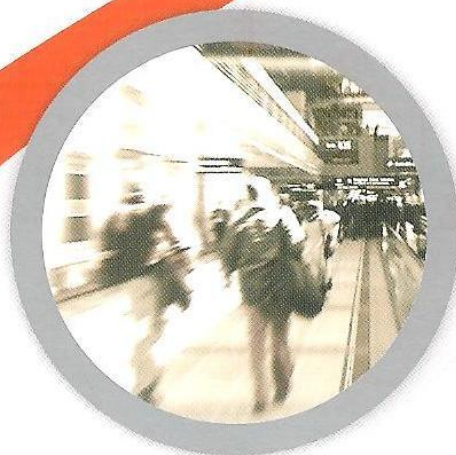




*Club* **C** **C** *International*  
Lyonnaise de Banque

# Découvrez de nouveaux territoires

...comme 1000 adhérents depuis déjà 25 ans



# Sommaire : LE CLUB CIC INTERNATIONAL (Association Loi 1901)

## ➤ Une offre de services étoffée :

« Des outils adaptés à chaque étape de votre développement à l'international »

## ➤ Cartographie des implantations du **Club CIC International**.

## ➤ Organisme de formation agréé

## ➤ **LES SERVICES ET SPECIFICITES DU CLUB:**

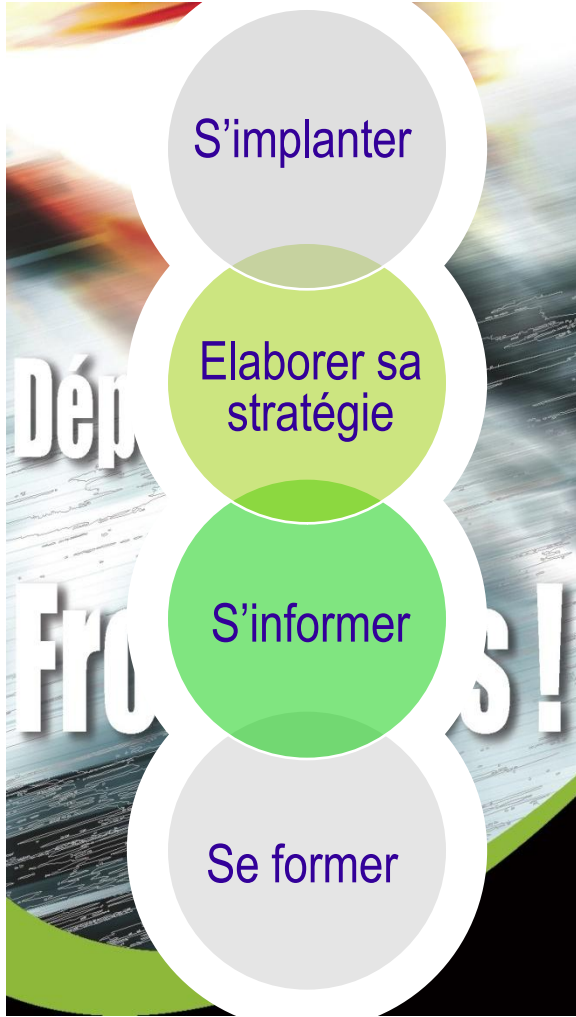
- L'Eclairage Marché
- La liste travaillée
- La Journée Pays
- La Mission Commerciale
- La Recherche de contacts
- Offre complémentaire : AIDEXPORT

