

INTERNATIONAL DAYS

Program of the Conferences Friday 21 November 2008

International Days will be organized on Friday 21 and Saturday 22 November in Brussels (Heyzel National King Baudouin Stadium) with non-stop conferences and stands for managers looking to start or to develop international economical activities.

Final timing, list of the stands and program of all other conferences: www.international-days.org.

Room C Tribune (first floor)

13.45 – 14.20h: **VOKA** – Kamer van Koophandel Mechelen – www.voka.be

13u45: Inleiding

Voorgesteld door: Mevr Petra Van Bouwelen, Manager International Trade, Voka - Kamer van Koophandel Mechelen

13u50: **“Technologie Marketing”**

Voorgesteld door: dhr Chris Block, Vice-President Public Affairs Punch Graphix International nv en CEO Br@ins Trust – www.punchgraphix.com – www.brainstrust.be

Technologie Marketing is een project dat uitgevoerd wordt door 8 Voka - Kamers van Koophandel in Vlaanderen met ondersteuning van de Universiteit van Hasselt, de ondernemerswereld, Flanders Investment & Trade en het IWT. Het hoofdoel van dit project is sensibilisering en ondersteuning van KMO's van medium - and high - tech industrie bij de internationale vermarkting van hun innovatieve projecten / technologie en met het doel om hun succesratio te verhogen en hun competitief voordeel te verbeteren door het gebruik van technologie marketing.

14.30 – 15.00h: **ING** – www.ing.be

“Efficient International Cash Management & Trade Finance Services”

Presented by: Mrs Sonja Van Oost, Manager Non-Residents Department.

15.15 – 16.30h: **BECI** (Brussels Enterprises, Commerce and Industry) – www.beci.be

“Income and Indirect Tax aspects of developing a business in a foreign market: representation office, permanent establishment, VAT formalities and registration, setting up a foreign company...”

Presented by: Mr Renaud Hendricé, Tax Partner Deloitte and Mr Emmanuel Rivera, Senior Tax Manager Deloitte. – www.deloitte.com

16.45 – 17.30h: **CCI** (Federation of Chambers of Commerce and Industry of Belgium) – www.cci.be

“Chambers of Commerce: a parallel network abroad”

Presented by: Mr Wouter Van Gulck, General Manager of the Federation of Chambers of Commerce and Industry of Belgium.

The Chambers of Commerce in Belgium and the Belgian Chambers of Commerce abroad can help you expand your business in new markets, using the experience of knowledgeable business people.

“Soutien de la Chambre de Commerce aux sociétés belges dans le Nord de la France” par Patricia De Backer, Directrice de la Chambre de Commerce Franco-Belge du Nord de la France. – www.chambre francobelge.com

Room B Salon (First Floor)

14.00 – 15.00h: **CCIBW** (Chambre de Commerce et d'Industrie du Brabant Wallon) – www.ccibw.be
"Les services des CCI pour un développement international et la valeur ajoutée de la consultance dans le déploiement de vos projets internationaux"

Présenté par: Mr Philippe Leroy et Mme Dominique Verleye de la CCIBW.

"La nouvelle efficience à l'international par le management interculturel et participatif" par Osmoteam Consulting sprl. – www.osmoteam.net

"Un développement international relève-t-il encore du choix ou est-ce une nécessité?" par Euroconsultants sa. – www.euroconsultants.be

15.15 – 15.45h: **ONDD** (Office National Du Ducroire/ Nationale Delcrederedienst) – www.ondd.be

"Insurance against political risks for foreign investments."

Presented by: Mrs Mireille Janssens, ONDD.

The wave of globalization and the process of economic integration have given rise to an increase in cross-border investment transactions. In order to safeguard their foreign investments, it is important for investors to protect themselves against political risks in the host country by taking out an investment policy.

15.50 – 16.20h: **Capsave** – www.capsave.be

"Comment financer son développement international hors relations bancaires habituelles?"

"De opwaardering van schuldvorderingen van klanten"

Présenté par: Mr Michel Ermans, Capsave SA

Le développement à l'international pose souvent trois types de questions:

- Comment prospecter ?
- Comment être certain d'être payé de mes clients ?
- Comment puis-je financer mon expansion internationale ?

A ces trois questions, Capsave et ABA Factoring apportent une réponse professionnelle et adaptée aux PME, belges et étrangères, tant au niveau de la couverture du risque d'insolvabilité que d'un mode de financement basé sur la valorisation des créances clients, en dehors de vos relations bancaires habituelles. Il s'agit donc bien d'une source de financement supplémentaire où aucune garantie particulière n'est demandée.

16.25 – 16.55h: **PMV** (Participatie Maatschappij Vlaanderen) – www.pmvlaanderen.be

"Groeien zonder grenzen met het Fonds Vlaanderen-Internationaal van PMV"

Voorgesteld door: dhr Bart De Smet, Business Unit Manager PMV-kmo.

Het Fonds Vlaanderen-Internationaal bevordert de internationale groei van Vlaamse ondernemingen door risicokapitaal te verstrekken aan hun investeringsprojecten in het buitenland. Het fonds wordt beheerd door PMV, de investeringsmaatschappij van de Vlaamse overheid.

