LE PARRAINAGE PARRAINAGE DÉFINITION & MODE D'EMPLOI



Le parrainage des Conseillers du Commerce Extérieur de la France fait partie du dispositif d'aides mis à disposition des PME et TPE pour accompagner leur développement à l'International. Son caractère bénévole, et l'expertise des CCEF tant sur le plan sectoriel que géographique, ainsi que leur présence dans 146 pays, sont pour les entreprises parrainées un appui tout à fait particulier basé sur la transmission de leur pratique de l'international et leur rôle de « facilitateur » dans la mise en relation avec le(s) bon(s) interlocuteur(s).

PRINCIPES DU PARRAINAGE

Pour mieux se battre, l'entreprise doit mieux se connaître. Aussi, l'inventaire des forces et des faiblesses de l'entreprise constitue la base des réflexions et l'oriente ainsi vers la «faisabilité» du projet.

L'APPUI DU «PARRAIN», LE CCEF, FACILITE LA PRISE DE DÉCISION DU CHEF D'ENTREPRISE. PARRAINER C'EST DONC :

- assister le chef d'entreprise dans l'élaboration d'un schéma d'actions et un accompagnement au cours des différentes phases d'application du projet,
- identifier et utiliser au mieux les soutiens existants,
- mobiliser les relais susceptibles de faciliter l'implantation de la PME sur les marchés étrangers ciblés,
- disposer d'un accompagnement sur-mesure et accéder ainsi au réseau des CCEF soit 4300 experts de l'international, 1700 en France et 2600 à l'étranger.

LE PARRAINAGE S'APPUIE SUR :

- le dialogue,
- une relation privilégiée basée sur la confiance et la confidentialité,
- le partage de l'expérience de terrain : l'approche opérationnelle,
- le relationnel.

LES ÉTAPES

Le parrainage peut se décliner en 3 phases :

- **1.** Information: en relation avec les partenaires de l'équipe de France de l'export, il s'agit d'évaluer l'entreprise et surtout sa capacité à aller à l'international. Toute entreprise peut entrer en contact avec un des partenaires de l'équipe de France de l'export: Ubifrance, CCI, CCEF, Coface, OSEO, Pacte PME International... Elle sera ainsi dirigée vers le point d'entrée « CCEF » de la région concernée. Un questionnaire d'informations transmis sur simple demande formalisera cette prise de contact.
- 2. Prise de contact et définition de l'accompagnement: rencontre avec le chef d'entreprise et début des discussions sur sa stratégie à l'international. Orientation vers les différents dispositifs de soutien et partenaires concernés. Aide sur des points techniques tels que les réglementations en vigueur, les normes, les clauses contradictoires...
- **3.** Suivi de l'opérationnel: conseils juridiques, aide à la décision, partenariats et évolution. Une relation de confiance s'étant installée, le CCEF pourra, selon les besoins, ouvrir son carnet d'adresses, aussi bien celui du réseau des CCEF, que celui lié à sa vie professionnelle.



LE PARRAINAGE PARRAINAGE DÉFINITION & MODE D'EMPLOI

LES PRINCIPALES ACTIONS DE PARRAINAGE :

- pré-diagnostic export,
- identifier et utiliser au mieux les soutiens existants,
- conseils informels et ponctuels,
- communication d'informations,
- aide à l'établissement de plans stratégiques,
- mises en relations avec nos partenaires (Ubifrance, CCI, DIRECCTE, Coface, Oséo...),
- Faciliter l'accès au réseau CCEF et à son relationnel,
- aide au recrutement d'un V.I.E,
- suivi d'un projet export avec le concours d'un étudiant stagiaire,
- suivi de l'entreprise à son retour de mission à l'étranger (salon ou mission collective),
- aide au recrutement d'un V.I.E.
- •

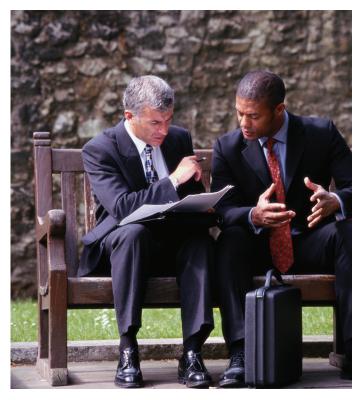


LES DIFFÉRENTES FORMES DE PARRAINAGE :

