

## L'international, un atout pour l'Auvergne !

*La région Auvergne n'a pas à rougir de ses résultats en matière d'exportation ! Elle renoue avec la croissance avec une progression de 10 % des exportations sur le premier semestre 2011. Elle se classe ainsi au 17<sup>ème</sup> rang des régions françaises à l'export et au 20<sup>ème</sup> pour l'import, avec un solde commerciale positif de plus d'un milliard d'euros. Représentant 2% de la population française, ses exportations, quant à elles, s'élèvent à 1,6% des exportations nationales. Ramenée en terme d'exportation par habitant, l'Auvergne se situe dans la moyenne nationale et devance même des régions comme Ile de France ou PACA. Continuer à gagner du terrain en apportant conseils et services de qualité telle est l'ambition de CCI International Auvergne. Petit aperçu des outils et accompagnements proposés ...*

### > La conjoncture actuelle : les entreprises auvergnates dans le monde

Chaque département apporte sa contribution au commerce extérieur de la région surtout le Puy-de-Dôme qui concentre près de 60 % des importations et exportations sur l'ensemble de la région Auvergne. Le Cantal et la Haute-Loire continuent de progresser. L'Allier, quant à elle, renoue avec la croissance même si elle n'a pas encore retrouvé sa progression de 2008.

### > CCI International Auvergne, la première porte à pousser quand on veut exporter !

A l'issue d'un rendez-vous avec un conseiller de CCI International Auvergne, le récapitulatif des démarches à effectuer est dressé et des propositions, conseils apportés pour bien accompagner l'entreprise et la suivre dans son action. Une mission collective organisée en République Tchèque illustre parfaitement la nécessité de s'entourer lors d'un développement à l'export.

### > Les services de CCI International Auvergne

CCI International Auvergne propose une multitude de services pour accompagner au mieux ses entreprises qui souhaitent se lancer sur le marché international. Son expertise intervient à quatre niveaux : sensibiliser et informer, organiser le développement international, structurer l'activité à l'international et développer des marchés.

### > Enterprise Europe Network, un réseau unique d'appui aux PME

Financé par les fonds européens et porté par la Commission Européenne, ce réseau créé en 2008, permet aux entreprises d'accéder aux marchés européens, de développer des partenariats en Europe, d'innover, de mieux connaître la réglementation, les normes et sources de financement européennes.

### > **Le Guichet Unique Export**

Souhaité par l'Etat, ce projet est porté principalement par CCI International Auvergne et la Région Auvergne pour dynamiser l'export dans les régions. Un seul point d'entrée pour toutes les entreprises ambitionnant de se développer à l'international. Des procédures simplifiées mais un accompagnement toujours meilleur.

### > **Programme Mercure, une solution sur mesure pour bien démarrer à l'export**

Porté par l'ESC Clermont en lien avec CCI International Auvergne, ce nouveau Programme qui débutera en janvier prochain, vise à former et accompagner les entreprises qui souhaitent se développer à l'export. Bien plus qu'une formation, les experts du Guichet Unique à l'international se mobilisent au sein de l'entreprise pour diagnostiquer et fournir les outils essentiels pour mener à bien leur stratégie commerciale dans deux pays cibles.

### > **Infiniment Luxe**

Infiniment Luxe ou le parfait exemple d'un groupement d'entreprises qui s'unissent pour être plus fortes à l'international. Cette opération originale est un moyen efficace pour promouvoir les entreprises auvergnates dans les métiers du luxe et le secteur de l'habitat et de la décoration.

