

**Recrute
ses
Courtiers**

L'import export à votre portée !



Opportunité de Carrière

Notre Réseau de place de marché interconnectées se développe rapidement dans le monde entier.

Ce peut être pour vous l'opportunité de lancer ou relancer votre carrière.

*Nous entendons par Place de Marché un dispositif qui fonctionne sur Internet, animé par des courtiers agissant autant on-line que sur le terrain, pour permettre aux fournisseurs de faire connaître leurs produits aux acheteurs, et **de générer des commandes de ces derniers.***

En plus d'une place de marché Internationale, une quinzaine de places de marché régionales ou thématiques sont en opération ou en passe de l'être : France, Tchéquie, Cote d'Ivoire, Guadeloupe, Maurice, Réunion, Maroc, Région Nord, Bretagne, Afrique de l'Ouest, ... 2 roues, meubles...

Chaque place fonctionne comme un Bureau de Liaison du réseau mondial, recrutant les fournisseurs locaux désireux de se développer sur d'autres marchés et trouvant directement du réseau les produits que recherchent les acheteurs locaux.

Ce développement ne fait que commencer : nous en prévoyons d'ouvrir autour du monde une centaine de Bureaux de Liaison d'ici les 2 prochaines années.

Nous recrutons des courtiers pour le management d'une place de marché.



En quoi est ce une opportunité ?

❑ Alors que l'économie se mondialise, les transactions internationales ne représentent que 5% des flux globaux sur la planète.
Un potentiel considérable à exploiter.

❑ Risques d'entreprise réduits à minima

➤ Un investissement minimum pour vous lancer, A votre charge la formation initiale et des frais techniques (2 200 €)

➤ de faibles coûts de fonctionnement

➤ Pas d'immobilisation de capital : Vous achetez ou vendez pour le compte de donneurs d'ordres qui ont l'argent ou le produit.

❑ Qualité de vie

➤ Pas de limite de revenus (une seule transaction peut vous rapporter 2000 à 10000 € ou plus et vos revenus annuels peuvent vous situer dans la tranche du haut de l'impôt sur le revenu)

➤ Liberté : Vous êtes maître de votre organisation et de votre temps



La Bourse Mondiale des Affaires



Une Bourse d'affaires inter entreprises

Réservé aux échanges inter entreprises, Golden-Trade est un moyen simple, efficace et économique pour donner de la visibilité à une PME qui cherche des débouchés pour sa production ;

Elu en 2000 parmi les 100 premiers sites de commerce international, Golden-Trade compte aujourd'hui plus de 7000 fournisseurs de 140 pays référencés et est considéré comme la première place d'affaires francophone dédiée au commerce international sur internet.

3 points ont contribué au succès de Golden-Trade :

- Un environnement sécurisé :

toutes les parties souhaitant participer à la Bourse d'affaires, en tant qu'acheteurs ou fournisseurs, doivent se soumettre à une procédure de vérification permettant leur authentification. Dans l'environnement internet caractérisé par des formes de plus en plus malignes de cybercriminalité, les produits des fournisseurs de confiance arborent le label VERIDICUS (ce qui est vrai), permettant aux acheteurs de transiger dans un environnement de confiance.

En outre, toutes les relations entre fournisseurs et acheteurs sont initiées sous l'égide d'un courtier accrédité chargé de qualifier les parties pour ne transmettre aux fournisseurs que les contacts qui en valent la peine.

- Un Système de propagation d'offres commerciales :

grâce à cet astucieux système, les produits des entreprises de confiance présentés sur Golden-Trade sont publiés sur des centaines de sites et de places de marchés affiliés, dédiés au commerce international.

- Un développement online et sur le terrain : Depuis 1 an, une quinzaine de bureaux de liaison ont été recrutés à travers le monde.

Il est attendu à terme de créer un Bureau de liaison dans chaque pays pour offrir aux entreprises participantes un réseau global de points de contact aussi bien pour prospecter ou les représenter que pour des opérations de contrôle ou de vérification.

