

World Trade Center Algeria

A Member of World Trade Centers Association Inc., New York



Alger le 14 Janvier 2010

Messieurs les Directeurs Chargés du Marketing Export et Développement

Objet : Séminaire sur :

« Maîtriser votre Business Plan à l'International »

Date: Dimanche 7 Février 2010

Lieu: Hôtel Mercure à partir de 8h30

Messieurs les Directeurs

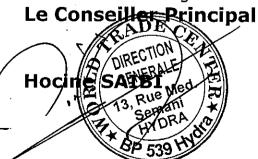
Nous avons l'honneur de porter à votre connaissance que le World Trade Center Algeria (WTCA) organise un séminaire. Sur **Le Business Plan à l'international.**

Durant cette journée Messieurs Jean SERRATS et Madjid BOUZAR aborderont l'ensemble des stratégies liées à l'exportation et construction d'un Business Plan à l'international.

Il est important de rappeler le contexte de l'entreprise face à la mondialisation et la nécessité de maîtriser le contenu d'un business Plan pertinent à l'international.

La densité du Programme de cette journée , souligne, toute l'importance du thème proposé aux échanges d'expériences entre, les participants et nos experts .Le WTCAA sera très heureux de vous recevoir et de vous voir participer à ce carrefour d'échanges

Veuillez agréer, Messieurs les Directeurs, l'assurance de notre considération distinguée





BULLETIN D'ISCRIPTION

| A faire parvenir au plus tard le Jeudi 4 février 2010 avant 13h par fax au N° 021.69.29.05 Ou par e-mail : | | | | |
|---|-----------------------|-----------|----------|---------------------|
| Entreprise / Organisme : | | | ••••• | |
| Adresse: | | IM. F | NIS | ,,,,,, |
| Tél. : F | | FAX: | E-mail : | |
| Participants inscrits au thème : | | | | |
| MAITRISER VOTRE BUSINESS PLAN à L INTERNATIONAL | | | | |
| Animé par :MM Jean SERRATS et Madjid BOUZAR | | | | |
| Date : Dimanche 7 Février 2010 à 8h Hôtel MERCURE Alger Lieu : Hôtel MERCURE | | | | |
| Frais de participation 19.305,00da TTC Ce prix comprend : (Frais de participation, restauration, pauses café, documentation, CD et attestation du WTCA) Horaires du premier jour : 8h inscriptions & accueil8h30 Début du séminaire 0h45 pause déjeuner 13h déjeuner -14h30 à 17h30 suite séminaire et clôture suite | | | | |
| N° | Noms Prénoms | Fonctions | | N° de Tél ou e-mail |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | A II (A I TATECA (d | P0/) | | |
| - Adhérents du WTCA (- 15%) - Inscription de 5 Participants et plus réduction de (10%) Modalité de règlement : | | | | |
| Soit par Virement au compte WTCAA, à l'agence Hydra de TRUST BANK portant N°220.140 000 237 000 Soit par remise de chèque libellé au nom du WTCAA. | | | | |

Cachet & Signature de l'Organisme

Fait, le

PROGRAMME DU SEMINAIRE

MATIN

8h30: mot de bienvenue W.T.C.A.

8h45 : modération et introduction du séminaire : «L'entreprise face à la mondialisation et la nécessité d'un business plan pertinent »

Madjid BOUZAR, Directeur du dépt. Relations internationales, ITI-RI / Université de Strasbourg

9h15-10h45:

Jean SERRATS, Président du Comité Alsace des Conseillers du Commerce Extérieur de la France

- Politique / Stratégie / Tactique
- Critères d'une décision stratégique

10h45-11h15 : pause café

11h15 -12h45: suite et débat

Typologie des stratégies de développement - Avantages / Inconvénients

13h00: déjeuner

APRES-MIDI

14h30-16h00:

- Critères d'accessibilité à l'international pour l'Entreprise
- Le Business Plan International : contenu détaillé

16h00: pause café

16h30-17h30: suite et débat

17h30 : clôture du séminaire.

Jean SERRATS

50, rue de Saverne 67120 MOLSHEIM

Tel: 06 09 26 24 34 jean.serrats@wanadoo.fr

Président du Comité Alsace des Conseillers du Commerce Extérieur.

FORMATION

- Ecole Supérieure de Commerce de Paris 1972 Option Marketing
- Trilingue anglais allemand, espagnol et italien courants

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 2007 : Consultant en développement international de l'entreprise.

2006 ALTIS CONSULT GERANT

1996-2005 GROUPE DE DIETRICH REMEHA DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

1988-1995 SUPRA - RICHARD LE DROFF DIRECTEUR MARKETING ET DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

1986-1987 GILLETTE EUROPE Shaving Division MARKETING MANAGER Poste basé à Londres . CA géré : 150 M USD . Budget PP : 25 M USD (dont Media 14)

Dans le cadre d'une intégration pan-européenne de l'activité des 15 filiales :

1983-1986 GROUPE HUTCHINSON Département Gants DIRECTEUR EXPORT Membre du Comité de Direction . CA géré : 220 MF (60% du CA total)

1974-1982 GROUPE DANONE Division Boissons

1980-1982 BSN Opérations Internationales

SENIOR AREA MANAGER

Zone : Europe Sud et Est, Scandinavie, Canada, Japon, Afrique, Océan Indien

1977-1979 KRONENBOURG Direction Export

AREA MANAGER

Zone: Afrique, Océan Indien, Proche Orient

1974-1977 KRONENBOURG Direction Marketing CHEF DE PRODUITS

Responsable du circuit C.H.R. pour Kronenbourg et les bières brunes BSN