

objectif EXPORT

dispositif lorrain de soutien à l'export



lorraine
conseil régional



INFORMATIONS TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES

Information sur les formalités et la réglementation à l'international

- Apporter l'information réglementaire indispensable aux entreprises qui souhaitent vendre leurs produits et leurs services à l'étranger (documents d'accompagnement, réglementation régissant l'entrée des marchandises dans le pays d'importation, normes, tarifs douaniers).
- Légaliser des documents : pour qu'un document soit officialisé, il faut qu'un visa soit apposé par un organisme dûment habilité par un Etat ou une institution mondialement reconnu(e), dont les CCI font partie. Elles vendent également les formulaires douaniers nécessaires à l'accomplissement des formalités.
- Renseigner sur les formalités de déclaration et d'exercice pour réaliser des prestations de services en pays frontalier en toute légalité. Les Chambres de Métiers mettent à la disposition des entreprises leurs conseillers du "Réseau Compétence-Artisanat Grande Région".

Journées Douanes

- Informer sur les formalités administratives et fiscales liées au dédouanement de ses produits, sur les aspects réglementaires spécifiques à un ou plusieurs pays (DAU, DEB, nomenclature douanière, application de la TVA, droits de douane à l'importation, licence, règles d'origine, régime douanier propre à un pays, ...).
- ↳ Entretien individuel de 30 mn avec un conseiller aux entreprises de la Direction Régionale des Douanes.

Mardis de la Douane

- Informer sur les procédures douanières, divers thèmes techniques à l'export : les moyens de paiement à l'international, les Incoterms, etc...
- ↳ Réunion informative, suivie de travaux pratiques, conduite par un Inspecteur des Douanes de la cellule Conseil aux entreprises, accompagné d'un Expert technique selon le thème retenu.

DECRYPTER L'UNION EUROPEENNE AVEC L'EURO INFO CENTRE

Prestations réalisées gratuitement par l'EIC Lorraine :

- Informer sur la réglementation européenne (détachement de personnel, formalités administratives, TVA intracommunautaire, marquage CE...), l'accès aux marchés européens.
- Rechercher des partenaires industriels, commerciaux ou financiers de l'UE grâce à la base de données alimentée par le réseau des 300 Euro Info Centres (EIC).
- Offrir un service de veille portant sur les avis de marchés publics européens.

JOURNÉES THÉMATIQUES

Journées Pays

- Informer et conseiller sur le marché, les opportunités et les pratiques commerciales du pays ciblé pour le secteur d'activité concerné.
- ↳ Entretiens individuels (de 30 à 45 mn) avec les experts Pays et conférence générale de présentation du marché.

Rencontres d'affaires Pays

- Présence en Lorraine durant 2 jours des experts d'une zone géographique à fort potentiel commercial, regroupant une dizaine de pays.
- ↳ Entretiens individuels (30 à 45 mn) avec les experts Pays, conférence générale de présentation du marché, stands/ateliers des partenaires lorrains de l'export (Conseillers du Commerce Extérieur de la France, Clubs export, Coface, Conseil Régional de Lorraine, Direction Régionale du Commerce Extérieur, Ubifrance,...).

LISTES CIBLÉES

- Aider les entreprises à identifier les contacts utiles pour leur prospection sur les marchés étrangers en leur fournissant, par pays, des listes reprenant :
 - > des acteurs de leur secteur d'activité,
 - > des fabricants,
 - > des importateurs/distributeurs,
 - > des fédérations professionnelles,
 - > des foires et salons.



LETTRE D'INFORMATION EXPORT

- Lettre adressée aux entreprises lorraines exportatrices ou intéressées par l'international : informations réglementaires, juridiques, douanières, diffusion du programme d'actions régionales...

WEBEXPORT LORRAINE : www.webexportlorraine.fr

- Le portail des exportateurs lorrains est une interface unique destinée à orienter et informer sur :
 - > les techniques du commerce international,
 - > le conseil stratégique export,
 - > les organismes d'appui au développement export,
 - > les sociétés exportatrices de Lorraine (annuaire),
 - > le calendrier des événements export en Lorraine et à l'étranger.

LE PRÉDIAGNOSTIC EXPORT

Une première évaluation de la capacité de l'entreprise à s'internationaliser

- Identifier les points forts et les points faibles de l'entreprise (diagnostic interne),
- Evaluer sa capacité à exporter par rapport au secteur d'activité et au contexte international afin de connaître les opportunités et risques sur les marchés extérieurs (diagnostic externe),
- Mettre en évidence les axes de progrès prioritaires pour améliorer la situation de l'entreprise pour exporter.