Plus besoin d'être une grande entreprise pour offrir une visibilité mondiale à vos produits !

Décidément, avec Golden-Trade, vous ouvrir au commerce international ne vous oblige plus à faire le tour du monde !

Votre place dans le Réseau Global

Chaque courtier dispose de sa propre Place de Marché, connectée à la Bourse Mondiale Golden-Trade.

- C'est la porte d'entrée de ses fournisseurs locaux pour leur promotion internationale.
- C'est aussi l'accès pour les acheteurs locaux aux offres des fournisseurs internationaux



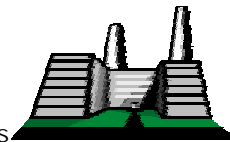
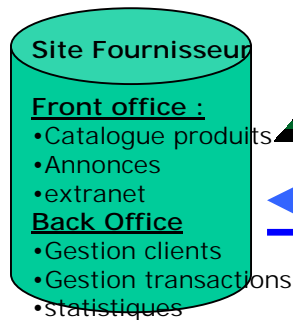
➤ Un système d'interconnexion permet la diffusion des produits de votre place de marché régionale dans tout le réseau international des Places de Marché des autres courtiers CIOA dans le monde et vice versa.
 Vous démarrez donc avec un portefeuille de plusieurs milliers de produits à développer

➤ Chaque courtier recrute et anime son réseau de chargés d'affaires appelés à agir comme agent local pour les fournisseurs internationaux

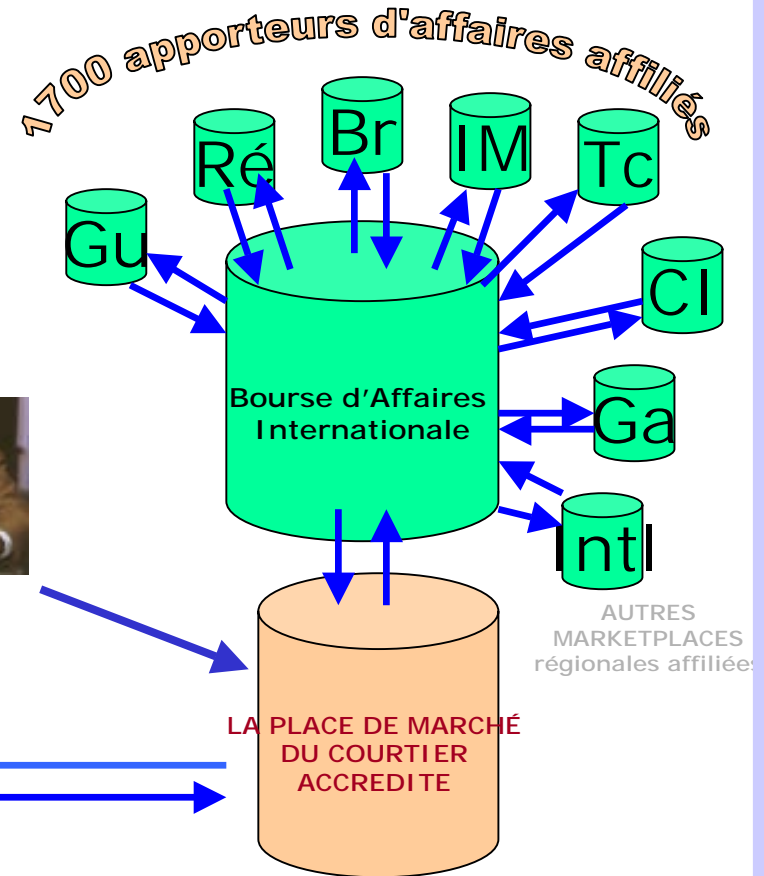
➤ Les Services Communs assure la coordination de l'ensemble ainsi que les services de support : traduction, documents de vente, assistance technique, juridique, assistance à la négociation, organisation logistique, sécurisation des transaction...



Acheteur local



Fournisseur local



Quelle est votre mission en tant que Courtier de la Bourse Mondiale des Affaires ?

