

« CAP AU SUD »

Brésil, Australie, Afrique du Sud

Comment trouver de nouveaux clients, fournisseurs, distributeurs ?



Marc Deschamps,
Directeur Général du Crédit Agricole Centre France

«Au Crédit Agricole Centre France, nous constatons tous les jours le besoin des entreprises à aller chercher des relais de croissance à l'extérieur, notamment dans les pays émergents.

Que vous soyez initiés ou non au monde de l'international, nous pensons que vous êtes particulièrement sensibles à ce que cette ouverture s'inscrive dans une démarche facilitée et préparée. Conscient de cette problématique, nous vous proposons des missions de prospection « clés en main » (import, export, croissance externe), et cette année plus particulièrement parmi les trois économies les plus dynamiques de l'hémisphère sud : le Brésil, l'Australie et l'Afrique du sud.

Cette opportunité de conquête que nous vous proposons, donne un sens à notre position de banquier-conseil pour vous accompagner dans votre développement, au-delà de vos horizons habituels. Votre conseiller et le Service des Affaires Internationales sont à vos côtés pour qu'ensemble nous allions plus loin!»

Attaquez de nouveaux marchés avec les missions EuroChallenge

Vous souhaitez prospecter un nouveau pays, évaluer le potentiel d'un nouveau marché, connaître des débouchés pour vos produits à l'étranger, le Crédit Agricole Centre France vous propose des missions clés en main.

La mission EuroChallenge est une prestation originale du Crédit Agricole Centre France. Sur la base de votre projet, EuroChallenge organise des missions individuelles personnalisées dans le pays de votre choix : présélection de contacts commerciaux potentiels, organisation de vos rendez-vous, réservation et planification des déplacements nécessaires, établissement d'un carnet de route complet pour optimiser votre séjour.

Les missions sont préparées en collaboration avec notre partenaire Altios EuroChallenge.





Brésil

du 3 au 7 octobre 2011 ou
du 5 au 9 décembre 2011

- **193 millions** d'habitants
- **8e** puissance économique mondiale
- Croissance de **7% en 2010**
- Des **ressources naturelles** abondantes et variées
- De **grands projets** avec la Coupe du Monde de Football en 2014 et les Jeux Olympiques en 2016
- La France, **5e partenaire** en matière d'Investissements Directs Etrangers

Secteurs porteurs :

- ❑ Élevage, agroalimentaire
- ❑ Mode, cosmétique, décoration
- ❑ Pétrochimie, aéronautique
- ❑ Infrastructure
- ❑ Téléphonie
- ❑ Informatique



Australie

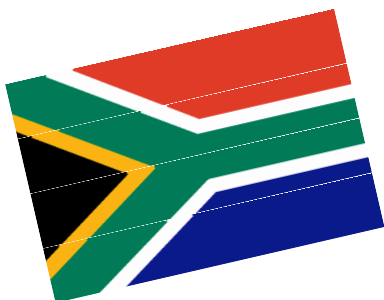
du 19 au 24 septembre 2011

Possibilité de profiter de la Coupe du Monde de Rugby (match Nouvelle-Zélande – France le 24 septembre)

- **Pouvoir d'achat** par habitant le plus élevé de la zone Asie Pacifique après le Japon
- Une économie stable et dynamique (19 années de **croissance économique** consécutives)
- Un marché de **contre saison**, importateur par nature
- Des ressources naturelles abondantes et variées
- **2.5 milliards d'euros** d'exportations françaises

Secteurs porteurs :

- ❑ Mode, décoration, nautisme
- ❑ Equipements vitivinicoles, mines
- ❑ Médical, télécoms, logiciels
- ❑ Recherche et développement
- ❑ L'immobilier
- ❑ Technologies de l'information et de la communication



Afrique du Sud

date restant à définir

- **Plus de 49 millions** d'habitants
- Un accès aux matières premières
- Une **stabilité politique**
- Une **prévision de croissance du PIB** : 3,9% en 2012
- 1ère puissance économique africaine
- Un pays très ouvert aux échanges internationaux

Secteurs porteurs :

- ❑ Ressources minérales
- ❑ Energies (réseau électrique, solaire, BTP)
- ❑ Matériaux roulants ferroviaires, combustibles synthétiques, équipements et machines pour mines
- ❑ Tourisme

Avant

- **Prise en main de votre projet par notre équipe locale :** définition des objectifs de votre société, stratégie de développement, historique sur le marché, critères de sélection des clients/partenaires potentiels...
- **Réalisation d'une présentation** de votre société dans la langue du pays
- **Prospection** menée par le bureau ALTIOS International selon le cahier des charges personnalisé défini avec vous : recherche de distributeurs, agents, grands comptes...
- **Remise du dossier de mission** avec le planning des rendez-vous individuels et la présentation des partenaires potentiels intéressés par votre offre