**CIC – PREMIER ACTEUR DANS LE FINANCEMENT  
DE L'ASSURANCE PROSPECTION**

# Des outils adaptés à chaque étape



**Etapes**  
YG-dex 07 2010

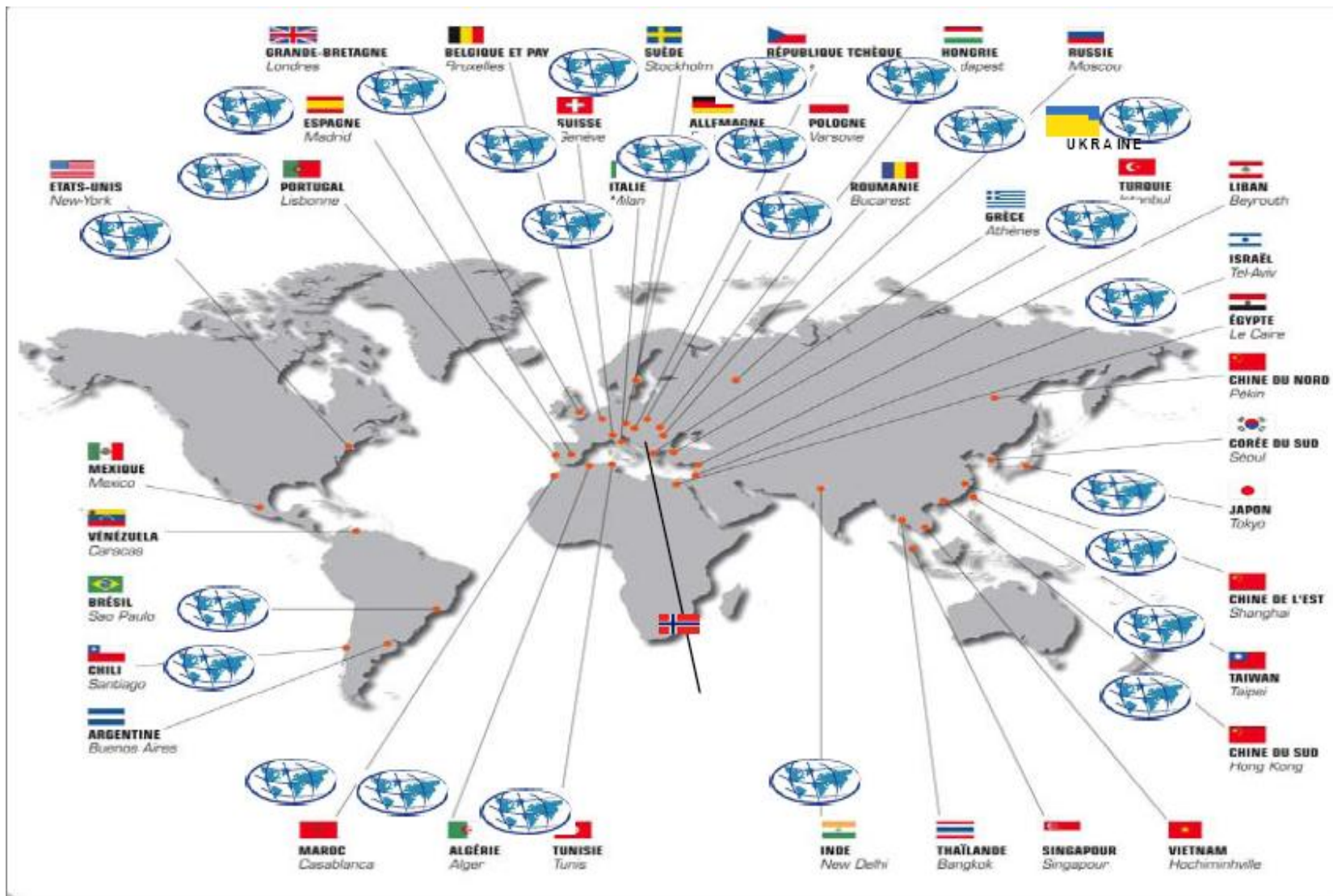


**Priorités**



**Outils**

# CARTE DES IMPLANTATIONS : 50 pays couverts sur 38 bureaux de représentation



### ◆ Le club CIC INTERNATIONAL :

. 25 Ans d'existence

. Plus de 1000 Entreprises adhérentes au Club

C'est aussi un Organisme de formation agréé

(150 Formations intra et inter entreprises réalisées en 2010)

### ◆ EVENTAIL DES FORMATIONS : Quelques exemples

◆ moyens de paiements internationaux,

◆ garanties internationales,

◆ techniques et instruments de couverture,

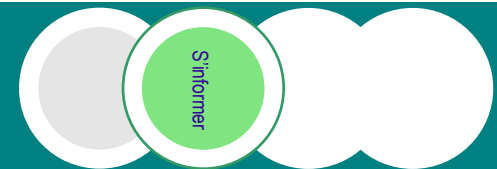
◆ enjeux douaniers à l'import export

◆ Assurance prospection et son financement .....



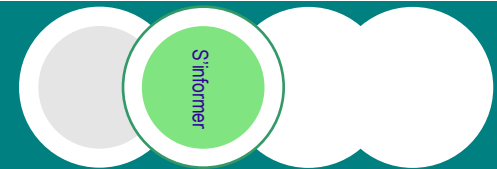
# S'INFORMER!

