

HNI... conseille et accompagne l'entreprise dans son développement à l'international

A travers une équipe de Conseillers en Développement International (également « experts-pays »), HNI seconde le nouvel exportateur aussi bien que l'exportateur confirmé :

- réalisation d'un diagnostic export
- appui à la mise en place d'une stratégie
- identification des procédures d'accompagnement techniques ou financières les mieux adaptées
- mobilisation des réseaux et opérateurs partenaires
- instruction et suivi des dossiers.

Missions et salons

HNI organise la participation de l'entreprise à des **missions de prospection** collectives ou individuelles ou à des **salons professionnels** internationaux.

Information

HNI informe sur les marchés, les opportunités, les techniques du commerce international, l'environnement de l'entreprise exportatrice :

- Observatoire International
- Revue Normandie International
- Fiches export.

Rencontres

HNI assure l'animation de rendez-vous réguliers :

- Journées Pays
- Clubs : « Echanges Normandie Afrique », « Chine », « Maghreb Normandie Initiatives », « Inde »
- « Break fast HNI ».

Formation

HNI édite un programme de formations spécifiques
adapté aux besoins de l'exportateur.

Haute-Normandie International

Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie
9 rue Robert Schuman – 76042 Rouen cedex 1

Tél. +33 (0)2 35 14 38 89 – Fax +33 (0)2 35 14 38 26 - hni@haute-normandie.cci.fr
www.haute-normandie.net/hni - revue : www.normandie-international.com

Formation à l'international

SEMINAIRES REALISES PAR LE CEPPIC A ROUEN

Les Incoterms	1 jour	19 février	Page 1
La Douane à l'importation et à l'exportation	3 jours	12,19,26 mars	Page 2
Déclaration d'échanges de biens	1 jour	26 mars	Page 3
Ce qu'il faut savoir pour vous lancer à l'export	2 jours	11, 18 juin	Page 5
Le Crédit documentaire	2 jours	2, 9 avril	Page 6
Prévenir et gérer les litiges transport	1 jour	14 mai	Page 7
Documents d'accompagnement à l'exportation	1 jour	9 juin	Page 9
Gérer les relations avec les commissionnaires de transport	1 jour	18 juin	Page 10
TVA et Commerce international	1 jour	octobre	Page 11
Le Contrat de vente à l'international	1 jour	novembre	Page 12
Comprendre et négocier les cotations de transport	2 jours	19, 26 novembre	Page 13
Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international	1 jour	décembre	Page 14

Contacteur : Charlotte MARITAUD

Tel : 02 35 59 44 00

Séminaires réalisés par la CCI de l'Eure à Evreux

Les Incoterms	1 jour	3 mars	Page 1
La Douane à l'importation et à l'exportation	3 jours	28, 29 et 30 avril	Page 2
Optimiser ses entretiens de négociation achat à l'international	3 jours	23, 24 et 25 mars	Page 4
Les achats dans les pays « à bas coûts » ou « Low costs »	1 jour	4 juin	Page 8

Contacteur : Stéphanie PETIT – Tél. 02 32 28 70 50 – spetit@eure.cci.fr

Séminaires réalisés par CCI & Caux à Montivilliers

Les Incoterms	1 jour	17 février	Page 1
La Douane à l'importation et à l'exportation	2 jours	7 et 8 avril	Page 2
Le Crédit documentaire	1 jour	24 mars	Page 6

Attention !!! le séminaire « Douane » ne comprend pas l'étude de la DEB à Montivilliers

Contacteur : Sophie ZAKIAN – Tél. 02 32 79 55 84