### **Contacts presse**

Michèle Cugnet, chargée de communication, CCI territoriale du Puy-de-Dôme : 04 73 43 43 37  
Laurence Roquetanière, responsable du service International, CCI Région Auvergne : 04 73 60 46 61



## Sommaire

Les entreprises d’Auvergne dans le monde .....	4
CCI International Auvergne, la première porte à pousser quand on veut exporter !.....	6
CCI International Auvergne, un accompagnement sur mesure dans toutes les étapes du développement à l’international.....	8
Enterprise Europe Network, un réseau unique d’appui aux PME.....	10
L’Auvergne, première région à mettre en place le Guichet Unique Export.....	11
Programme Mercure International, une solution sur mesure pour bien démarrer à l’export.....	12
Infiniment Luxe Auvergne, une opération originale dans le secteur habitat décoration .....	13

## Les entreprises d'Auvergne dans le monde

L'Auvergne gagne du terrain chaque année et est donc bien partie pour améliorer ses résultats 2010 voire même pour dépasser les progressions de la France. Les chiffres des Douanes du 1<sup>er</sup> semestre 2011 sont prometteurs. Petit aperçu...

### > Chiffres clés du commerce extérieur de l'Auvergne - 1<sup>er</sup> semestre 2011

Ensemble CAF/FAB* hors matériel militaire (en millions d'euros) Source : Douanes	1 <sup>ER</sup> semestre 2011	1 <sup>ER</sup> semestre 2010	Evolution 2011/2010
<b>Export</b>	3 661	3 293	<b>+ 10.1%</b>
<b>Import</b>	3 039	2 632	<b>+ 13.4%</b>
<b>Balance commerciale</b>	622	661	<b>- 6%</b>

\* CAF : coût, assurance, fret - FAB : franco à bord

Lors du 1<sup>er</sup> trimestre 2011, les exportations de l'Auvergne renouent avec la croissance et progressent de 10 % par rapport à 2010. La région rattrape son niveau de 2008 : + 21.1 % pour l'import et + 23.3 % pour l'export. Les importations, elles, ont progressé de 13 % ce qui est très encourageant pour les chiffres annuels de 2011.

### > Chiffres clés du commerce extérieur de l'Auvergne - 2010

En 2010, l'Auvergne se classe au 17<sup>ème</sup> rang des régions françaises à l'export avec un montant de 6 258 millions d'euros (1,6 % du total des échanges de la France) et au 20<sup>ème</sup> rang à l'import avec un montant de 5 163 millions d'euros (1,1 % du total des échanges de la France).

Ensemble CAF/FAB* hors matériel militaire (en millions d'euros) Source : Douanes	2010	2009	Evolution 2010/2009	% Auvergne / total France 2010	France 2010
<b>Export</b>	<b>6 258</b>	<b>5 660</b>	<b>+ 10,5 %</b>	<b>1,6 %</b>	388 148
<b>Import</b>	<b>5 163</b>	<b>4 955</b>	<b>+ 4,2 %</b>	<b>1,1 %</b>	456 002
<b>Balance commerciale</b>	<b>1 095</b>	<b>705</b>	<b>+ 55 %</b>		- 67 854

\* CAF : coût, assurance, fret - FAB : franco à bord

Les exportations de l'Auvergne renouent avec la croissance et enregistrent une hausse de 11 % par rapport à 2009. C'est un peu moins bien que la France (+ 14 %) mais l'Auvergne a réussi à rattraper le niveau de 2008 : + 5 % en 2010 par rapport à 2008 alors que la France perd 6 points. Les importations, quant à elles, ont progressé de 3 % contre 14 % au niveau national. L'Auvergne conforte son excédent commercial qui franchit le cap d'un milliard d'euros en 2010, en hausse de 55 % par rapport à l'excédent de 2009.

### > Pour plus d'information

L'Observatoire régional de l'International de la CCI Région Auvergne enquête annuellement sur les tendances marchés et pays. Les résultats sont consultables sur...

