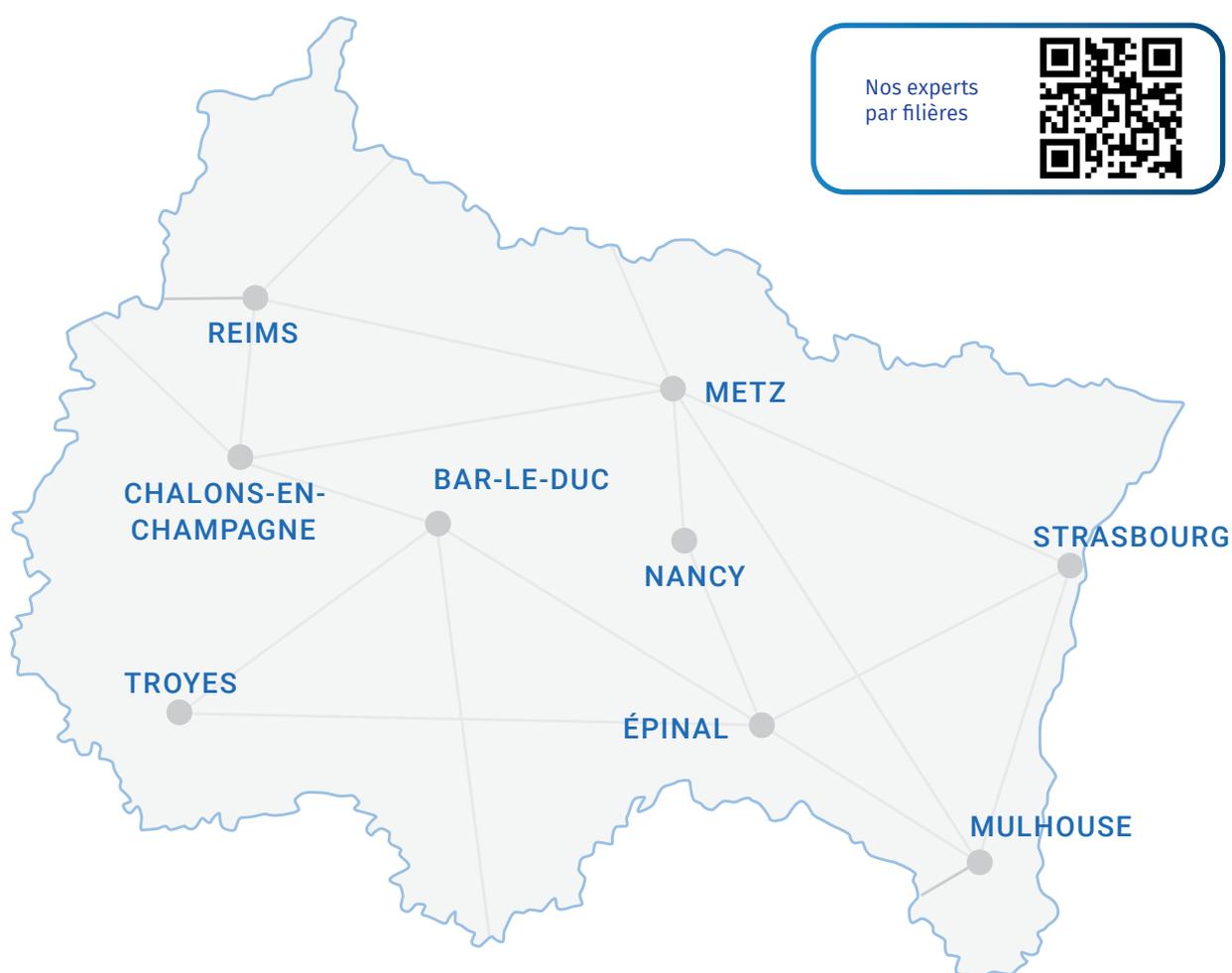
8. SE FAIRE ACCOMPAGNER



Nos conseillers Team France Export sont à vos côtés pour vous préparer à une démarche export structurée, efficace et pérenne.

Nos atouts

- L'appui individualisé par un conseiller référent expérimenté, point de contact unique en région
- L'accès à un vaste réseau unifié, organisé par filières sectorielles, basé en France et à l'étranger
- La mise en relation avec des partenaires privés ou publics sélectionnés, au cœur de l'écosystème International, dans notre région et au-delà





NOTRE FORCE : LA COMBINAISON DE NOS EXPERTISES

Juridique

Réglementaire

Plan d'action

Salons

ADV

Coaching

Diagnostic

Conseil

Ciblage

logistique

Missions de prospection

Accompagnement

Nous contacter

Direction International CCI Grand Est :

cciinternational@grandest.cci.fr

T. 06 70 59 43 93

Nous suivre



[Abonnez-vous à notre](#)

[Newsletter Export](#)

Découvrir nos solutions en ligne

www.teamfrance-export.fr/grandest



**TEAM
FRANCE**
—EXPORT—

Opéré par



**CCI INTERNATIONAL
GRAND EST**

TEAM FRANCE EXPORT GRAND EST
CCI GRAND EST

CS 90065 | 67012 STRASBOURG CEDEX

TEAM FRANCE EXPORT.fr