17.00 – 17.30h: **UNIZO** – www.unizo.be

"KMO's en internationalisering: opportuniteiten en belemmeringen"

Voorgesteld door: Mevr Kaat Verleye, UNIZO.

Ondanks de kwalitatief hoogstaande producten en diensten verlopen de internationale activiteiten van Belgische KMO's vaak erg moeizaam. En toch is deze stap noodzakelijk voor de groei en zelfs het overleven van deze KMO's. Deze uiteenzetting staat stil bij de remmende en bevorderende factoren voor internationale activiteit van KMO's.

Room A Press Room (Ground Floor)

14.15 – 15.00h: Brussels Export – Prince Albert Fund

"The Brussels Young Exporters Program, a unique training opportunity abroad for young unemployed people from the Brussels-Capital Region." – www.brusselsexport.be

Presented by: Mr Laurent Thiebaut, Brussels Export.

Brussels Export helps young unemployed bachelor or master students to become future export managers. This program includes a stay of three months abroad in our trade commissioner's offices.

"The Prince Albert Fund, an opportunity to grow outside Western Europe." – www.princealbertfund.be

Presented by: Mrs Pascale Van Durme, Prince Albert Fund.

For professionals, finding an opportunity to work for a Belgian company abroad is not simple even if Belgian companies can often be desperate to find the right type of employee and would be eager to extend the opportunity for employment. The Prince Albert Fund attempts to solve this problem by providing the selection process and a one year grant.

15.15 – 16.30h: AWEX (Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements Etrangers)

"Explort, formations et stages en commerce international pour jeunes et demandeurs d'emploi." www.awex.be

Un programme de formations et de stages en commerce international proposé par l'AWEX, en partenariat avec le Centre de Compétences Management & Commerce et soutenu par le Plan Marshall. Une ouverture à l'international et aux métiers de l'exportation basée sur la pratique et la collaboration avec les entreprises wallonnes.

QUI? Etudiants et demandeurs d'emploi diplômés avec compétences en langues, mobilité et motivation

QUOI? Formation modulable, coaching personnalisé, stages à l'étranger, valorisation de l'interculturalité

POURQUOI? Développement de la Wallonie et de ses entreprises, épanouissement personnel

"L'AWEX: acteur de croissance de jeunes sociétés technologiques. Illustration par une expérience unique de collaboration transatlantique."

L'AWEX a signé un accord de partenariat technologique tout à fait unique avec l'une des universités techniques les plus en pointe aux Etats-Unis: Texas A&M University System. Cet accord vise à créer des sociétés globales, à apporter des structures d'accueil et de soutien à nos PME ainsi qu'aux PME texanes de part et d'autre de l'Atlantique et procurer des opportunités technologiques complémentaires à nos entreprises.

"Internationalisation des entreprises : possibilités financières de la SOFINEX." www.sofinex.be

La Société de Financement des Exportations et de l'Internationalisation des entreprises wallonnes a été créée en septembre 2003. Elle a la forme d'une société anonyme et est le fruit d'une collaboration opérationnelle entre l'Awex, la Sowalfin et la SRIW. Sa mission est d'être le partenaire des entreprises wallonnes dans le domaine du financement des opérations internationales. Elle propose à celles-ci un ensemble de produits, services et outils financiers encourageant ainsi les exportations et les investissements à l'étranger et pour autant que ceux-ci génèrent des retombées positives sur l'activité économique et sur l'emploi en Région wallonne.

"Grappe à l'exportation et l'internationalisation des entreprises par l'UWE " – www.uwe.be

La Cellule Marketing International de l'UWE a pour objectif d'aider à dynamiser le commerce extérieur wallon en rassemblant des entreprises fournisseurs de biens et services à un même secteur d'activité (grappe) et partant de l'aide technique d'une entreprise leader dans son

secteur. Elle effectue des missions économiques préparées en collaboration avec les ambassades et les attachés économiques et commerciaux de l'AWEX.

16.45 – 17.45h: **FIT (Flanders Investment and Trade) – Club Diaspora**

"FIT: Toelichting dienstverlening met focus op de subsidiekansen." – www.fitagency.be

Voorgesteld door: dhr Yves Roekens en dhr Ludwig 't Jampens, FIT.

FIT, het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen, is het Agentschap van de Vlaamse overheid dat Vlaamse bedrijven ondersteunt bij het internationaal ondernemen en buitenlandse ondernemingen helpt bij het opzetten of uitbreiden van een vestiging in Vlaanderen. Vlaamse KMO's die internationaal ondernemen kunnen aanspraak maken op financiële ondersteuning onder de vorm van subsidies. Tijdens de presentatie worden de belangrijkste steunmaatregelen toegelicht.

"Club Diaspora: Hoe vindt een Vlaams bedrijf aansluiting met Vlaamse professionals in het buitenland?" – www.clubdiaspora.be

Voorgesteld door: dhr Jan De Moor, Club Diaspora.

Club Diaspora is een netwerk van professionals die actief zijn in het buitenland, een sterke band hebben met Vlaanderen én hun kennis en ervaring wensen te delen met ondernemers in Vlaanderen.