Le prédiagnostic permet de guider l'entreprise dans sa réflexion et de l'aider dans sa prise de décision pour exporter. Cette étape est fondamentale et indispensable avant l'élaboration d'un plan stratégique de développement à l'international.

LE CRÉDIT CONSEIL

pour formaliser une démarche export

- Apporter à chaque futur exportateur du conseil et de l'expertise dans tous les domaines nécessaires à une première approche efficace des marchés étrangers,
- Donner accès aux primo exportateurs à du conseil spécialisé et à un accompagnement personnalisé.

CIBLEZ ET PARTEZ

- Offrir aux entreprises primo exportatrices la possibilité de bénéficier d'un accompagnement individualisé pour déterminer les premiers marchés sur lesquels elles vont lancer leur démarche export.
- Opération de validation de la démarche export organisée en quatre phases d'accompagnement :

1 - Réalisation d'un prédiagnostic export pour valider les capacités techniques et financières de l'entreprise à aborder les marchés étrangers et aide au choix d'un ou deux pays européens cibles.

2 - Validation du couple produit-marché en lien avec les Missions Economiques (ME) et les CCIFE (Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger) des pays ciblés, phase permettant à la PME bénéficiaire d'approcher ses clients potentiels sur le ou les marchés sélectionnés par une prospection commerciale.

3 - Organisation d'un déplacement de prospection individuel pour rencontrer les prospects identifiés par les ME et CCIFE. Un bilan est effectué au retour de la mission avec la CCI de rattachement.

4 - Suivi proposé par la CCI de rattachement pour valoriser les contacts pris lors de la mission. Cette prestation est déclinée pour les entreprises artisanales par les Chambres de Métiers en collaboration avec la MAT-UBIFRANCE et des experts privés.

SE FORMER AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

- Accompagner les entreprises lorraines dans leur démarche de développement international en leur donnant accès à des formations aux techniques du commerce international.
- Les thématiques de ces formations courtes et spécialisées sont multiples :

Les documents du commerce international	Savoir les identifier et les rédiger
Transports internationaux	Contrôler la chaîne logistique des échanges internationaux
Incoterms	Assimiler et maîtriser les incoterms Anticiper les litiges et les éviter
Instruments et techniques de paiement utilisés à l'international	Savoir les identifier et les utiliser à bon escient

SE PERFECTIONNER EN LANGUES ÉTRANGÈRES

- Diriger les entreprises vers les meilleures voies de formation, adaptées à leurs besoins, à leur projet et à leur disponibilité.

A titre d'exemple :

- > petits-déjeuners thématiques
- > sessions techniques (conduire une négociation, présenter son entreprise,...)



LES CLUBS D'EXPORTATEURS

- Favoriser l'échange d'expériences en rassemblant les entreprises exportatrices, qu'elles soient débutantes ou confirmées, quel que soit leur secteur d'activité.
- S'informer et s'entraider dans le cadre du développement international entre professionnels. Bénéficier de présentations techniques ou d'actualités liées à l'international. Le club export est un lieu d'échange d'informations concrètes et opérationnelles.

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

- Réseau mondial d'hommes et femmes d'entreprise, choisis pour leurs compétences et leur expérience à l'international, les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF), mettent bénévolement leur expertise au service des PME qu'ils parrainent dans leur développement international.
- 1 576 CCE en France et 2 146 CCE expatriés dans le monde sont en mesure d'accompagner les chefs d'entreprises novices à l'export en instaurant une relation permanente et privilégiée, et en leur prodiguant des conseils les aidant dans la prise de décision.

PARTENARIAT FRANCE : PORTAGE DES PME À L'INTERNATIONAL

- Appuyer le développement international des PME en faisant bénéficier ces dernières de l'expérience et des réseaux des grands groupes français à l'étranger (Total ou Carrefour par exemple). Tous les secteurs d'activité sont éligibles, mais l'entreprise doit valider trois critères précis : avoir une stratégie export clairement définie, avoir élaboré le projet export, objet de la demande de portage, et démontrer une implication forte du chef d'entreprise.

