

3 Se développer, Innover

3.1 CONDUIRE UNE REFLEXION SUR L'EVOLUTION DE SON ENTREPRISE A MOYEN TERME



Infos pratiques

■ **PUBLIC :**

Dirigeant d'entreprise

■ **TARIF :** Gratuit

■ **CONTACTS CCI :**

Laurence MARQUÉ

Animateur

05 62 61 62 56

l.marque@gers.cci.fr

Marie-Stéphane CAZALS

Animateur

05 62 61 62 25

ms.cazals@gers.cci.fr

Martine SABATHIER

Animateur

05 62 61 62 54

m.sabathier@gers.cci.fr



Entretien d'approche stratégique

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

Etat des lieux de la situation interne de l'entreprise (ressources humaines, investissements, moyens techniques, innovation, ...) et de son environnement (attentes des parties intéressées, marchés, concurrents,...) afin de détecter des priorités d'actions à court et moyen terme.

PRÉ REQUIS ET ENGAGEMENT DU CLIENT :

Rendez-vous avec le chef d'entreprise.

Disponibilité du chef d'entreprise au minimum 2 heures

TEMPS ASSOCIÉ CCI CEEI À LA RÉALISATION DU PRODUIT :

1 jour

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

- Prendre du recul par rapport à son activité quotidienne
- Vision extérieure de l'entreprise
- Mise en relation avec un collaborateur CCI CEEI ou un interlocuteur adapté
- En fonction des besoins détectés : bénéficier dans un 2^{ème} temps d'un accompagnement CCI CEEI « sur mesure » (produits : international, qualité, aide au montage d'un dossier de financement, ressources humaines,)

3 Se développer, Innover

3.2 SE DEVELOPPER A L'INTERNATIONAL



Infos pratiques

■ **PUBLIC :**

TPE / PME

■ **TARIF :**

Participation à des opérations commerciales
Variable selon les destinations

■ **FICHE DÉTAILLÉE :**

Programme annuel des opérations
commerciales internationales
(CCI, UBIFRANCE)

■ **CONTACT CCI :**

Laurence MARQUÉ
Animateur
05 62 61 62 56
l.marque@gers.cci.fr



Accompagnement individuel à l'export

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

Identification des principales préoccupations de l'entreprise en matière de développement international : recherche d'informations ou de contacts utiles sur les marchés, mise en relation avec les réseaux d'accompagnement à l'international (missions éco, CCI FE, VIE, UBIFRANCE, COFACE, DRCE, Partenariat France...), besoin de formation ou recrutement, participation à des opérations commerciales de type : salons internationaux, venues d'acheteurs ou missions de prospection.

Proposition du programme régional de développement à l'international, Destination International en Midi-Pyrénées, comprenant :

- des opérations de prospections commerciales à l'étranger : formules clé en main, logistique et programme de RV avec des clients potentiels
- participation à des salons internationaux : stands collectifs, assistance logistique...
- des réunions d'informations Pays et thématiques

PARTENAIRES OPERATIONNELS:

CRCI, CCI de Midi-Pyrénées, Réseaux des Missions Economiques à l'Etranger

PARTENAIRES FINANCIERS :

DRCE, Conseil Régional, COFACE, UBIFRANCE

PRE-REQUIS ET ENGAGEMENT DU CLIENT

Avoir un budget prospection dédié au développement export

TEMPS ASSOCIÉ CCI CEEI À LA RÉALISATION DU PRODUIT :

1 à 2h

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

- veille et information sur de nouveaux marchés internationaux
- perspectives de développement sur des marchés nationaux

3 Se développer, Innover

3.2 SE DEVELOPPER A L'INTERNATIONAL



Infos pratiques

■ **PUBLIC :**

Entreprises désireuses de se développer à l'international

■ **TARIF :** gratuit

■ **CONTACT CCI :**

Laurence MARQUÉ

Animateur

05 62 61 62 56

l.marque@gers.cci.fr



Pré-diagnostic Export

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

Etre accompagné dans sa démarche de développement à l'International :

- entretien en face à face avec le Chef d'entreprise ou le responsable export pour recueillir ses besoins et préoccupations
- analyse du contexte commercial de l'entreprise : organisation commerciale de l'entreprise, motivation pour l'international, connaissance des nouveaux marchés visés, connaissance des dispositifs à l'international, adaptation des produits (normes, ...), aspects financiers (assurance prospection, recrutement fonction nouvelles...)...
- synthèse avec préconisation d'actions aux Chef d'entreprise : missions de prospection commerciale, mode de financement, formations, information sur les marchés, réglementation pays/produits.....

PARTENAIRES :

En France : réseau des CCI de Midi-Pyrénées : CCI International, COFACE, UBIFRANCE

A l'étranger : les CCI Françaises à l'étranger et les Missions Economiques à l'étranger

PRÉ REQUIS ET ENGAGEMENT DU CLIENT :

disponibilité du chef d'entreprise d'1h minimum pour l'entretien en face à face.

TEMPS ASSOCIÉ CCI CEEI À LA RÉALISATION DU PRODUIT :

1/2 journée

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

Aide à la réflexion permettant de structurer l'approche commerciale à l'international de l'entreprise

3 Se développer, Innover

3.3 MENER UN PROJET D'EXTENSION OU DE NOUVELLE IMPLANTATION POUR UNE ENTREPRISE



Infos pratiques

■ PUBLIC :

Entreprise gersoise avec un projet d'extension d'activité ou de nouvelle implantation sur le Gers

Entreprise souhaitant s'implanter dans le Gers

■ TARIF : Gratuit

■ CONTACTS CEEI :

François BEDOUSSAC

Chargé d'affaires

05 62 60 68 61

fbedoussac@ceei-gers.org

Jean-Michel JUSTUMUS

Chargé d'affaires

05 62 61 68 63

jeanmichel.justumus@ceei-gers.org

Site internet : www.ceei-gers.org



Accompagnement d'un projet d'implantation

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

Etre accompagné dans son projet d'implantation dans le Gers:

- identification du produit foncier et/ou immobilier adapté au besoin de l'entreprise
- informations sur le contexte et les conditions d'implantation
- informations sur les aides financières mobilisables
- ingénierie financière
- mise en relation/mobilisation avec/des partenaires (DDTEFP, ANPE, Banques, Collectivités...) et services utiles du territoire.
- aide au bon déroulement du projet d'implantation jusqu'à son terme.