[http://lekiosque.finances.gouv.fr/Appchiffre/portail\\_default.asp](http://lekiosque.finances.gouv.fr/Appchiffre/portail_default.asp)  
[http://www.auvergne.cci.fr/International\\_r25.html](http://www.auvergne.cci.fr/International_r25.html)

## > Les produits exportés

Principaux produits	En millions Euros	En % total exports Auvergne	Produits spécifiques	En millions Euros	En % exports France de ces produits
C21Z - Produits pharmaceutiques	2065	33 %	C22A - Produits en caoutchouc	632	13 %
C20A - Produits chimiques de base, produits azotés, matières plastiques et caoutchouc synthétique	659	11 %	C21Z - Produits pharmaceutiques	2065	7,6 %
C22A - Produits en caoutchouc	632	10 %	C20B - Parfums, cosmétiques et produits d'entretien	317	2,9 %
C20B - Parfums, cosmétiques et produits d'entretien	317	5 %	C20A - Produits chimiques de base, produits azotés, matières plastiques et caoutchouc synthétique	659	2,8 %
A01Z- Produits de la culture et de l'élevage	301	5 %	A01Z- Produits de la culture et de l'élevage	301	2,4 %

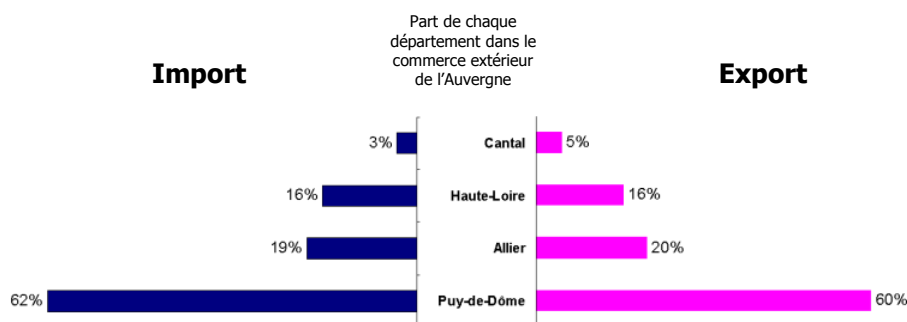
Source : Douanes

## > Les produits importés

Principaux produits	En millions Euros	En % total imports Auvergne	Produits spécifiques	En millions Euros	En % imports France de ces produits
C21Z - Produits pharmaceutiques	1596	31 %	C21Z - Produits pharmaceutiques	1 596	6,9 %
C20A - Produits chimiques de base, produits azotés, matières plastiques et caoutchouc synthétique	626	12 %	C22A - Produits en caoutchouc	270	5,9 %
C22A - Produits en caoutchouc	270	5 %	C20A - Produits chimiques de base, produits azotés, matières plastiques et caoutchouc synthétique	629	2,5 %
C27B - Matériel électrique	210	4 %	C24B - Métaux non ferreux	193	1,9 %
C24B - Métaux non ferreux	193	4 %	C27B - Matériel électrique	210	1,4 %

Source : Douanes

## > Les échanges par département



Source : Douanes

> L'**Allier** retrouve une croissance de ses exportations (+ 7 % par rapport à 2009), mais reste en dessous de ses résultats de 2008 avec - 20% en raison des fortes baisses enregistrées en 2009. C'est le seul département qui enregistre encore un déficit commercial.

> Le **Cantal** continue de progresser avec + 28 %.

> De même pour la **Haute-Loire (+ 23 %)**, ce qui la ramène à son niveau de 2008.

> Dans le **Puy-de-Dôme** la hausse paraît faible avec + 8% par rapport à 2009 mais elle est de 16 % par rapport à 2008.

## > Les principaux pays partenaires

L'Europe reste de loin le 1<sup>er</sup> marché de l'Auvergne. Les exportations vers cette zone ont progressé de 8 % par rapport à 2009 et les importations de 9 %. Parallèlement, les exportations vers l'Asie et l'Amérique progressent respectivement de 29 % et 25 %. Source : Douanes

Les principaux pays partenaires de l'Auvergne à l'export sont l'Allemagne avec 11 % de l'ensemble des exportations Auvergne, le Royaume-Uni et l'Italie avec tous deux 9 %. Pour l'import, l'Allemagne répond encore présent pour le 1<sup>er</sup> rang avec 19 % puis suivent les Etats-Unis (13 %) et l'Italie (11 %).