- « Parrainage Conseil » qui peut revêtir les formes les plus diverses et par conséquent appropriées à la PME et à ses objectifs. Il s'agit ici de conseils ponctuels, d'orientations, de mises en relation...
- «Parrainage sur Projet Structuré» approche qui s'installe dans la durée pour définir par exemple le développement sur un pays/zone géographique cible. Les CCEF peuvent conjuguer à leur action le concours possible d'étudiants.

Toutes les combinaisons d'accompagnement sont envisageables :

- un parrain,
- un binôme de CCEF ayant des compétences sectorielles et géographiques complémentaires,
- un CCEF en France en liaison avec un CCEF d'une section de l'étranger pour répondre, au plus près, aux besoins de l'entreprise à un instant bien précis de son développement sur le pays concerné,
- il n'y a pas de limite à la durée d'un parrainage, à partir du moment où le CCEF et le chef d'entreprise décident de maintenir cette relation d'accompagnement.



TÉMOIGNAGES ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

« Il m'a transmis l'atmosphère du Mexique »

Mireille Desevre, Pdg Andilog:

Quand nous avons commencé à exporter au Mexique, je ne connaissais pas ce pays. Mais grâce à tout ce que m'a expliqué, mon parrain CCEF, la première fois que j'y suis allée, j'avais l'impression de connaître déjà le pays et je savais un peu à quoi m'attendre. Il m'a surtout transmis son expérience et m'a aidée à déchiffrer les comportements dans le domaine des affaires. Ces conseils basés sur son expérience m'ont été très utiles. Il m'a rendu le pays plus proche et accessible. Le simple fait d'échanger, d'entendre les expériences d'autres entreprises, nous a montré que c'était possible pour une PME française de réussir au Mexique, cela nous a vraiment motivé pour essayer.

Le parrain : José RODRIGUES Sade-CGTH-Travaux publics eau et assainissement

Je lui ai donné des conseils sur la manière d'approcher ces marchés. Notre but est de rendre les premiers contacts plus faciles, je pense que l'aide des CCE est surtout utile au démarrage pour apporter notre perception du pays. Ainsi la PME ne part pas à l'aventure pour démarrer une activité dans un pays sans le connaître. On la fait bénéficier de l'expérience d'autres entreprises françaises.

Andilog

Activité : fabrication et conception d'instruments de mesure de force et de couple Effectifs : 7 CA : 50% à l'export

CCEF: TÉMOIGNAGES

- Un concentré d'expertise à votre disposition
- Gagnez du temps en sollicitant les professionnels de l'export
- L'expérience au service de vos ambitions à l'export
- L'international autrement avec les CCEF
- Mieux exporter avec les CCEF
- Le réseau CCEF, une approche terrain de l'international

« Un point d'appui »

Ariane Systems

Activité : bornes d'accueil interactives dédiées au secteur de l'hôtellerie Effectifs : 50 dont 35 en France Export : 40% du CA

Parrain : Jacques MASSIEUX Dron Sa - Matériels pour l'industrie, le BTP et l'évènementiel

Michel Lavandier, président Ariane Systems:

L'aide des CCE a consisté à nous donner des contacts intéressants, à nous ouvrir des portes pour nous faire gagner du temps, on pourrait penser que ce sont de petites choses, mais ces petites choses peuvent changer l'histoire de l'entreprise. Grâce au réseau CCEF, j'ai pu avoir une réponse à mes questions pratiques aussi bien au niveau des charges sociales que sur la manière d'enregistrer une société en Espagne. J'ai aussi obtenu les coordonnées d'un avocat de confiance parlant français. Notre directeur commercial, qui est ensuite parti ouvrir notre filiale en Espagne avait ainsi un contact. Notre parrain a vraiment été notre point d'appui pour démarrer cette aventure internationale. Les CCE nous ont mis le pied à l'étrier.