Le COURTIER, l'interface entre les entreprises locales et le réseau mondial

➤ Recruter des fournisseurs locaux

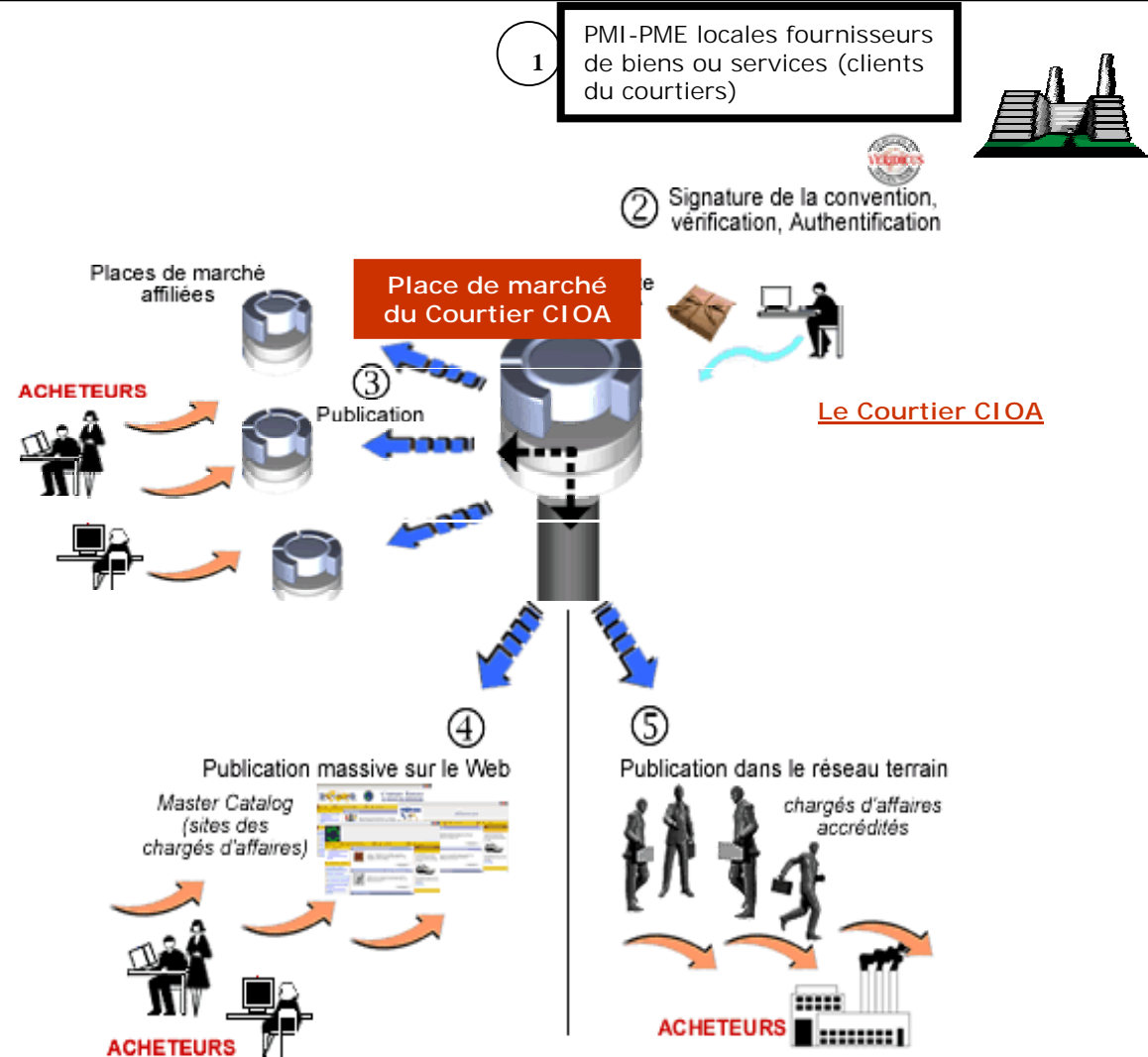
➤ Les assister pour l'introduction de leurs offres et la création de leur catalogue dans le réseau de place de marché