Source : Douanes



## CCI International Auvergne, la première porte à pousser quand on veut exporter !

*Les conseillers du service CCI International Auvergne sont de véritables « aiguilleurs du ciel » comme le dit si bien Andreea Coman, elle-même conseillère, car ils sont à la fois le premier contact des entreprises qui souhaitent faire leur premier pas à l'international et le relais avec les différents partenaires. Concrètement, comment se passe un accompagnement à l'export ? Voici l'interview qui répond à toutes nos questions...*

### Quelles démarches à suivre quand je veux exporter ?

#### > Se préparer, s'informer

« Dès que vous souhaitez exporter, le premier contact à prendre est celui de la Chambre de Commerce qui vous orientera vers le conseiller référent en fonction des problématiques et des zones géographiques ciblées. Ensuite, un rendez-vous est établi, un **pré-diag export**, qui a pour but de conseiller l'entreprise sur sa stratégie export à mettre en place, suivant une analyse de son activité, de ses points forts et points faibles. La démarche se traduit par des questions/réponses afin que le conseiller puisse appréhender et comprendre au mieux l'activité de l'entreprise.

Les questions ? Elles portent généralement sur les produits ou services, les clients, les distributeurs, l'outil de production, les connaissances sur le pays et son marché, le niveau en langues étrangères... Le pré diag est également un outil pédagogique, des fiches pratiques portant sur des éléments techniques tels que le contrat d'agent, de distribution, les Incoterms sont fournis afin que vous puissiez vous y reporter à chaque étape de votre projet.

De plus, des **réunions d'informations dans les quatre départements** sont là pour répondre aux questions portant sur des sujets techniques comme la réglementation européenne, les formalités douanières... CCI International Auvergne dispose d'informations réglementaire, fiscale, juridique mais pour des problématiques juridiques ou réglementaires spécifiques, elle vous met en relation avec des cabinets spécialisés. Le **Club de l'International 63** organise également des réunions collectives (ex mobilité des salariés, directive services, réunion pays etc) pour un échange de bonnes pratiques. Si vous avez besoin de vous former, les conseillers vous renvoient vers les **formations** proposées notamment par CCI Formation Auvergne

Le conseiller devient un véritable relais car il vous met en relation avec des trois **réseaux** que sont les CCI Françaises à l'Étranger, Ubifrance avec les missions économiques des ambassades et le réseau Enterprise Europe Network dans les pays respectifs. Cette mise en relation se fait soit en direct soit dans le cadre des journées pays.

### > Se développer, prospecter

Les **études de marché** sont des prestations que proposent les CCIFE ou les bureaux Ubifrance. Des **rendez-vous** avec 5 ou 6 entreprises de la même activité peuvent également constituer une bonne connaissance du marché.

Des **aides financières** existent pour votre développement à l'export. Votre conseiller CCI International Auvergne est là également pour vous orienter vers les partenaires en fonction de votre projet. S'il s'agit d'une mission collective c'est-à-dire que plusieurs entreprises se déplacent ensemble dans un même pays, le Conseil régional peut verser une subvention et ce, jusqu'à fin 2011. »

### > Une mission collective en République Tchèque

Le salon international des constructions mécaniques qui s'est tenu du 3 au 7 octobre 2011 est l'un des plus importants du secteur mécanique d'Europe centrale et de l'Est. Sur une superficie de 45 000 m<sup>2</sup>, il a rassemblé 1 600 exposants et attiré pas moins de 75 000 visiteurs originaires de 59 pays. La CCIFE Tchèque a organisé un pavillon de 170 m<sup>2</sup> dédié aux 15 entreprises françaises exposantes dont une auvergnate.