TÉMOIGNAGES

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

«L'internationalisation est stimulante pour toute l'entreprise »

Arnaud Renaud, Pdg Artelys:

Au fil du temps nos échanges sont de plus en plus pertinents car ils nous connaissent bien et peuvent nous conseiller sur l'orientation d'ensemble que l'on prend. Nous avons établi un réel rapport de confiance sur la durée, ils ne donnent pas juste leur avis à un moment, ils suivent les projets dans le temps. Les conseils des CCE nous apprennent à être plus efficaces dans nos démarches commerciales, on comprend mieux comment présenter nos produits et notre savoir-faire. Cela nous aide à structurer nos procédés et à les améliorer. Grâce à notre progression à l'étranger, nous avons connu une croissance de 15% de notre chiffre d'affaires en 2009, année pourtant difficile. L'internationalisation apporte un questionnement dans toute l'entreprise dont bénéficient aussi nos activités en France.

Les parrains: Jean GERIN - Senior Advisor Boston Consulting Group Daniel LUCCIONI - Equipements industriels

Nous jouons un peu le rôle de coach, une PME est forcément toujours dans l'urgence, nous l'aidons à réfléchir à une stratégie à plus long terme. C'est aussi le rapport de confiance qui se crée et nous motive; nous n'avons pas hésité à ouvrir notre carnet d'adresses pour lui donner des contacts intéressants.

« Une question de confiance »

Ivo Flammer, Dirigeant XiLabs:

Cela m'intéressait de raconter mon plan et de rencontrer quelqu'un d'expérience il peut comprendre mes problèmes car il les a vécus aussi. C'est une véritable aide à la décision. Mes parrains m'ont guidé dans la « jungle » des aides publiques. On est informé de manière très générale sur celles-ci, mais on ne sait pas laquelle choisir exactement. Si quelqu'un qui connaît notre secteur et comprend nos besoins, nous conseille la bonne aide au bon moment, c'est évidemment bien mieux. Enfin, le parrain, c'est aussi la personne que j'appelle quand je suis face à un problème que je ne sais pas comment aborder, et qui va me redonner confiance quand on rencontre des freins dans notre développement.

Les parrains: Antoine WEIL - CM - International - Directeur secteur Télécommunication Bruno REBILLE - Alac Etoile - Centre d'affaires - Gérant

Un dirigeant d'entreprise, surtout dans une PME, se sent souvent très seul. Il apprécie d'avoir un interlocuteur désintéressé avec qui il peut discuter et valider ses choix.

L'enthousiasme à l'international fait vraiment partie de la culture des CCE, et c'est cela que l'on souhaite transmettre aux PME. Les jeunes entreprises sont le symbole de notre richesse humaine. Aider un entrepreneur à réussir, c'est vraiment quelque chose de très satisfaisant.

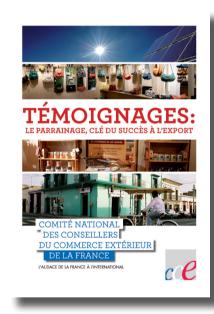
Artelys

Activité: société spécialisée en optimisation,

aide à la décision et modélisation

Effectifs: 20

CA export: 10 à 15%



Ces témoignages sont extraits du livre «Témoignages: Le parrainage, clé du succès à l'export» publié par le CNCCEF en 2010 disponible en téléchargement sur www.cnccef.org ou sur papier en écrivant à pme@cnccef.org

XiLabs

Activité : jeux urbains sur téléphones portables

Effectifs: 5

CA export: environ 50%

MOTS & CHIFFRES CLÉS

POUR RÉUSSIR ENSEMBLE

«UN RÉSEAU DE PROFESSIONNELS DE L'INTERNATIONAL, FACILITATEURS/ACCÉLÉRATEURS DE BUSINESS»