Le recours à Partenariat France est gratuit. Le porteur peut offrir un appui logistique ou abri (mise à disposition de bureau ou de locaux, accueil et hébergement de personnel), l'accueil de stagiaires, le tutorat de VIE, le portage sur salon, l'information et le conseil sur les marchés envisagés, la mise en relation avec des clients, donneurs d'ordre et décideurs dans le pays ciblé, etc...

GROUPEMENTS À L'EXPORT

- Renforcer la présence des PME sur les marchés étrangers en favorisant le groupement des PME à l'export, notamment avec l'appui des pouvoirs publics, des chambres consulaires et des organisations professionnelles. La constitution d'un groupement d'entreprises à l'export constitue un moyen efficace pour mutualiser les frais de prospection commerciale, pour partager les risques et échanger les expériences.

CONFÉRENCES SUR L'EXPORTATION

- Accéder à des témoignages d'entreprises exportatrices lors de conférences portant sur les techniques de l'exportation, ou sur des thématiques généralistes, voire des demi-journées consacrées aux méthodes éprouvées d'accès aux marchés étrangers et aux modes de financement de l'exportation.



MISSION DE PROSPECTION COMMERCIALE

- Organisation pour un groupe d'entreprises du même secteur d'activité ou de secteurs d'activités différents d'une mission destinée à prospecter un ou plusieurs marchés.
- La sélection du pays se fait en fonction de son fort potentiel, de sa croissance et de son intérêt pour les entreprises lorraines. Chaque jour de mission, un programme individuel de rendez-vous est prévu pour chaque entreprise participante.
- Elle se déplace chez chacun de ses prospects sélectionnés en fonction du cahier des charges fixé avec elle.
- L'organisateur prend également en charge, pour le groupe d'entreprises, l'aspect logistique du déplacement (transports, visas, hôtels, interprètes,...).

SALONS À L'ÉTRANGER

- Organisation d'une participation collective d'un groupe de PME à un salon international en France ou à l'étranger.
- Possibilité de programmer des rendez-vous d'affaires sur le stand avec des partenaires potentiels.
- La logistique du salon est prise en charge, pour les entreprises participantes, par l'organisateur (location de l'espace, aménagement du stand, inscription, communication collective, hôtesse, interprète, brochure de l'exposant, transport du matériel).

BASES AVANCÉES À L'ÉTRANGER

- Bureau de représentation commerciale implanté dans un pays cible pour un groupe d'entreprises souhaitant se développer sur ce marché.
- L'entreprise y adhère jusqu'à ce qu'un courant d'affaires régulier et suffisant à son implantation par ses propres moyens soit généré. Un responsable commercial formé aux produits de l'entreprise effectue pour son compte :
 - > la veille économique,
 - > la relance et le suivi de partenaires commerciaux,
 - > l'organisation des déplacements d'affaires,
 - > la mise en relation avec les institutions locales,
 - > la représentation locale permanente.

Les bases avancées existantes sont localisées en Algérie (Alger), aux Emirats Arabes Unis (Dubai) et au Maroc (Casablanca). Les projets d'implantation de bases avancées actuellement à l'étude sont la Russie et le Proche-Orient.

8 _OBTENIR UN FINANCEMENT

LE CONSEIL RÉGIONAL DE LORRAINE

Le dispositif ECO LORRAINE EXPORT a un triple objectif :

- 1 permettre aux PME lorraines de recourir à des conseils externes dans le cadre de projets de développement à l'exportation,
- 2 favoriser le développement international des PME-PMI lorraines,
- 3 favoriser la création ou la structuration des services export des entreprises lorraines pour renforcer leur développement international.



Il permet de financer les projets de PME relevant de :

CONSEIL À L'EXPORTATION

Etudes de marché, études d'opportunité, diagnostics export, plan stratégique export, conseil juridique international, démarches d'accompagnement spécialisé. L'aide est plafonnée à 80 % du coût HT de la prestation facturée dans la limite de 3 800 € pour les prestations courtes d'une durée maximum de 5 jours (réservé aux primo-exportateurs dans le cadre du crédit-conseil), et plafonnée à 50 % du coût HT de la prestation facturée dans la limite de 30 000 € pour les prestations longues d'une durée supérieure à 5 jours.

DÉVELOPPEMENT À L'EXPORTATION

Prospection, action commerciale, communication, plaquettes et sites web en langues étrangères, promotion, participation à des salons internationaux, investissements immatériels, ... L'aide est plafonnée à 50 % du coût HT du programme dans la limite de 30 000 € sur trois ans.