De leur côté, CCI International Auvergne et la CCI de Saint-Etienne ont organisé un déplacement collectif sur la journée du 5 octobre. En amont, ces CCI ont recruté une douzaine d'entreprises présentes dans leurs circonscriptions ainsi que deux représentants de ViaMéca et de Mécaloire, pôles de compétitivité mécanique. La CCIFE Tchèque a ensuite organisé les rencontres avec les entreprises locales.

Chaque entreprise a disposé d'une dizaine de rendez-vous ainsi que des entretiens complémentaires coordonnés par le réseau EEN. Le but étant de rencontrer de potentiels clients tchèques.

Le bilan ? Très positif pour cette 1<sup>ère</sup> mission sectorielle. Les entreprises ont été impressionnées par la taille du salon et ravies par l'organisation et le ciblage des rendez-vous. Sur les 4 entreprises d'Auvergne, 3 continuent l'aventure en République Tchèque.

## CCI International Auvergne, un accompagnement sur mesure dans toutes les étapes du développement à l'international

*CCI International Auvergne accompagne les entreprises désireuses de se positionner sur les marchés étrangers et s'appuie sur les compétences des experts de l'international qui sont les signataires du Guichet Unique. Elle propose : formation, conseils individuels, information, actions collectives, animation, échanges et formalités internationales.*

*Zoom sur les différents services...*

### Sensibiliser et Informer

- > **Service Formalités à l'international** : chaque CCI accomplit la certification des documents d'accompagnement des marchandises exportées.
- > **Information sur l'environnement réglementaire européen** : avec le réseau Enterprise Europe Network.
- > **Info Technique** : par mail ou par téléphone, premier conseil basé sur des recherches individualisées d'information sur les techniques du commerce international.
- > **Rendez-vous expert pays** : rendez-vous individuels avec mise en relation avec un expert pays du réseau des partenaires pour obtenir des conseils pour une première approche, valider le potentiel du marché et développer votre réseau.
- > **Etude de marché** : sur la base d'un cahier des charges, rédaction d'un rapport précisant le potentiel marché en collaboration avec le réseau international des CCI (UBI France, consultants privés, CCI Françaises à l'Étranger).
- > **Réunions thématiques** : échanges sur les opportunités d'un marché ou sur les bonnes pratiques du commerce international. Exemples : Incoterms, formalités juridiques.
- > **Manifestations, Forums de l'international en région** : rencontres biennales Auvergne International.
- > **Réunions aides financières** : informations sur les dispositifs publics de soutien à l'exportation, réunion et/ou rendez-vous individuel d'une heure environ à la CCI territoriale avec un conseiller et les partenaires Auvergne International (Conseil Régional/ARDE, Coface, UBI France, Oseo, etc.).
- > **Club de l'international** : mise en réseau d'entreprises sur des problématiques communes pour échanger et favoriser le partage d'expériences.

### Organiser le développement international

- > **Réflexe Export** : échange avec une entreprise pour qualifier et reformuler par écrit ses besoins de développement à l'export.
- > **Pré-diagnostic** : évaluation du besoin et de la capacité de l'entreprise à exporter.
- > **Pré-diag +** : évaluation réglementaire et juridique, appui à la mise en place de la stratégie internationale (financement, produits et outils de communication) afin d'identifier les marchés cibles (EEN).
- > **Test sur l'offre** : étude de marché payante et réalisée par un partenaire.
- > **Aide au financement de la démarche export** : accompagnement dans l'identification des aides financières adaptées au projet et dans le montage d'un dossier de demande d'aide.
- > **Suivi individualisé post-prestation à l'étranger** : relance et/ou réponse aux sollicitations recueillies dans le cadre d'une prestation d'accompagnement commercial à l'étranger.

> **Conseil juridique** : conditions générales de ventes, appui aux contrats, identification des opportunités d'affaires, fiscalité.

> **Conseil à l'internationalisation** : sur l'implantation et les achats à l'étranger.