➤ Promouvoir les offres des fournisseurs dans son environnement

➤ Recevoir les demandes d'acheteurs, les qualifier et prendre leurs ordres

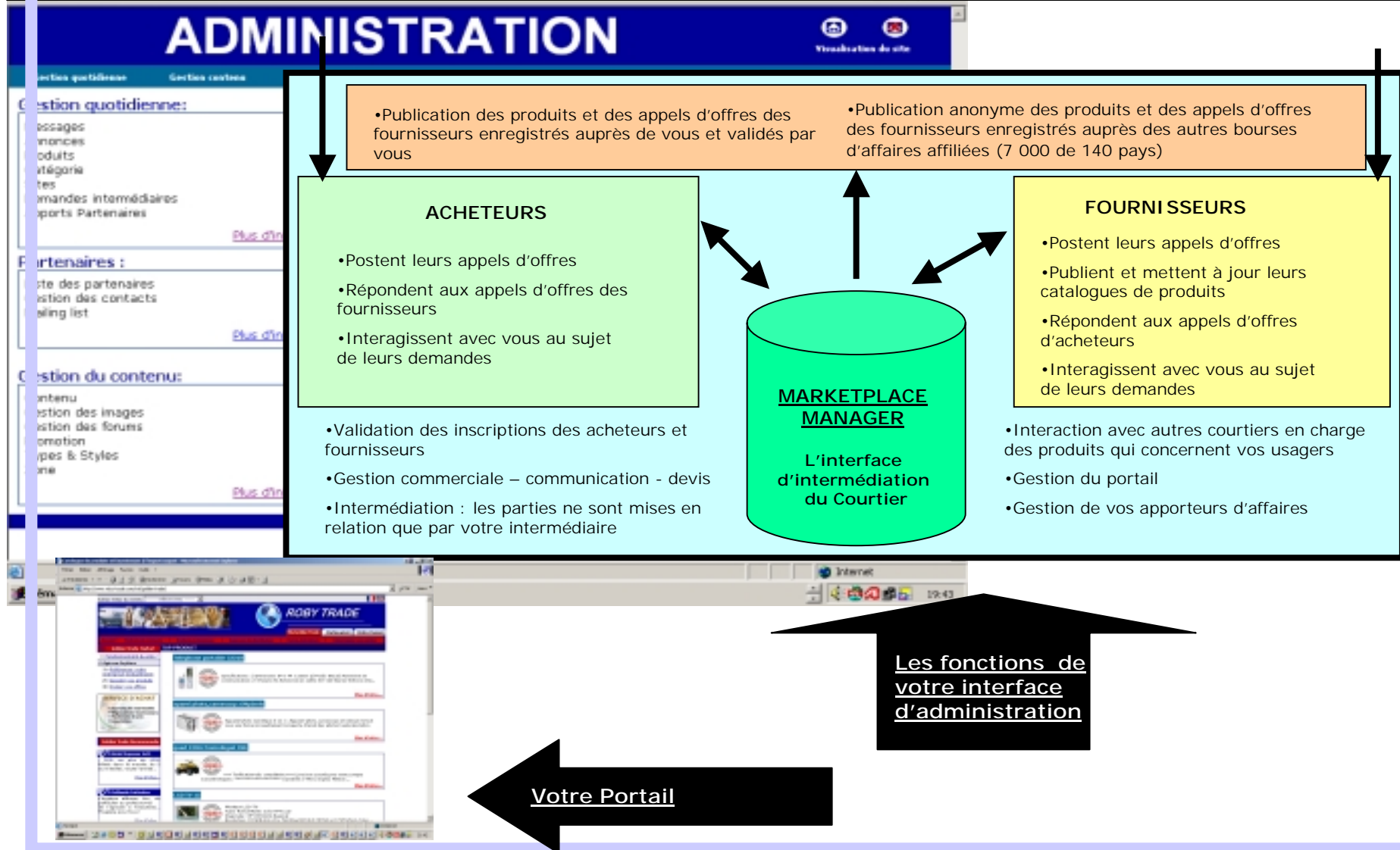
➤ Assurer l'intermédiation entre acheteurs et vendeurs

➤ Recruter des agents commerciaux pour les fournisseurs de la Bourse qui le souhaitent.



