

# 5 à 7 entreprises à l'international

Fiche 1

Aspects commerciaux mais également logistiques, financiers et juridiques : s'ouvrir à l'international s'avère être un vrai challenge. Afin de bien se préparer et développer les facteurs clés pour réussir, PROCAMEX, depuis 1995, sélectionne et soutient tous les ans entre cinq et sept nouveaux projets d'entreprises sur les marchés étrangers.

Le dispositif 5 à 7 entreprises à l'international, mis en place en partenariat avec le Conseil Régional Paca et CCI International Paca, offre aux primo-exportateurs : diagnostic export, formations au commerce international, études de marché, prospection, développement d'une stratégie export et soutien dans la structuration d'un service export.

## Pour qui ?

Destiné aux entreprises de tout secteur d'activité, ayant une première approche de l'international, dont la motivation est d'étendre, d'optimiser leurs démarches, leurs activités et leur réseau à l'international.

## Comment ?

5 à 7 entreprises à l'international est un dispositif dynamique qui propose des services adaptés aux besoins spécifiques de chaque entreprise sélectionnée. Pour cela, des étudiants, en Master II Commerce International, à temps plein sont recrutés, pour une durée de six mois, et sont suivis par l'équipe de PROCAMEX et un conseiller CCI International PACA, constituée de chefs d'entreprises et expérimentés à l'international.

## Les étapes

**7 mois** (début du dispositif : entre janvier et mai)

- Sélection des entreprises à travers une visite d'une commission spécifique pilotée par des élus,
- Détermination des forces et faiblesses de l'entreprise à travers un diagnostic et des recommandations,
- Formation du chargé export aux produits de votre entreprise,
- Un appui par des élus bénévoles de PROCAMEX et un conseiller CCI International PACA
- Réunions d'informations en commerce international afin de consolider et verrouiller les connaissances et démarches export,
- Validation du potentiel de vos produits sur 2 marchés cibles à travers l'élaboration d'études de marchés,
- Préparation à la prospection et développement des premiers contacts commerciaux sur 1 pays parmi les 2 pays cibles,
- 1 réunion de mi-parcours et 1 réunion de fin de parcours,
- Suivi hebdomadaire par PROCAMEX et CCI International PACA,
- Présentation des résultats globaux par l'entreprise et le stagiaire lors de la soirée annuelle des « Rois de l'export » (communication externe en réunion publique),
- Remise du document PROJET final.

## Un programme efficient

- Une expérience en accompagnement d'entreprises depuis **plus de 20 ans**
- **Plus de 500 études** réalisées sur les marchés étrangers
- **Plus de 125 entreprises** ont bénéficié de 5 à 7 entreprises à l'international
- **80%** des stagiaires recrutés sous 6 mois ces 15 dernières années

## Ils en parlent

« Nous avons décidé de participer au dispositif 5 à 7 entreprises à l'international car cela nous permettait dans un premier temps de bénéficier d'un diagnostic export en vue de développer notre courant d'affaires à l'international. L'objectif principal pour My Spa en participant à ce dispositif était d'obtenir des commandes et donc des résultats à très court terme. Nous avons d'ailleurs pu envoyer des échantillons avant le terme du stage de Frédérique (note : la stagiaire). Elle a d'ailleurs réalisé deux études de marchés qui ont permis de déterminer une zone prioritaire pour l'export. Nous avons été très satisfaits du travail de Frédérique ainsi que de l'accompagnement général réalisé par Procamex, aussi nous avons décidé d'engager Mlle De Paris pour 6 mois à compter de la fin de son stage en tant que Business Developer. Nous espérons signer un contrat de distribution à échéance 5 ans. »

**Deborah Guillouf, Présidente MySpa à Eyguières – Produits cosmétiques / Édition 2015**

« Fondée en 1957, l'entreprise Manguin est une distillerie artisanale de fruits de terroir dont la poire (spécialité : la poire prisonnière). J'ai repris cette société en 2011. Nous sommes quatre personnes avec un chiffre d'affaires de 600 K€. Nous avons constaté que les spiritueux français d'excellence s'exportaient plutôt bien, nous nous sommes dit pourquoi pas nous, puisque le CA export de la société Manguin est aujourd'hui de 5%. Procamex jouit d'un savoir-faire et d'une image motivante à l'export. Nous avons alors décidé de participer à 5 à 7, dispositif qui ne nous a pas déçu ! Je pense que nous aurons nos premiers résultats dans quelques mois pour le Royaume-Uni et sûrement des retombées d'ici une à deux années pour les Etats-Unis et le Japon. Nous souhaitons capitaliser sur le travail réalisé sur ces marchés export et démarcher trois autres pays européens : la Suisse, l'Allemagne et la Belgique. Nous avons été entièrement satisfait du travail réalisé par PROCAMEX et notamment Coralie Raffin : professionnalisme, pragmatisme et réactivité ont été les maîtres mots de ce programme. »

**Emmanuel Hanquiez, dirigeant MANGUIN à Avignon - Spiritueux / Édition 2016**

## Coût subventionné adhérents

Nous vous proposons un forfait global pour ce programme qui comprend :

- Administration et organisation générale
- Sélection du chargé export
- Indemnisation du chargé export pendant 6 mois
- Diagnostic export
- Etudes de marchés
- Prospection
- Formations (Organisation et coût des formations).
- Frais téléphoniques.
- Livrables

**Coût subventionné pour l'entreprise adhérente = 1 500 € HT soit 1 800 € TTC**  
(hors adhésion à PROCAMEX)

Ce coût peut être intégré dans une Assurance Prospection.

Un programme créé par : **Procamex**  
CONSTRUISSONS VOTRE EXPORT

En partenariat avec :  Région PACA  CCI International Provence Alpes Côte d'Azur

Suivez PROCAMEX



### CONTACT

— ASSOCIATION D'EXPORTATEURS PROVENCE CAMARGUE EXPORT —  
Pauline MOSTEFAOUI – Chargée de missions  
Avenue de la Première Division France Libre • B.P. 10039 • 13633 Arles Cedex  
T. 04 90 99 08 35 | F. 04 90 96 99 53 | Mail [procamex@arles.cci.fr](mailto:procamex@arles.cci.fr) | Web [www.procamex.org](http://www.procamex.org)