### Structurer l'activité à l'international

> **Réflexe RH International** : rendez-vous avec un conseiller pour qualifier les besoins de l'entreprise en structuration à l'international.

> **Mise à disposition de stagiaires** sur la base d'un catalogue réalisé et actualisé par Auvergne International (Conseillers du Commerce Extérieur, EDF, ARDE et CCI International Auvergne)

> **Volontariat International en Entreprise (VIE)**: une sensibilisation et un accompagnement par un Conseiller Développement International pour maîtriser le dispositif et le fonctionnement du VIE géré par UBI France (aide à la rédaction de l'offre de missions, démarches administratives).

> **Formations au commerce international et en langues** : un programme annuel de formations afin de conforter les compétences et se perfectionner dans le domaine de l'international et des langues.

> **Groupement** : accompagner la création et le développement de groupements d'entreprises pour accéder aux marchés internationaux. Exemple : Infiniment Luxe.

### Développer des marchés

> **Missions de prospection (individuelle ou collective)** : mise en place d'un programme sur mesure par un partenaire réseau selon un cahier des charges précisant le type de partenaire recherché.

> **Salons internationaux** : promotion, préparation de l'entreprise à la participation de salons internationaux voire un accompagnement dans le cadre du programme d'action à vocation nationale.

> **Conventions d'affaires multisectorielles ou sectorielles** : des rendez-vous d'affaires sur deux jours destinés aux dirigeants de PME/PMI qui recherchent des alliances stratégiques, commerciales, financières et technologiques à l'international.

> **Sens inverse** : réponse à des sollicitations d'entreprises étrangères via une demande d'un partenaire à l'étranger (envoi de fichiers).

### > Pour plus d'information

<http://www.auvergne.cci.fr>



L'Europe à la portée de votre entreprise.

## Un réseau unique d'appui aux PME

*Dispositif financé par les fonds européens, EEN a pour but d'aider les entreprises à accéder aux marchés européens en les accompagnant dans toutes leurs démarches. Les conseillers sont à la fois des relais dans la recherche d'informations et des porte-paroles des PME auprès de la Commission Européenne.*

### > Un réseau européen de soutien aux entreprises...

Opérationnel depuis février 2008, le réseau Rhône-Alpes Auvergne capitalise sur l'expérience des deux anciens réseaux Euro Info Centre et Centre Relais Innovation. Créé par la Commission Européenne et en contact constant avec celle-ci, le réseau est constitué de 500 points de contact partout en Europe et même au-delà.

L'un des principaux objectifs est de proposer aux PME des services intégrés d'appui qui sont désormais fournis par l'intermédiaire d'un réseau unique : Enterprise Europe Network.

En Rhône-Alpes et Auvergne, EEN est représenté par un Consortium regroupant six partenaires : les Chambres Régionales de Commerce et d'Industrie de Rhône-Alpes et d'Auvergne au travers de leurs services CCI International Auvergne, ARIST, les Chambres de Commerce et d'Industrie de Lyon, de Grenoble, de Haute-Savoie.

### > ... avec des missions...

- accompagner dans les projets d'innovations et de transfert de technologies ;
- aider à la recherche de partenaires ;
- alerter la Commission Européenne sur les dysfonctionnements et obstacles rencontrés par les entreprises sur le marché européen (SME Feedback) ;
- conseiller sur l'accès aux marchés publics, aux programmes et aux financements européens ;
- guider sur des programmes et soutiens communautaires ;
- informer et accompagner sur les programmes de Recherche et Développement ;
- renseigner et aider dans la mise en œuvre de la législation européenne.

### > et ... des services à l'appui.

- conseils personnalisés (pré-diag export) ;
- informations sur le site Internet ;
- outils de veille sur les marchés publics européens, sur la législation communautaire ou sur celle d'autres états membres ;
- outils de partenariat ;
- réunions et actions thématiques : par exemple, la participation à un salon international (ValidExpo).

