



Leendert de Voogd,
Vigiglobe.



Sydney Dalmayrac,
Dirigeant de Star Wellness
à Juan les Pins

Rédaction

«L'an prochain, nous allons véritablement commencer l'international au Moyen-Orient: à Dubaï, avec une équipe technique sur place»

Isabelle de Botton (Casa d'Amor, St Paul de Vence) en prospection à Maison&Objet Asia à Singapour

Pas besoin d'être une multinationale... pour partir à l'international. Les TPE et PME se lancent aussi, sans complexe. Isabelle de Botton de Casa d'Amor à Saint Paul de Vence (art et décoration intérieure) s'est envolée chercher des clients à Singapour. Avec l'aide de CCI International, elle a pu participer en mars dernier à Maison&Objet Asia, le plus grand salon dans son domaine d'activité: un rendez-vous incontournable. *"Je dirige une petite entreprise qui a toujours exporté. Pour Singapour, tout est parti de Maison et Objet Paris, auquel je participe régulièrement. Les clients du Japon, d'Indonésie, de Thaïlande ou de Chine que l'on peut rencontrer à Singapour représentent un énorme potentiel. Mais entre la logistique et les tarifs du salon, le coût de participation est important".* L'expérience s'avère néanmoins très concluante: *"La CCI nous a conduits aux aides de la Coface et aux bons interlocuteurs. Actuellement, nous continuons à travailler les prospects rencontrés à Singapour et nous envisageons de participer en mai 2015 à Miami à Maison&Objet America".*

Sydney Dalmayrac (Star Wellness, Juan les Pins): une stratégie internationale pour nos Spas 'haute-couture'

Sydney Dalmayrac, qui développe depuis 2000 un concept de Spas "haute-couture" pour les établissements hôteliers, a installé son show-room dans le nouveau palais des congrès de Juan-les-Pins. C'est là, lors d'un salon networking, qu'il a rencontré les experts azuréens de CCI International. Cela tombait bien: de conseil en installation et vendeur de matériel, Star Wellness (4 M€ de chiffre d'affaires) souhaitait élargir son activité vers de l'installation et son management. *"Mais alors que nous avions une vision nationale, la CCI nous a permis d'envisager une stratégie internationale, explique-t-il. Ses experts nous ont aidés pour les contacts et pour l'élaboration du Company Profile pratiquement terminé. Au dernier salon Equip'Hotel à Paris, des clients se sont déjà présentés pour l'international. Nous venons d'ouvrir notre première filiale à Monaco. Mais l'an prochain, nous allons véritablement commencer l'international au Moyen-Orient: à Dubaï, avec une équipe technique sur place pour l'implantation de spas et leur gestion".* ■

DES ÉVÉNEMENTS EXPORT CLÉS EN RÉGION PACA

Forum international Paca

En 2014, le Forum international Paca a permis à plus de 2500 exportateurs débutants ou confirmés d'être reçus en rendez-vous individuels et de participer à des conférences.

Med Business Days

Avec 520 entrepreneurs du bassin méditerranéen, une participation de près de 20 pays d'Europe et de Méditerranée, l'événement clé du business international en Méditerranée a permis à 400 entrepreneurs de nouer et d'approfondir des contacts qualifiés dans le cadre des Rendez-vous en BtoB.

LE GUICHET DE L'EXPORT PACA

Dispositif animé par CCI International PACA pour le compte de tous les acteurs de l'export en région (Etat, Région, UBIFRANCE, BPI, Coface, les CCEF, les chambres de l'Artisanat et de l'Agriculture, et des fédérations professionnelles, clubs export, Prides...), C'est un numéro d'appel - 0810 19 20 21 - qui répond à 100 % des questions liées à l'international sous 48H en orientant l'entreprise vers le professionnel le mieux adapté à sa demande (près de 26 organismes référencés)

Tel: 0 810 19 20 21
www.exportpaca.com

COMMENT OPÈRENT LES EXPERTS DE CCI INTERNATIONAL

Opérateur du "Guichet de l'export", CCI International PACA joue d'abord un rôle d'aiguillage vers ses partenaires (BPI, Coface, CCEF, Région, UBIFRANCE, etc.). Elle ouvre ainsi sur l'ensemble des solutions avec l'engagement de donner une réponse sous 24 heures (80 % des cas) ou 48 heures (100 %).

Dans les Alpes-Maritimes comme sur les autres territoires, le gros du travail tient dans le conseil individuel. Après avoir détecté l'entreprise susceptible d'exporter, un diagnostic est établi. S'il est concluant, il est proposé un chaînage d'outils.

Dans cette opération, la principale innovation apportée par CCI International tient dans l'assemblage des outils opérationnels et dans le fait que l'ensemble est adaptable quel que soit le stade d'internationalisation.

Deux exemples qui illustrent le cœur de métier d'accompagnement individuel: le "company profile", qui permet non seulement de structurer l'offre commerciale mais aussi de construire un véritable outil de communication et de pénétration de marché. L'accompagnement individuel, c'est aussi une expertise juridique et réglementaire et la qualification du projet spécifique de l'exportateur

par le croisement de la filière et du marché cible.

L'autre volet de l'accompagnement est collectif.

Avec là aussi de nouveaux services comme le lancement en 2014 des modules de formation professionnelle sur les procédures et formalités douanières, les Incoterms, ou encore en avril 2015, le pilotage d'une mission Emirats Arabes Unis (Dubai et Abu Dhabi) avec des rencontres BTB pour 10 entreprises azuréennes et de la région PACA. En 2015, CCI International Paca proposera également des missions et des salons aux Etats-Unis, en Afrique sub-saharienne ou encore au Mexique.