RECRUTEMENT À L'EXPORTATION

Création ou renforcement d'un service export : recrutement, en contrat à durée indéterminée ou déterminée, d'un salarié (cadre, assistant ou secrétaire bilingue), basé en France ou à l'étranger. L'aide est plafonnée à 50 % du montant des salaires et charges de la première année d'embauche définitive (hors période d'essai) dans la limite de 30 000 €.

LES OUTILS COMMUNS CONSEIL RÉGIONAL - OSEO

Le Prêt Participatif de Développement :

- en complément du financement des investissements, ce prêt permet de couvrir les besoins financiers générés par le développement de l'entreprise, faisant suite à la période de démarrage. Il finance les investissements immatériels ou à faible valeur de gage. D'une durée de 7 ans, assorti d'un différé d'amortissement de 2 ans, et sans garantie, son montant est compris entre 15 000 € et 75 000 €, plafonné aux fonds propres. Il s'adresse aux entreprises de 3 à 10 ans d'existence.

Le Fond Régional de Garantie Lorraine :

- il permet de porter à 70 % le taux de garantie sur les financements bancaires. Tous les financements à moyen-long terme sont concernés, de même que les crédits-bails, pour les investissements immobiliers, matériels et immatériels (frais d'exportation, de R&D, dépenses commerciales...).

OBTENIR UN FINANCEMENT _ 9

LA DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET UBIFRANCE

La DRCE oriente les entreprises vers les divers dispositifs Ubifrance tels que :

LE SIDEX (Soutien Individualisé à la démarche export des PME)

Aide destinée à finaliser une négociation sur un projet international concret et clairement identifié, tel que l'invitation d'un partenaire potentiel étranger, la réalisation d'une mission de faisabilité ou d'expertise pour convaincre le partenaire étranger, la réalisation d'une mission visant à favoriser le positionnement de l'entreprise dans le cadre d'un appel d'offres ou d'un contrat de négociation.

LE VIE (Volontaire International en Entreprise)

Accès aux compétences d'un jeune professionnel, âgé de 28 ans maximum, pour une mission de développement international modulable de 6 à 24 mois. La mission confiée au VIE est décidée par l'entreprise. Le VIE est sous l'autorité opérationnelle de l'entreprise mais son statut contractuel et administratif est géré par UBIFRANCE.

OSEO

LE FASEP Garantie en collaboration avec la COFACE et l'AFD

Favorise la croissance des entreprises françaises qui souhaitent se développer par création de filiale à l'étranger (hors Union européenne, Norvège, Islande, Lichtenstein et Suisse) en leur apportant une garantie sur le risque économique d'échec de leur implantation.

Les bénéficiaires sont les entreprises de droit français, quelle que soit leur activité, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 460 millions d'euros.

Les opérations de délocalisation des activités existantes ne sont pas éligibles. L'objet de la garantie est l'apport en fonds propres de la société-mère à sa filiale : achat, souscription d'actions, prêts participatifs, avances d'actionnaires bloquées.

La garantie est délivrée pour une durée de 3 à 7 ans à la maison-mère française. La quotité garantie est de 50 % de la perte constatée. L'indemnité est versée à la maison-mère française.

LE CRÉDIT IMPÔT EXPORT

Inciter les PME à franchir une étape importante du développement international par la prospection tout en les encourageant à effectuer un recrutement dédié à l'export. Sont éligibles les dépenses de prospection commerciale exposées dans les 24 mois qui suivent le recrutement. Le crédit d'impôt est égal à 50 % du montant des dépenses éligibles et plafonné à 40 000 €.

L'AIDE AUX GROUPEMENTS EXPORT

Aide prenant en compte les frais de constitution du groupement. Projet à déposer lors des appels à candidature pour labellisation par le Ministère des PME.

LE FONDS DE GARANTIE INTERNATIONALE

Facilite la mise en œuvre de toutes les composantes du financement d'une démarche export ou de développement à l'international. La garantie couvre 60 % sur les financements bancaires à moyen-long terme ou les engagements par signature, principalement les cautions ou garanties à première demande de marchés export : soumission, restitution d'acompte, bonne fin et retenue de garantie.