Les ressources à votre disposition

Votre Propre Place de Marché d'Import Export



Les autres Ressources à votre disposition

MNB

Notre Plate forme Internet Mutualisée, pour offrir des solutions Premium de e-business aux entreprises qui souhaitent organiser leur marché et développer leurs réseaux

MnB est une Solution logicielle type 'Portail d'entreprise', conçue pour être administrée par des usagers non informaticiens, et permettre à une entreprise ou une communauté, de manager tout son relationnel sur internet.

Intelex



Intègre dans un tout, fonctionnant sans soudure, les fonctions suivantes :

- Création, publication, partage de contenus divers : pages web, sites, catalogues, forum...
- Gestion des transactions : ventes B2C, B2B (multitarifs, multitauxes, multidevises..), appels d'offres,
- Relations commerciales : gestion structurée des relations Web/entreprise, entreprise/entreprise, Web/web, en mode one2one, one2many, many2many, en prenant en compte les relations client/projet/ressources humaines
- Affiliation, réseaux virtuels : duplication contrôlée d'affiliés partageant tout ou partie des fonctionnalités et contenus, calcul des trajectoires de revenus

Club des Courtiers

Notre Base de données de déclarations douanières pour cibler juste dans la jungle de l'international !



La Base de données INTELEX compile les manifestes douaniers de plusieurs années, pour plusieurs pays (USA, INDE) pour permettre de rechercher les importateurs qui ont acheté par le passé, les marchandises que vous avez à vendre.

Plus de 30 millions de transactions internationales - représentant un montant estimé de 10 000 milliards de \$- peuvent être scannées à partir du moteur de recherche sur internet pour permettre la recherche de prospects, fournisseurs, concurrents, contrefacteurs et révéler à leur sujet des informations détaillées sur leurs habitudes et activités.

Fournit les coordonnées des parties, descriptions & quantités des marchandises échangées, conditions de vente, et montant dans certains cas).

Notre réseau de professionnels au service de votre développement dans 40 pays.

Association internationale de courtiers et apporteurs d'affaires en import export créée par le CIOA en 1994. Compte des membres affiliés dans 36 pays signataires d'un code d'éthique et de bonnes pratiques d'affaires, et travaillant selon des procédures communes.

Les membres de ce réseau interconnecté sont engagés à la promotion des offres d'affaires des entreprises qui bénéficient de notre programme de développement commercial.

Les partenaires fédérés mutualisent :

- des ressources professionnelles,
- un portefeuille de contacts
- les informations relatives aux flux de marchandises et tendances de consommation de leurs marchés respectifs.

Un réseau de Confiance avec un unique interlocuteur et responsable face à vous : le Groupe CIOA

Comment vous allez gagner de l'argent ?

1 – En Trouvant des contreparties aux offres des fournisseurs de la Bourse d'affaires, vous générez :

Les commissions de courtage payées par les fournisseurs vont 5 à 40% selon la nature des produits et montant des transactions

>> 50% vous reviennent

2 – En Recherchant des mandats d'acheteurs, vous générez votre 2ème source de revenus :

- Les acheteurs adhérents de la Centrale d'Achat payent 3 800 €/an et des commissions de 0,5 à 5% par transaction

- Les non adhérents payent des commissions d'achat de 7,5 à 15% sur le montant des transactions

- Les non adhérents s'acquittent de 350 € pour lancer des recherches de produits ou de prix

>> 50% vous reviennent

3 – En Recrutant des 'fournisseurs de confiance' (authentifiés) à introduire dans la bourse vous générez votre 3ème source de revenus :

Les fournisseurs paient 350 € pour leur cotisation annuelle.

