

SEMCO

La bonne feuille de route

Selon le dirigeant de SEMCO, l'export est une politique durable et qui se travaille. Quand cette ambition bénéficie d'un accompagnement, elle s'en trouve plus structurée et donc plus productive et efficace.



Spécialisée dans la conception et la fabrication d'équipements et de contrôles d'accès sécurisés, l'entreprise turripinoise a déposé 18 brevets dans le domaine de l'aide à la mobilité urbaine des usagers. "Après avoir fini l'important travail de formalisation de notre planification stratégique, nous nous sommes intéressés à l'activité export de l'entreprise, commence Jean-Pierre Pollini, PDG de SEMCO. Jusqu'à présent, les marchés étaient travaillés de manière sporadique, en fonction des opportunités et sans réelle ligne de conduite". Pour ne pas risquer de se disperser ou d'engager des dépenses importantes, il devenait urgent de formaliser la stratégie export.

Le scoring pour cibler des pays

Ayant bénéficié de plusieurs dispositifs proposés par la CCI Nord Isère et les ayant jugé pragmatiques et efficaces, Jean-Pierre Pollini s'est engagé dans GO Export au printemps 2017. Soutenu par la Région Auvergne Rhône-Alpes dans le cadre du Plan-PME (devenu Ambition PME), ce programme propose aux entreprises un accompagnement à la fois collectif et personnalisé.

"Avec l'expertise du consultant et son apport méthodologique, nous avons défini des mix pays/produits, explique le dirigeant. Nous avons bâti une matrice comprenant plusieurs critères pour qualifier chaque pays. En affinant l'approche et en hiérarchisant les critères par pays et notamment leur

potentiel pour nos offres et l'accessibilité de leur marché, nous avons ciblé 4 ou 5 pays à travailler chaque année". L'éloignement géographique, les affinités culturelles avec la France... étaient également considérés. Aujourd'hui, la stratégie export est mise en œuvre. La Suisse, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas et le Maroc sont ciblés pour 2018-2019. SEMCO est en contact avec BPI France, les CCI locales et les conseillers du commerce extérieur pour les premières approches sur les marchés. Pour un déploiement aux USA/Canada, SEMCO envisage de recruter un VIE. Jean-Pierre Pollini s'y est rendu en 2017 avec Business France, puis il a participé à la Mission Maroc organisée par la CCI Nord Isère à l'automne dernier. **"Grâce aux rendez-vous qualifiés organisés en amont, nous avons rencontré des interlocuteurs qui auraient été inaccessibles en direct, notamment le directeur technique des chemins de fer marocains.** Avec une dizaine de rendez-vous en 2 jours, les missions export s'avèrent rentables tant sur le plan quantitatif que qualitatif". SEMCO travaille aujourd'hui sur une réponse à l'appel d'offres pour la liaison Casablanca-Tanger et des équipements urbains pour la ville d'Agadir.

GO EXPORT

Réussir son projet à l'international avec GO EXPORT d'Ambition PME, un programme d'accompagnement "sur-mesure" qui permet :

- D'intégrer l'export dans la stratégie de l'entreprise
- D'évaluer la capacité de votre entreprise à exporter vers de nouveaux marchés
- Mettre en œuvre un plan d'actions à l'international
- Déterminer et mettre en place les financements nécessaires
- Sélectionner les marchés cibles en fonction de votre offre et choisir votre mode d'entrée.

Pris en charge par la Région Auvergne-Rhône-Alpes à hauteur de 65 %, le coût pour l'entreprise s'élève à 2 500€ HT.



Ambition PME
Auvergne-Rhône-Alpes

BPI France aux côtés des exportateurs

"À chaque étape clé du développement international de l'entreprise, Bpifrance peut proposer un dispositif adapté", résume Émilie Vidal, Déléguée International à l'agence de Grenoble. Bpifrance accompagne, en effet, les entreprises dans leur développement à l'export avec un panel de solutions ciblées. L'Assurance Prospection, par exemple, dans sa nouvelle version simplifiée, est destinée à mieux soutenir en trésorerie les entreprises dans leur démarche à l'export, en finançant leurs dépenses de prospection et en les assurant contre le risque d'échec.

"Les entrepreneurs ne doivent pas hésiter à nous consulter pour profiter de notre dimension de conseil et de notre expertise", souligne Émilie Vidal. Bpifrance a pour vocation d'assumer une part de risque aux côtés de l'entreprise et de sécuriser sa démarche d'internationalisation". Les solutions sont multiples et sur-mesure : financement, garanties des cautions et pré-financements, assurance prospection, assurance-crédit, assurance change... Bpifrance est un véritable partenaire de proximité et une source de réseaux.