LA FORCE DU RÉSEAU

+ DE 600 RELATION DE CONFIANCE PME PARRAINÉES PAR AN CONSEIL

PARTFNAIRES DE L'ÉQUIPE DE FRANCE DE L'EXPORT

EXPERTISE 4300 ccef à travers le monde

TRANSMETTRE

TÉMOIGNAGES

1700 CCEF EN FRANCE 110

AIDE À LA FORMULATION DES PRIORITÉS PATRIOTISME ÉCONOMIQUE

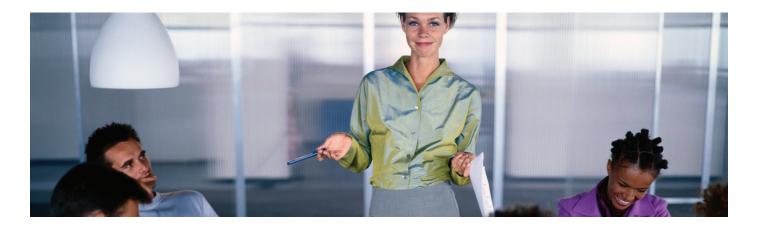
OPÉRATIONNEL 2600 ACCOMPAGNA CCEF À L'ÉTRA DES HOMMES ET FEMMES SÉLECTIONNÉS

2600 ACCOMPAGNEMENT CCEF À L'ÉTRANGER

TOUTES ACTIVITÉS CONFONDUES

LES CARACTÉRISTIQUES ORIGINALES DU PARRAINAGE

- L'INTERLOCUTEUR (LE PARRAIN CCEF) DU CHEF D'ENTREPRISE EST UN DE SES PAIRS
- MISSION VOLONTAIRE ET BÉNÉVOLE DU CCEF, SON JUGEMENT EST DONC NEUTRE
- L'ACTION S'INSCRIT DANS LA DURÉE: SUIVI DU PARRAIN CCEF DEPUIS LA PRISE EN CHARGE DU PARRAINAGE IUSQU'À L'ABOUTISSEMENT DU PROIET À L'INTERNATIONAL
- UN CLIMAT DE CONFIANCE S'INSTALLE AVEC UN RESPECT TOTAL DE LA CONFIDENTIALITÉ
- LE CHEF D'ENTREPRISE RESTE TOTALEMENT MAÎTRE DE SES DÉCISIONS



NOUS CONTACTER MODE D'EMPLOI

VOUS ÊTES UNE TPE/PME/PMI/ETI ET VOUS SOUHAITEZ POUVOIR BÉNÉFICIER DE L'EXPÉRIENCE DES CCEF ET D'UN ACCOMPAGNEMENT PAR LEUR RÉSEAU

COMMENT LES CONTACTER?

Dans chaque région de France, un CCEF est votre correspondant, il assure le lien avec le réseau dans le monde.

Voir au verso la carte de France et le tableau des coordonnées des référents PME/Parrainage.

Le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France. Ghislaine GRACIET, Chargée de mission, pme@cnccef.org Tel: 01.53.83.92.97 www.cnccef.org



