



SE DEVELOPPER A L'INTERNATIONAL : Les enseignes parlent de leur expérience

Cibler un marché, mode de développement, partenariat,
contraintes légales et fiscales, les erreurs à éviter...

Programme

Stratégie : pourquoi l'international ? marchés cibles, définition des objectifs et des moyens, dimension temps du projet

Législation et fiscalité : mode de développement : succursales, affiliation, franchises... Structuration juridique et contrats, export, droit de douanes

Aspects financiers : dispositifs d'accompagnement et de financement, rentabilité du projet, gestion du change

Accompagnement et pilotage : ressources humaines, direction et principes de reporting, systèmes d'information, partenaires et organismes conseil

Les expertises de...

- Vincent BERGER, Avocat Fiscaliste Associé - Retail & Distribution, FIDAL
- Hervé CHOPIN, Associé – Retail & Distribution, KPMG
- Ruth GUERRA, Avocat Associé - Douanes/Droits indirects – Distribution, FIDAL
- Emmanuel LE ROCH, Délégué Général, PROCOS-EURELIA
- Florian TRESOS, Consultant international, PROCOS-EURELIA

Les témoignages de...

- Isabelle HUARD, International Development Manager, Groupe ERAM
- Vincent PEYRONNET, Directeur International, GEMO

**Une opportunité d'échanger sur les bonnes pratiques et
de rencontrer des spécialistes opérationnels du commerce à l'international.**

Lieu : ■ FIDAL
32 avenue Kléber 75016 Paris
Tél : 01 58 97 10 00

Inscription

avant le 26 janvier 2018 - Nombre de places limité

**Pour vous inscrire,
cliquez ici**

PROCOS

Tél. + 33 (1) 44.88.95.60
www.prococos.org