### > Pour plus d'information

[www.entreprise-europe-raa.fr](http://www.entreprise-europe-raa.fr)



## L'Auvergne, première région à mettre en place le Guichet Unique Export

*Depuis le printemps 2011, l'Auvergne est devenue une région pilote pour la mise en place du Guichet Unique Export. Initié par l'Etat, ce dernier table l'export afin de favoriser la conquête des marchés émergents pour créer des emplois et ainsi accélérer la croissance.*

Le Guichet Unique est une démarche de l'Etat qui souhaite dynamiser l'export dans toutes les régions. Le 1<sup>er</sup> avril, lors de la signature d'un accord de création d'un Guichet Unique à l'international en Auvergne, Pierre Lellouche, secrétaire d'Etat au commerce extérieur, avait souligné que «l'export est la seule façon de créer des emplois. C'est donc un enjeu majeur pour notre pays.». Ce document a engagé tous les signataires sur des objectifs et des indicateurs de résultats. Les partenaires sont l'Etat, le Conseil Régional, l'ARDE, la CCI Région Auvergne (CCI International Auvergne), Oséo, Ubifrance, Coface, Auvergne International\* et les conseillers du commerce extérieur.

Pour le secrétaire d'Etat, il faut «aller chercher les entreprises et les pousser à l'export. Cette charte n'a de valeur que si les partenaires la mènent à bien. (...) Les grandes entreprises doivent aussi amener les PME autour d'elles, à l'export.».

Le 12 juillet dernier, la charte nationale de l'exportation a été signée par huit partenaires : l'Etat, l'Association des Régions de France, l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie, l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie françaises à l'Etranger, Oseo, UBI France, Coface, et les conseillers du commerce extérieur. L'objectif étant d'aider les PME/PMI à fort potentiel car les chiffres du commerce extérieur tendent à diminuer chaque année. Ce Guichet va mettre en marche un point d'entrée unique pour les entreprises désireuses de se développer à l'international.

Le Guichet Unique doit améliorer la lisibilité des dispositifs de soutien aux entreprises et simplifier les procédures. Ainsi, seront mis en place un site Internet commun, un numéro de téléphone unique (celui de la CCI Région Auvergne) ainsi qu'un programme régional annuel. Auvergne International porte ce projet et compte bien accompagner les entreprises dans leur parcours à l'international et sur les marchés ciblés, programme élaboré en fonction des compétences des réseaux partenaires dans les pays visés et des besoins de l'entreprise.

*\* Zoom sur Auvergne International...*

Dès 1989, l'Assemblée Régionale de l'Exportation en Auvergne, le Comité Régional de l'Exportation en Auvergne et l'Association Export Auvergne se sont rapprochés avant d'évoluer vers Auvergne International en 2008. Les membres de ce groupement sont : ARDE Auvergne, CCI Région Auvergne, Chambre régionale d'agriculture Auvergne, Chambre régionale de métiers et d'artisanat Auvergne, Coface, Comité régional Auvergne des Conseillers du commerce extérieur, Direccte, Douanes, Macéo, Fédération bancaire française, Ordre des avocats d'Auvergne, Ordre des experts-comptables Auvergne, EDF, Délégation régionale Auvergne, Medef, Comités d'expansion économique (Allier, Cantal, Haute-Loire, Puy-de-Dôme), CGPME Auvergne.



## une solution sur mesure pour bien démarrer à l'export

*Tout nouveau, le Programme Mercure se met en route dès janvier 2012. Ce Programme, véritable coaching personnalisé, vise à aider les entreprises à structurer leur approche des marchés étrangers. A la fin de cette formation et de coaching, un plan d'actions sera établi et engage l'entreprise durablement dans ses démarches d'export.*

Le Groupe ESC Clermont via sa Chaire Développement Commercial et en lien avec CCI International Auvergne, lance Mercure International, nouveau programme dédié à l'accompagnement des petites et moyennes entreprises à l'international. Ce dernier s'adresse aux TPE-PME auvergnates désireuses de structurer et/ou développer leurs activités à l'international, que ce soient des entreprises qui décident de prospecter pour la première fois un marché étranger ou celles, déjà présentes à l'international, qui souhaitent se développer sur de nouveaux pays.