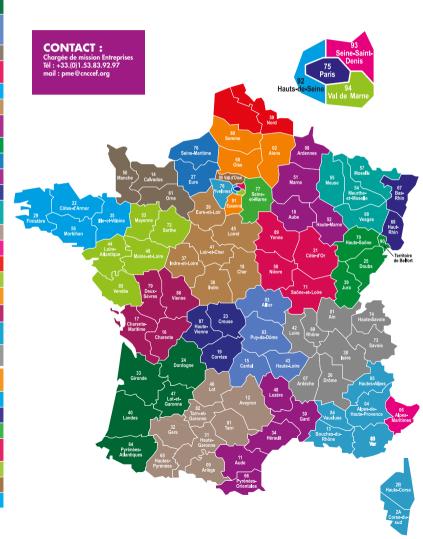


NOUS CONTACTER MODE D'EMPLOI

Alsace	Mireille COUSTEAU-BOISSEAU • mireille.cousteau@gmail.com
Aquitaine	Hervé GERARD • ccef-aquitaine@wanadoo.fr
Auvergne	François BERRY • fberry@cartolux-thiers.com Dominique SIMONDET • dominique.simondet@orange.fr valerie.platel@fidal.fr
Basse-Normandie	Marie-Pascale LEPLEY-LEGRAND • helene.cesar@direccte.gouv.fr
Bourgogne	Marc BENNER • pme@cnccef.org Catherine TROUBAT • catherine.troubat@anisdeflavigny.com
Bretagne	Bernard METZLER • secretariat@cce-bretagne.com
Centre	Jack TESTARD • pme@cnccef.org
Champagne-Ardenne	Jean-Claude CHEF • arcomat@wanadoo.fr / adonnet@ardennes.cci.fr / laurence.moine1@wanadoo.fr
Franche-Comté	Pierre BERTHOMMIER • cr.ccef@franche-comte.cci.fr
Haute-Normandie	Alain PATRIZIO • alain.patrizio@wanadoo.fr / carole.doublet@rouen.cci.fr
Languedoc-Roussillon	Xavier-Franck BRAUD • pme@cnccef.org
Limousin	Erik NASTORG • ccef-limousin@brivetonneliers.fr
Lorraine	Jacques CABLE • eric-holding@wanadoo.fr Bruno ROTH • broth@net-opportunity.com
Midi-Pyrénées	Marc BROUANT • marc.brouant@arck-sensor.com
Nice-Côte-d'Azur	Anne LECHACZYNSKI • pme@cnccef.org
Nord-Pas-de-Calais	Eric VAULOT • eric vaulot@newmat.com / ccef@nordnet.fr
Pays de la Loire	Agnès LENOIR • a.lenoir@actiplast.fr / d.lavaysse@fixator.fr
Picardie	Pascale SEBILLE • psebille@autexier.fr
Poitou-Charentes	Daniel MILLIOT • milliot.daniel@free.fr
Provence-Corse	Jean-Pierre BONO (de) • jeanpierre.debono@cofrapex.com / crcce-pcorse@wanadoo.fr
Rhône-Alpes	Sylvain ARNAUD • Pascal AROULE contact@cnccef-ra.org
Essonne	Jean-Pierre BESSE • i-p.besse@laposte.net Patrick FELLOUS • pme@cnccef.org
Hauts-de-Seine	Jean-Pierre SALAWI • pme@cnccef.org
Paris	Antoine WEIL • pme@cnccef.org
Seine-et-Marne	Jean-Pierre JOUBERT • j.pierre.joubert@wanadoo.fr
Seine-Saint-Denis	Thierry MATHIS * tmathis@osmoseinternational.fr / sberton-frias@hermes.com Jacques MASSIEUX * jmassieux@dron.com
Val-de-Marne	Olivier SARTOUX • pme@cnccef.org
Val-d'Oise	Michel JONQUERES • michel.jonqueres@orange.fr
Yvelines	Bernard HOUTEKIER • houtekier.conseil@free.fr

RÉFÉRENTS RÉGIONAUX

RÉFÉRENTS DÉPARTEMENTAUX



NOUS CONTACTER MODE D'EMPLOI

VOUS ÊTES UNE TPE/PME/PMI/ETI ET VOUS SOUHAITEZ POUVOIR BÉNÉFICIER DE L'EXPÉRIENCE DES CCEF ET D'UN ACCOMPAGNEMENT PAR LEUR RÉSEAU

ALORS CONTACTEZ:

- Le référent PME/Parrainage du Comité CCEF dont vous dépendez Voir la carte de France et le tableau des coordonnées des référents PME/Parrainage des Comités Régionaux et Départementaux sur la fiche «LE RÉSEAU INTERNATIONAL DES RÉFÉRENTS»
- Le Comité National des Conseillers du commerce extérieur de la France

Ghislaine GRACIET, Chargée de mission pme@cnccef.org Tel : 01 53 83 92 97

www.cnccef.org

Sur simple demande un questionnaire d'informations préliminaires vous sera envoyé. A la réception de celui-ci dument rempli, un premier contact sera établi avec le/les parrain(s).

Vous définirez ensemble vos besoins. Le CCEF étudiera les réponses qui peuvent vous être apportées en fonction de la problématique spécifique à votre entreprise.

es CCEF basés en France s'appuient sur le réseau des correspondants à l'étranger en fonction de chaque demande. Ils sont chargés d'assurer ce relais et d'être nos points d'entré pour toutes questions relatives aux PME.

Les CCEF s'emploient à répondre à vos attentes, au niveau de chaque comité départemental/régional, dans la mesure de leurs moyens.