LE CONTRAT DE DÉVELOPPEMENT INNOVATION

Prêt d'une durée maximale de 6 ans, dont 1 an de franchise, sans garantie. Le montant est compris entre 40 000 € et 300 000 €, limité aux fonds propres. En partenariat avec le Conseil Régional de Lorraine, le montant peut être porté à 600 000 €. Le contrat de développement innovation finance les dépenses immatérielles liées à une innovation dans l'entreprise, notamment de nouveaux marchés à l'export.



LA COFACE

Elle propose, pour le compte de l'Etat, six produits principaux :

L'ASSURANCE PROSPECTION

Avance remboursable destinée à encourager les entreprises dans la recherche de marchés à l'étranger en les garantissant contre le risque d'échec commercial de ces actions. La période de garantie est de 1 à 4 ans contre une prime de 3 % du budget de prospection garanti. Pendant cette période de garantie, l'entreprise touche une indemnité qui peut représenter 65 % des dépenses garanties (jusqu'à 80 % pour certains pays).

L'ASSURANCE DES CAUTIONS ET CRÉDITS DE PRÉFINANCEMENT RISQUE EXPORTATEUR

Accompagnement de la banque de l'entreprise par une prise en charge d'une partie des risques lors de la mise en place des cautions (soumission, bonne fin...) et des crédits de préfinancements dans le cadre de contrats à l'exportation.

La Coface couvre la banque à hauteur de 80 % maximum contre le risque de non recouvrement de la créance si l'entreprise est en situation de défaillance financière, en cas d'un appel de la caution et en cas de non remboursement d'un crédit de préfinancement.

L'ASSURANCE CRÉDIT MOYEN TERME

Protège l'entreprise contractante contre les risques d'interruption de marché et/ou de non-paiement résultant de faits politiques ou catastrophiques, de difficultés de transfert, de la carence ou de l'insolvabilité du débiteur, de la résiliation arbitraire du contrat. La prime est fonction des risques couverts, de la nature des couvertures, du pays, du type et de la qualité de l'acheteur, de la durée du risque (dans la plupart des cas, indemnisation à hauteur de 95 % dans un délai de 3 mois).

L'ASSURANCE CHANGE CONTRAT ET L'ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION

L'assurance change négociation protège de la baisse de la devise dès la réponse à un appel d'offres. Indemnisation à 100 % de la perte de change avec possibilité de profiter de la hausse de la devise pendant la période de négociation commerciale.

L'assurance change contrat se souscrit avant la signature du contrat commercial ou au plus tard dans les 15 jours de sa conclusion.

L'ASSURANCE DES INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER

Couvre toute forme d'investissement à l'étranger dans le cadre de projets supérieurs à 15 millions d'euros contre les risques d'atteinte à la propriété et de non recouvrement (actes volontaires des autorités du pays étranger, non-respect d'engagements spécifiques, violence politique, non-transfert). La durée de l'assurance va de 5 à 15 ans et les pertes sont indemnisées à hauteur de 95 %. La prime est payable chaque année sur l'assiette déclarée à garantir.

Aide au montage de dossier

Les Chambres de commerce et d'industrie de Lorraine ainsi que les Chambres de Métiers de Lorraine et les organisations professionnelles conseillent les entreprises dans les différentes phases de montage de dossier de demande de subvention.

Conseil Régional de Lorraine
Direction du développement
des PME-PMI et du Commerce Extérieur
› Laurence DEVAUX
› Tél : 03 87 33 60 43
› Mél : laurence.devaux@cr-lorraine.fr



**Direction Régionale du
Commerce Extérieur (DRCE)**
› Edith PUTOT
› Tél : 03 83 41 64 82
› Mél : edith.putot@missioneco.org



COFACE
› Brigitte CLEMENT-DEMANGE
› Tél : 03 83 35 88 96
› Mél : brigitte_clement-demange@coface.com



OSEO
› Noëlle HENRY
› Tél : 03 83 67 46 82
› Mél : noelle.henry@oseo.fr



**Chambre de Commerce et
d'Industrie de Meurthe et Moselle**
Service Interdépartemental
du Commerce Extérieur (SICE)
› Marie-France DANIEL
› Tél : 03 83 85 54 68
› Mél : vadala@nancy.cci.fr



**Chambre de Commerce, d'Industrie
et de Services de la Moselle**
Service Interdépartemental
du Commerce Extérieur (SICE)
› Lucette GRAAS
› Tél : 03 87 75 85 10
› Mél : lgraas@moselle.cci.fr