Le Programme Mercure International est soutenu financièrement par l'Etat et le Conseil régional avec l'appui des signataires du Guichet Unique. Ainsi, l'entreprise ne participe qu'à 20 % du coût réel soit 2 170 € net de taxes.

Le Programme Mercure International a pour objectif d'aider les entreprises à structurer leur approche des marchés étrangers en termes de validation de marchés cibles, de recherche de réseaux distributeurs et de prospects. Les domaines traités sont complémentaires : commerce, stratégie, communication, finances, développés lors :

- des deux journées de formation collective sur les fondamentaux du commerce international ;
- des cinq demi-journées d'intervention individuelle d'un export consultant dans l'entreprise ;
- de la conception et la réalisation de deux supports de communication présentant l'entreprise et ses produits dans la langue des deux pays cibles ;
- de la réalisation d'un test marché dans les deux pays sélectionnés.

### > Le Programme Mercure International c'est...

- un plan d'action export personnalisé pour répondre à la problématique de l'entreprise ;
- une équipe de professionnels se déplaçant directement en entreprise ;
- une définition pertinente de deux marchés cibles pour chaque entreprise.

### > Pour plus d'information

[www.programme-mercure.fr](http://www.programme-mercure.fr)



## Infiniment Luxe Auvergne, une opération originale dans le secteur habitat décoration

*CCI International Auvergne souhaite accompagner la création et le développement de groupements d'entreprises pour accéder aux marchés internationaux. C'est ainsi qu'elle anime depuis près d'un an le projet Infiniment Luxe, collectif composé de huit entreprises.*

CCI International en relation avec le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat d'Auvergne et avec le soutien de l'ECTI (Echanges et Consultations Techniques Internationaux) a lancé il y a un an maintenant une opération, Infiniment Luxe Auvergne, en vue de promouvoir les entreprises auvergnates «des Métiers du Luxe». Cette action permet de proposer à une clientèle de prospects très ciblés - architectes décorateurs d'intérieur du secteur hôtelier - des gammes de produits correspondant à leurs attentes.

Huit entreprises font désormais partie de l'aventure :

- Alain Saint-Joanis ;
- Cabiria ;
- Cannes Fayet ;
- Claude Dozorme ;
- D'Ennery ;
- Hugues Rambert ;
- Multiroom ;
- Pouenat Ferronnier,
- Louis Geneste

Toutes souhaitent se positionner sur les marchés des produits de luxe et de haut-de-gamme et valoriser l'image de marque et le savoir-faire français, très apprécié et très prisé par la clientèle étrangère. Ce groupement suit le principe du réseautage : échanger les fichiers et représenter le collectif dans les salons internationaux. L'objectif étant de développer le chiffre d'affaires de chaque marque, préserver les emplois existants et développer de nouveaux postes en interne dans ces sociétés.

Ces entreprises ont été sélectionnées selon des critères bien précis :

- Savoir-faire important ;
- Label délivré par le ministère de l'économie, des finances et de l'industrie ;
- Expérience de l'international.

Une plaquette commerciale commune sous forme d'un écrin a été réalisée, détaillant les activités de chacune. Cette dernière a été adressée à un échantillonnage de 200 prospects répartis en France et à l'étranger. Pour cela, CCI International a obtenu un soutien financier conséquent de la part du Conseil Régional Auvergne, de la Direccte et de l'Etat.

Pour la fin de l'année, CCI International organise une mission de prospection sur les Emirats Arabes Unis, sur la Chine autour du salon Interior Lifestyle et également sur la Russie dans le cadre de l'Art de Vivre à la Française.

**> Pour plus d'information**

<http://www.infiniment-luxe.com>