

PROCAMEX propose depuis 2008, un dispositif d'accompagnement à l'international : **Horizon Export**. A travers ce programme créé par l'association d'exportateurs PROCAMEX, et avec l'appui du Conseil Régional Paca, des entreprises multisectorielles ont été accompagnées sur plusieurs continents à travers de nombreux pays (Bulgarie, Pologne, Roumanie, Mexique, Turquie, Russie, Brésil, Canada, Chine et Allemagne). Ce dispositif permettra à l'entreprise d'élaborer une réflexion sur un nouveau marché export, d'obtenir un premier retour sur le potentiel de ses produits, et de réaliser une mission de prospection pour envisager la création de nouveaux courants d'affaires sur un marché déterminé.

## Pour qui ?

Destiné aux entreprises de tout secteur d'activité, qui amorcent ou souhaitent développer leur internationalisation sur un pays cible. 4 sociétés peuvent participer au dispositif la même année, ces dernières sont sélectionnées au préalable par PROCAMEX.

## Comment ?

PROCAMEX recrute un étudiant bilingue en fonction du pays sélectionné en MASTER II Commerce International. Après une formation complète aux produits et aux prestations de services des entreprises participantes, ce dernier devra identifier sur le pays ciblé leur potentiel.

## Les étapes

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

- Sélection des sociétés par le comité de pilotage composé de chefs d'entreprises.
- Rencontre de l'étudiant chargé export et formation aux produits de l'entreprise,
- Etude de marché et des opportunités,
- Prospection commerciale depuis la France, organisation d'un planning de rendez-vous pour chaque entreprise et validation des contacts lors d'un premier voyage du chargé de projet international,
- Remise d'un rapport de synthèse concernant la prospection et le potentiel des entreprises sur le marché visé,
- Deux réunions de suivi sont prévues : une réunion de mi-parcours, et une réunion de fin de parcours. Le chargé de projet international présentera à l'entreprise ses travaux,
- Organisation d'une mission individuelle pour chaque entreprise dans le pays sélectionné. Chaque société se rend sur place avec le chargé de projet international (5 jours par entreprise environ),
- Suivi hebdomadaire par PROCAMEX et un membre du Conseil d'Administration de PROCAMEX
- Présentation des résultats globaux par l'entreprise et le chargé de projet international lors de la soirée des « Rois de l'export » (communication externe en réunion publique),
- Remise d'un rapport de synthèse final.

## Un programme efficient

- Une expérience en accompagnement d'entreprises depuis **plus de 20 ans**
- **Plus de 10 pays prospectés avec déplacements terrains** sur le globe
- **Plus de 50 entreprises multisectorielles** ont bénéficié de missions individuelles Horizon Export
- **80%** des stagiaires recrutés sous 6 mois ces 15 dernières années

## Ils en parlent

« Ilotopie est une compagnie de théâtre de rue, basée à Port St Louis, tournant à l'international (plus de 50% de son CA), dirigée par Bruno Schnebelin, son créateur depuis plus de 35 ans. Le développement à l'international est venu d'une représentation en 1985 en Angleterre où d'autres programmateurs internationaux étaient présents. Cela s'est enchaîné naturellement et la réputation de la compagnie a été reconnue. Aujourd'hui, il faut maintenir notre présence, avec de nouvelles créations et répondre à des demandes d'événementiels. Nous voulions renouer des contacts en Allemagne, pays où nous n'avons pas joué depuis longtemps. Il nous fallait mieux comprendre comment cela fonctionne en Allemagne pour les Arts de la Rue. Cela a pu être fait grâce à 2 voyages de Dominique Noel, et à l'efficacité de la chargée export. Avec un contrat presque signé, démarché par Verena au départ, nous tirons un bilan positif de cet Horizon Export. Le dispositif a parfaitement répondu aux objectifs, avec des rencontres très intéressantes, et grâce à l'énergie et aux qualités de la chargée export Nous espérons des retours dès 2017, avec un, voire deux, contrats de représentation. Un travail de suivi et relances est bien entendu nécessaire, et une recherche de partenariats est à développer. Nous pensons que l'accompagnement mené par PROCAMEX est très bien car il y a souvent des propositions de rencontres, formations. Notre secteur n'étant pas un secteur « marchand » par définition, il est parfois difficile de bien cerner notre mode de fonctionnement à la vente. Continuez ! »

**Ludovic Fasa, administrateur Compagnie ILOTOPIE à Port Saint-Louis-du-Rhône – Spectacles de rue / Édition 2016**

« Nous avons toujours été en contact avec Procamex, en 2015, le fait qu'ils aient un stagiaire chinois nous a décidé de faire le voyage vers Hong-Kong. Le marché chinois est très complexe et difficile d'accès mais aussi très intéressant pour les grands vins. En participant au dispositif d'accompagnement Horizon Export CHINE, notre objectif prioritaire était de trouver de nouveaux clients à Hong-Kong qui est une porte d'entrée vers la Chine continentale mais aussi de rencontrer ceux avec lesquels nous avions déjà noué des relations. Nous avons obtenu des rendez-vous très intéressants. Le dispositif a bien répondu à nos attentes qui étaient notamment d'avoir une assistance pour l'organisation du voyage, la prise de rendez-vous, la reprise de contacts existants et la recherche de nouveaux contacts. Honnêtement nous n'avons pas eu grand-chose à faire, c'était plutôt confortable. Le chargé export a tout de même obtenu près d'une vingtaine de rendez-vous ! Nous avons trouvé un partenaire importateur et espérons obtenir des premières demandes avant la fin d'année 2015. Nous devons encore établir des cotations et nous nous sommes fixé comme objectif pour les 5 prochaines années de continuer d'accroître notre CA sur la Chine. »

**Aubert Bogé, Directeur général MILLESIMES à Maussane-les-Alpilles – Négocier en vins / Édition 2015**

## Coût subventionné adhérents

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

- Administration et organisation générale
- Sélection et indemnisation du chargé de projet international (pendant 6 mois)
- Frais téléphoniques depuis la France
- Prise en charges des coûts de bases de données
- Frais de déplacement du chargé de projet international dans le pays (pour les 2 voyages)
- Remise d'un rapport de synthèse concernant le potentiel de vos produits sur le marché et de prospection
- Organisation d'un planning de rendez-vous (pour les entreprises dont le potentiel a été validé en amont)

**Coût subventionné pour l'entreprise adhérente = 2 000 € HT soit 2 400 € TTC**  
(hors adhésion à PROCAMEX)

Ce coût peut être intégré dans une Assurance Prospection.

Un programme créé par :



En partenariat avec :



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)