

# PARTENARIAT CCI/CHAMBRE FRANCAISE DE GRANDE-BRETAGNE DANS LA CADRE DE L'ORGANISATION D'UNE MISSION COLLECTIVE

## TEMOIGNAGE

*Clément Lepert, Conseiller en Développement International, CCI Bourgogne*

### **Pourriez-vous nous parler de votre structure et de ses activités ?**

La Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) Bourgogne, basée à Dijon, est l'interlocuteur privilégié des entreprises de la région dans le cadre du développement de leurs compétences, de problématiques liées à l'innovation et de la conquête de nouveaux marchés en France et à l'international.

### **Comment accompagnez-vous ces entreprises dans leur développement et plus particulièrement à l'international ?**

Nous accompagnons les entreprises dans toutes les étapes de leur stratégie internationale, par un conseil individuel de proximité, qui répond à des problématiques spécifiques. Nous définissons ainsi avec l'entreprise son projet global via un diagnostic export, son plan d'action (commercial, marketing, etc.) en collaboration avec des structures comme les Chambres de Commerce Françaises à l'Étranger (CCIFE) ou les bureaux Business France.

Nous organisons tout au long de l'année et sur tout le territoire bourguignon un ensemble de réunions thématiques, journées d'information pays, forums export et formations.

Pour permettre à l'entreprise d'appréhender de nouveaux marchés et d'en apprécier le potentiel, nous organisons aussi la participation collective des entreprises bourguignonnes sur des salons professionnels en France et à l'étranger, et des missions collectives d'entreprises sur les marchés les plus porteurs.

Dans ce contexte, la CCI Bourgogne crée, en partenariat avec une CCIFE, Business France ou un cabinet de conseil, une mission, généralement de prospection, qui sera subventionnée à 50% par la région. Dans ce cadre, le partenaire se charge de la prospection et de la logistique sur place et la CCI des inscriptions, du respect des cahiers des charges et de la logistique en amont de la mission.

## **Pouvez-vous donner un exemple de projet récent d'accompagnement réalisé en collaboration avec la Chambre ?**

En novembre 2014, la CCI Bourgogne a mandaté la Chambre française de Grande-Bretagne pour une mission multisectorielle. Les entreprises suivantes ont bénéficié d'un programme de rendez-vous sur mesure sur 2 à 3 jours :

- Belovia : système pour faciliter l'enfilage de bas de compression médicale
- David Lange : mobilier haut de gamme
- Ets Bourgeois : plateformes élévatrices pour les personnes à mobilité réduite
- Foresta : fabrication d'abris de jardin
- Geficca : formulation et transformation de pièces en caoutchouc
- Moulures Billebault : cadres professionnels.

Au total 25 rendez-vous ont été organisés. La CCI Bourgogne a accompagné les entreprises lors des rendez-vous pour mieux les aider à appréhender les codes culturels et business locaux ; démarche très importante pour un primo-accédant car de bons premiers rendez-vous conditionnent la réussite de ces dernières à l'export.

## **Quels sont les points forts retenus de la collaboration avec la Chambre ?**

La CCI Bourgogne a pu construire une réelle relation de partenariat avec la Chambre française de Grande-Bretagne basée sur la confiance et la communication. Cela a permis une meilleure appréhension des attentes des entreprises pour la Chambre et une meilleure compréhension des spécificités de la Grande-Bretagne pour les entreprises.

## **Si vous deviez donner un conseil à une entreprise française qui envisage de se développer en Grande-Bretagne, quel serait-il ?**

Le marché britannique est certes un marché de proximité mais les codes culturels sont complètement différents de ceux de la France. Aussi, dès le premier rendez-vous, les Britanniques attendent d'être accrochés et rassurés par les Français. Il faut ainsi se montrer carré et pragmatique. Cela passe également par un travail spécifique sur les outils commerciaux et marketing et si nécessaire un accompagnement par un interprète.

## Pour aller plus loin avec le service d'Appui aux Entreprises de la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne

L'équipe vous propose une offre sur mesure pour vous accompagner sur le Royaume-Uni et vous aide à identifier les opportunités que ce marché représente pour vous.

### Appui Commercial

#### Nos prestations :

Listes de contacts • Etudes de Marché • Etudes de faisabilité • Approches Test Marché • Organisation de programmes de RDV • Business Centre • Commerciaux à Temps Partagé

#### Marion Courpotin

Directrice Développement

t : + 44 (0) 207 092 6626

e : [mcourpotin@ccfgb.co.uk](mailto:mcourpotin@ccfgb.co.uk)

#### Anne-Laure Albergel

Chef de Projet Senior

t : + 44 (0) 207 092 6628

e : [aalbergel@ccfgb.co.uk](mailto:aalbergel@ccfgb.co.uk)

### Appui à l'implantation

#### Nos prestations :

Journée implantation sur mesure • Création de filiale • Domiciliation • Gestion administrative et comptable de filiales • Gestion salariale

#### Sophie Bertoux

Coordinatrice Implantation

t : + 44 (0) 207 092 6606

e : [sbertoux@ccfgb.co.uk](mailto:sbertoux@ccfgb.co.uk)

### Recrutement

#### Nos prestations :

Recrutement classique • Package TPE • Spouse Mission

#### Bénédicte Lecuyer

Directrice du service

t : + 44 (0) 207 092 6624

e : [blecuyer@ccfgb.co.uk](mailto:blecuyer@ccfgb.co.uk)

#### Christelle Van-Patier

Recruitment and HR Officer

t : + 44 (0) 207 092 6625

e : [cvan-patier@ccfgb.co.uk](mailto:cvan-patier@ccfgb.co.uk)

Pour le détail de nos prestations, visitez notre site : [www.ccfgb.co.uk](http://www.ccfgb.co.uk) rubrique Business Development