>> 33% vous reviennent

4 – En Vendant les services PREMIUM de la Bourse vous générez votre 4ème source de revenus :

- Services de e-business optionnels : de 170 € à 1 500 €/mois

- Création de catalogue type E-book pour CD ROM permettant de consulter off line et de commander en ligne : 1400 €

- Services d'information (Fichier de contacts, études..)

- Services de facilitation (business plan, plan marketing, plan export..) : de 1 000 à 15 000 €

- Des formations (450 €/jours)

>> 33% vous reviennent

5 – En Vendant vos propres services à valeur ajoutée aux acheteurs et vendeurs

formation, conseil, études, négociations, Webmastering, encadrement à temps partagé...

Vous facturez selon votre tarification :

>> 100% vous reviennent.

6 – En trouvant des acheteurs pour les fournisseurs que vous enregistrez sous votre couvert, vous générez votre 6ème source de revenus

Vous facturez les commissions que vous déterminez.

>> Elles vous reviennent à 100%

Devenir courtier CIOA

Étape par étape...

- Nous prenons pour acquis que vous avez bien pris connaissance de notre offre, que vous avez visité nos divers environnements sur le Web et étudié notre catalogue d'offres aux entreprises.
- Étudiez la convention de partenariat.
- N'hésitez pas à prendre contact avec un chargé de compte du CIOA.
- Adressez votre contrat signé en 2 exemplaires accompagné du montant afférent. Votre Bourse d'affaires sera créée et paramétrée aussitôt, afin qu'elle soit prête pour votre prise en main au moment de votre formation
- Inscrivez vous pour la prochaine session de formation.
- Vous démarrez votre cabinet.

L'organisation nécessaire :

- **Structure juridique** : vous aurez à vous inscrire en tant qu'entreprise et disposer d'une immatriculation au Registre du Commerce (société, entreprise individuelle..)
- **Locaux** : Il n'est pas indispensable de disposer de locaux professionnels. Vous pouvez travailler à partir de votre domicile, louer quand nécessaire des locaux dans un centre d'affaires, à moins que vous souhaitiez donner une visibilité particulière à votre cabinet d'affaires.
- **Personnel** : seul, vous pouvez. A deux, c'est bien. En couple, c'est parfait.

Ce que vous avez à payer :

- Votre Formation : 5 jours, soit 1 450 € HT
- Le paramétrage et le design de votre place de marché : forfait de 750 €
- La cotisation au Club des Courtiers (mise à disposition de votre plate forme, services de support): 1500 €/an ou 150 €/mois

Pendant vos activités,

- vous aurez à vous acquitter d'une redevance de 3,5% du montant des transactions générées au cas où vous trouvez acheteur et vendeur.
- Lorsque vous ne portez qu'une des 2 contreparties, ce montant est ramené à 1,75%.

Entrepreneur indépendant, vous aurez à régler toutes les dépenses liées à l'exploitation et au développement de votre cabinet (promotion, frais de déplacement, social, fiscal).

Ce que vous devez savoir ..

Le commerce International : Très bien si vous connaissez. Sinon, vous bénéficiez d'une formation initialement site, en ligne, de guide, de support téléphonique

L'anglais : Très bien si vous maîtrisez. Sinon vous vous concentrerez sur votre marché local et la francophonie. En plus, le service de support fait l'interface entre vous et les anglophones

L'informatique : Vous n'avez pas besoin d'être un AS. Notre plate forme à été créée pour des non techniciens.

Votre Contact : Léon Lucide, coordinateur

Tel : (33) 04 94 14 12 40

Fax : (33) 04 94 14 12 41

E-mail : llucide@cioa.com



Groupe CIOA – Parc Tertiaire Valgora – Bat T

83160 La Valette du Var – FRANCE

Tel : 33 (0)4 94 14 12 40 - Fax : 33 (0)4 94 14 12 41

Web : <http://www.cioa.com> - E-Mail : cioa@cioa.com