**Chambre de Commerce et
d'Industrie des Vosges**
Service Interdépartemental
du Commerce Extérieur (SICE)
› Frédéric BOURGUIGNON
› Tél : 03 29 35 18 14
› Mél : fbourguignon@vosges.cci.fr



**Chambre de Commerce et
d'Industrie de la Meuse**
› Sylvie MATHIEU
› Tél : 03 29 76 83 26
› Mél : smathieu@meuse.cci.fr



**Chambre Régionale de Commerce
et d'Industrie de Lorraine**
› Michel D'ARTAGNAN
› Tel : 03 83 90 88 83
› Mél : michel.dartagnan@lorraine.cci.fr



**Chambre de Métiers et de
l'Artisanat de la Meurthe et Moselle**
› Isabelle LALOUETTE
› Tél : 03 83 95 60 60
› Mél : isabelle-lalouette@cm-nancy.fr



**Chambre de Métiers et de
l'Artisanat de la Meuse**
› Sylviane VARNIER
› Tél : 03 29 79 20 11
› Mél : s.varnier@cm-meuse.fr



**Chambre de Métiers et de l'Artisanat
de la Moselle**
› Patricia MOINARD
› Tél : 03 87 39 31 68
› Mél : pmoinard@cm-moselle.fr



**Chambre de Métiers et de
l'Artisanat des Vosges**
› Jean-Charles MATHIOT
› Tél : 03 29 69 55 80
› Mél : jc.mathiot@cma-vosges.fr



**Chambre Régionale de Métiers et
de l'Artisanat de Lorraine**
› Claude ZERCHER
› Mél : crmlorraine@wanadoo.fr



Chambre Régionale d'Agriculture de Lorraine

- Comité de Promotion
 > Sandrine VALLIN
 > Tél : 03 83 96 80 60
 > Mél : sandrine.vallin@lorraine.chambagri.fr



AIAL

- (Association des Industries Agroalimentaires de Lorraine)
 > Jean-Michel BARBIER
 > Tél : 03 83 97 75 83
 > Mél : jean-michel.barbier@iaa-lorraine.fr
 > http://www.ania-export.com



Pôle Lorrain Ameublement Bois

- > Christine FREMY
 > Tél : 03 29 94 01 03
 > Mél : c.fremy@plab.org



UNIFA

- Délégation Régionale Est
 > Didier HILDENBRAND
 > Tél : 03 83 30 44 31
 > Mél : hildenbrand.ifa@mobilier.com



Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF)

- > Philippe PIERRAT-BRICHON
 > Tél : 03 83 80 75 91 ou 06 72 88 95 69
 > Mél : philippe.pierrat-brichon@wanadoo.fr



Direction Régionale des Douanes de Lorraine

- Pôle d'action économique
 Cellule conseil aux entreprises
 > Georges DUBOIS
 > Tél : 03 83 17 72 26
 > Mél : pae-lorraine@douane.finances.gouv.fr



Euro Info Centre

- > Laure JOYA
 > Tél : 03 87 33 67 65
 > Mél : eic@cr-lorraine.fr



Club Export Meusien

- > Président : Pascal NANTY
 > Contact : Sylvie MATHIEU
 > Tél : 03 29 76 83 26
 > Mél : smathieu@meuse.cci.fr

Club des Exportateurs Centre Lorraine (Meurthe et Moselle)

- > Président : Thierry PRECHEUR
 > Contact : Bernadette BELLAIS
 > Tél : 03 83 85 54 54
 > Mél : bbellais@wanadoo.fr

Comité Afrique Lorraine

- > Président : Bruno ROTH
 > Contact : Isabelle REISSIER
 > Tél : 03 83 44 45 58
 > Mél : comite@afrique-lorraine.com

Club Defi Export Lorraine (Moselle)

- World Trade Center (WTC) de Metz-Saarbrücken/CCI de la Moselle
 > Président : Laurent BUONVINO
 > Contact : France BERNARD
 > Tél : 03 87 75 85 04
 > Mél : fbernard@moselle.cci.fr

Club Export (Vosges)

- > Contact : Frédéric BOURGUIGNON
 > Tél : 03 29 35 18 14
 > Mél : fbourguignon@vosges.cci.fr

Pour plus d'information, vous pouvez consulter les sites suivants :

- www.entreprenezenlorraine.fr
- www.exporter.gouv.fr
- www.ubifrance.fr
- www.partenariat-france.org
- www.classe-export.fr
- www.cicm-irh.eu
- www.saarlortlux.biz

Édité par