Pendant

Programme du déplacement :

- **Briefing d'accueil et formation** à l'environnement des affaires locales : 4 jours de rendez-vous d'affaires individuels avec les clients et partenaires potentiels
- **Organisation de thématiques en soirée** : CA CIB, intervention d'avocats/experts, entrepreneurs français installés dans le pays...
- **Interprétariat durant les rendez-vous**

Après

- **Débriefing de fin de mission**
- **Suivi des besoins de partenariat de votre entreprise** par l'équipe EuroChallenge et mise en place des opérations de règlements internationaux les plus adaptées par le Service des Affaires Internationales du Crédit Agricole Centre France

BUDGET : Brésil 7.500€ HT / Australie 8.500€ HT* / Afrique du Sud à partir de 9.200€ HT

Cette offre comprend :

- La mission de prospection et l'organisation de la logistique lors de votre venue dans le pays
- Le transport aérien AR (1 personne) : sur vol régulier en classe économique
- Les nuits d'hôtel (4 nuits), les transferts Aéroport A/R
- L'interprétariat pour les 4 jours de rendez-vous (sauf pour l'Afrique du Sud)

Cette offre ne comprend pas:

- Vos frais de restauration
- Vos frais de taxi et les éventuels vols internes pour les rencontres partenaires (refacturés au réel)
- Les frais de mission de l'interprète pendant l'accompagnement (restauration, hébergement, déplacement)

FINANCEMENT : SUBVENTIONS A L'EXPORT

Cette mission de prospection est éligible aux politiques publiques de soutien à l'exportation :

- Dispositif SIDEX, INOVEX : aide financière accordée aux PME pour soutenir un projet export
- Assurance Prospection COFACE : permet d'assurer les frais de prospection export à hauteur de 65% et possibilité d'obtenir un financement par le Crédit Agricole Centre France à hauteur du budget.



Interview de Roland Gibert

Président de la société Cruzilles à Clermont-Ferrand

Créée en 1880, au cœur de l'Auvergne, la société Cruzilles développe une longue tradition gourmande de pâtes de fruits et de fruits confits haut de gamme. Roland Gibert a repris cette société familiale début 2009, en faisant le pari de l'innovation et du développement international, jusqu'en Chine où il s'est rendu récemment avec le Crédit Agricole Centre France.

L'export est-il un axe de développement important ?

«Tout à fait essentiel. Il représente déjà 15% de notre chiffre d'affaires, avec une progression de 35% en 2010. Nous travaillons dans 22 pays et notamment en Angleterre, au Japon, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Tous ces pays représentent un fort potentiel que je compte exploiter dans les années qui viennent. Celui des marchés asiatiques est considérable et je souhaitais mieux en cerner les opportunités.

Comment avez-vous approché ces marchés ?

Avec le Crédit Agricole et Altios EuroChallenge, leur partenaire, je suis allé à Shanghai pendant l'exposition universelle et à Hongkong. Les collaborateurs du Crédit Agricole sont très attentifs aux spécificités d'une PME comme la mienne tant pour mes besoins en investissements qu'en trésorerie. Et ils m'ont proposé cette mission en Chine où ils m'ont accompagné. Ce voyage a été très positif. Je recommande ce type de mission EuroChallenge.

Et demain ?

Ma stratégie est claire : renforcer notre présence dans tous les pays où nous sommes déjà en les servant toujours mieux ! Et réussir notre développement en Chine avant de voir ailleurs avec de nouvelles missions EuroChallenge».

CA e-Trade

Gérez vos crédits documentaires en ligne grâce à CA e-Trade, consultez sur Internet vos opérations de commerce international : crédits documentaires et remises documentaires import ou export.
www.ca-e-trade.credit-agricole.fr

CA Ch@nge en ligne

Le monde des devises à portée de clic !
Traitez vos opérations de devises en temps réel grâce au site de change en ligne du Crédit Agricole (infos devises par alertes SMS ou e-mails)
www.ca-change.ca-cib.com

Affaires Internationales



Prospection de nouveaux marchés

Païement à l'international

Mobilisation des créances étrangères

Garantie des transactions

Couvertures des risques de change

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

Crédit Agricole Centre France

Hervé GIVELET/ Isabelle PORPHYRE

Service Affaires Internationales

Tél. 04.73.60.77.57 – international@ca-centrefrance.fr

CAISSE REGIONALE DE CREDIT AGRICOLE MUTUEL DE CENTRE FRANCE

Société coopérative à capital variable agréée en qualité d'établissement de crédit

Siège Social : 3, avenue de la Libération – 63045 Clermont-Ferrand Cedex 9 – SIREN 445 200 488 R.C.S. Clermont-Ferrand – TVA FR 37 445 200 488

Société de courtage d'assurance inscrite au registre des intermédiaires en Assurance sous le numéro 07 023 162