## ⇒ 1. L'ECLAIRAGE MARCHÉ



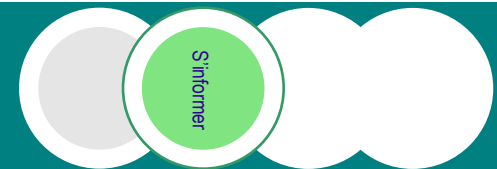
- ◆ **Principe:** une photo du marché à l'instant **t** par rapport au produit développé par l'entreprise sur les aspects de
  - ◆ concurrence
  - ◆ fabrication locale ou importation,
  - ◆ organisation du réseau de distribution,
  - ◆ notion de prix
- ◆ **Le GO or NO GO :** est ce que cela vaut le coup d'aller plus loin ? ...Nos représentants des bureaux de représentation vous le diront en toute transparence et après analyse du marché de chaque pays concerné.
- ◆ **400 prestations éclairages de marché, liste travaillée, et recherche de contacts réalisées en 2009 pour le compte d'entreprises du ¼ sud-est adhérentes du club CIC**





- ◆ **principe** : première approche du terrain à moindre coût avec une liste brute fiabilisée d'une douzaine de contacts potentiels par domaine d'activité
- ◆ Cette prestation **gratuite** pour les entreprises adhérentes du CLUB CIC INTERNATIONAL





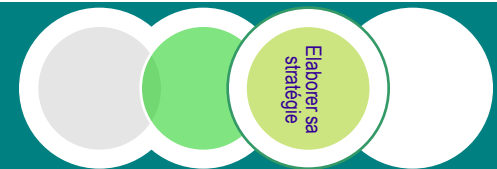
### ❑ **Principe:**

Venue régulière en France des représentants du club CIC en France (LYON, SAINT Etienne, DIJON, VALENCE, GRENOBLE, ANNECY, BOURG, MARSEILLE, TOULON, NICE, MONACO.....)

un RDV individuel d'une heure avec le(s) représentant (s) du (des) bureau(x) en région ( Calendrier disponible sur demande)

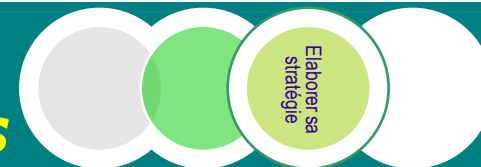
- ❑ Compte tenu de l'expérience de nos représentants, et grâce à la fiche signalétique du client, l'entreprise reçoit les premiers éléments d'information qui lui sont indispensables
- ❑ 150 journées pays réalisées en 2009





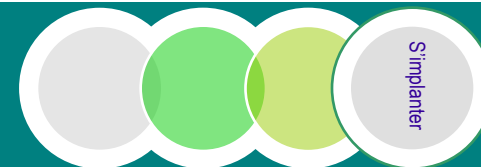
- ◆ C'est la mise en œuvre de la recherche de contacts
- ◆ Possibilité de coupler les entretiens sur place et le salon professionnel : ex-> en novembre 2009, une quinzaine d'entreprises du secteur de la Cosmétique sont parties en mission collective à Hong Kong:
  - ◆ Elles ont participé au salon de la cosmétique
  - ◆ Elles ont rencontré des dirigeants d'entreprise locaux **ciblés et sélectionnés préalablement** par nos bureaux de représentation (2 journées de RDV préétablis)
- ◆ 120 PME ont été emmenées sur plus de 30 pays en missions collectives ou individuelles en 2009





- ◆ **Principe**: Fourniture d'une liste non exhaustive de tous les intervenants exerçant dans le domaine d'activité ciblé par notre relation exportateur
- ◆ Les représentants à l'étranger du Club CIC INTERNATIONAL ont des **carnets d'adresses importants**. En ce sens, Ils contactent les entreprises étrangères, leur présentent l'entreprise française exportatrice, leur remettent la documentation fournie par l'entreprise, et rappellent les sociétés ciblées pour recueillir leur position (suivi)





- ◆ **Offre complémentaire et encore plus sophistiquée:**
  - ◆ évaluation des marchés (Etudes spécifiques)
  - ◆ ciblage et validation de partenaires,
  - ◆ mise en œuvre d'une implantation sous tous ses aspects (réglementation.....)
  
- ◆ Stratégies d'implantations ciblées selon les tailles d'entreprises et recherches de cibles à acquérir



# L'ASSURANCE PROSPECTION

- En partenariat avec la COFACE, CIC LB **aide les entreprises à monter et à présenter leur dossier d'assurance prospection** (couverture contre le risque d'échec commercial suite à une prospection des marchés étrangers )
- Le Groupe CIC : Premier acteur du marché dans la **Distribution** et le **financement de l'Assurance Prospection.**  
CIC a par exemple réalisé au niveau national 60 % des dossiers FAP \*\*

\*\* : % des dossiers traités par le CIC en 2009

# Contact

➤ Yves GAY  
CIC LYONNAISE DE BANQUE  
8, Rue de la République  
69001 – LYON –  
Courriel : [gayyv@cic.fr](mailto:gayyv@cic.fr)  
Téléphone : 06 19 02 03 72