

L'approche des marchés internationaux

Chef d'entreprise :
*développement, promotion,
modernisation*

**La CMA analyse vos
besoins et vous
accompagne dans votre
projet de développement**

► Contacts

**Service développement
économique**

• Toulouse
05 61 10 47 15
vbranover@cm-toulouse.fr



www.cm-toulouse.fr

► Objectif

Aider les entreprises à atteindre le marché international en les accompagnant vers des missions exports.

► Bénéficiaires

Entreprises artisanales candidates à l'exportation.

► Prestation

La CMA vous permet d'accéder aux marchés à l'exportation, grâce à :

- une analyse des besoins de l'entreprise et des actions à réaliser,
- la validation du projet export et la définition avec l'entreprise de son plan d'action à l'export,
- l'apport d'informations spécifiques (documentations, guides, listes de prospects, réglementations applicables à l'étranger, aides techniques et financières...),
- la mise en relation avec des spécialistes du commerce international (douanes, Coface, transitaires, consultants, réseaux à l'étranger...),
- la mobilisation d'aides financières directes pour prospecter à l'étranger (par exemple : traduction d'une plaquette en langue étrangère, identification de futurs acheteurs, participation à un salon à l'étranger...).

► Modalités

Lors de notre 1^{er} contact, rendez-vous est pris pour effectuer le pré diagnostic export. En fonction des besoins de l'entreprise et de son projet, un accompagnement personnalisé est proposé.

► Partenaires

Conseil régional - Europe - Ubifrance.

► Références

En 5 ans, 160 entreprises, tous secteurs d'activité confondus, ont été accompagnées.

► Tarif de la prestation

Prospection export (recours à un consultant, frais pour exposer sur un salon...) : sur devis, 30 à 50% des dépenses prises en charge par le Conseil régional et/ou Ubifrance, le reste étant à la charge de l'entreprise.