PRÉ REQUIS ET ENGAGEMENT DU CLIENT :

Avoir un projet viable d'extension d'activité ou d'implantation dans le Gers. Avoir une ébauche de business plan.

Disponibilité : au minimum ½ journée en face à face avec le collaborateur CEEI pour définir le besoin.

TEMPS ASSOCIÉ CCI CEEI À LA RÉALISATION DU PRODUIT :

3 à 10 jours suivant le projet

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

Lisibilité claire des opportunités et avantages à s'implanter dans le Gers : présentation d'offres précises d'implantation.

Avoir une interface unique avec tous les partenaires impliqués dans la réussite de l'implantation du projet.

Coaching global du projet.

3 Se développer, Innover

3.3 MENER UN PROJET D'EXTENSION OU DE NOUVELLE IMPLANTATION POUR UNE ENTREPRISE



Infos pratiques

■ TARIF :

Nous consulter

■ CONTACTS CCI CEEI:

Paule BECHOT
Chef de projet Plan RN 124
05 62 60 68 64
p.bechot@gers.cci.fr

François BEDOUSSAC
Chargé de mission
05 62 60 68 61
fbedoussac@ceei-gers.org

Anne-Marie FABAS
Secrétaire
05 62 61 62 08
am.fabas@gers.cci.fr

Site internet :

<http://www.gers.cci.fr>



Bourse de l'Immobilier d'entreprise

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

Service gratuit en ligne, à destination des entreprises gersoises et non gersoises, accessible sur le site : <http://www.gers.cci.fr>, cette bourse de l'immobilier d'entreprise recense les bureaux, entrepôts, terrains, les locaux commerciaux et industriels, fonds de commerce à vendre ou à louer sur l'ensemble du Gers.

PARTENAIRES :

Les Collectivités locales et les professionnels de l'Immobilier adhérents + les particuliers

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

- Représentativité de l'offre : géographique / location- vente (typologie de produits : Bureaux / Entrepôts / locaux mixtes)
- Actualité de l'offre
- Contacts vers le propriétaire ou le vendeur

3 Se développer, Innover

3.4 MENER UN PROJET D'IMPLANTATION POUR UN ENTREPRENEUR SOLO



Infos pratiques

■ **PUBLIC :**

SOLOS
(net entrepreneur gersois)

■ **TARIF :** gratuit

■ **CONTACT CCI :**

Christine AVRIL
Conseiller d'entreprises
05 62 61 62 18
c.avril@gers.cci.fr



Mercredi de l'Installation sur Inscription

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

Séance d'information, certains mercredis matin de 9h à 12h.

Contenu de la séance :

- de l'idée au projet : les approches fiscales, financières, sociales
- les aspects réglementaires et contractuels,
- les formalités administratives liées à une installation d'entreprise

PRÉ REQUIS ET ENGAGEMENT DU CLIENT :

Avoir un projet d'installation ou reprise de clientèle.

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

Avoir les premiers éléments nécessaires à l'installation.

3 Se développer, Innover

3.4 MENER UN PROJET D'IMPLANTATION POUR UN ENTREPRENEUR SOLO



Infos pratiques

■ PUBLIC :

SOLOS
(net entrepreneurs gersois)

■ TARIF : gratuit

■ CONTACT CCI :

Christine AVRIL
Conseiller d'Entreprises
05 62 61 62 18
c.avril@gers.cci.fr

■ CONTACT CEEI :

Public anglophone germanophone :
François BEDOUSSAC
Chargé d'affaires
05 62 61 68 61
fbedoussac@ceei-gers.org

Site internet :

<http://www.soho-solo-gers.com/>

Service associé :

Salle équipée (accès internet...) à disposition des SOLOS au CEEI et à la CCI

Voir autre produit :

Club SOLOS



Accompagnement de l'entreprise SOLO

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

1^{er} accueil :

Être informé des services existants (annuaire, espace SOLOS, salles de réunion...), du réseau et de son mode de fonctionnement et obtenir les premières réponses du point de vue :

- personnel : orientation vers les partenaires et interlocuteurs adaptés (communes, institutionnels, privés accompagnant les nouveaux arrivants...)
- professionnel : premier diagnostic du projet de création / relocalisation / développement d'entreprise.

Accompagnement :

Pour les porteurs de projet SOLO : être informé, orienté et/ou accompagné dans sa démarche d'installation et d'intégration, d'un point de vue professionnel.

Pour les SOLOS déjà installés : être accompagné en terme de développement d'activités, d'animation & de networking.

PARTENAIRES :

Conseil Général

PRÉ REQUIS ET ENGAGEMENT DU CLIENT :

Avoir un projet d'implantation dans le Gers

Remplir le questionnaire en ligne et le renvoyer au contact CEEI avant le rendez-vous.

TEMPS ASSOCIÉ CCI CEEI À LA RÉALISATION DU PRODUIT :

Porteur de projet SOLO: 4 H

SOLOS déjà installés : 2 H

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

1^{er} accueil :

Meilleure compréhension du territoire et de ses intervenants, Meilleure approche de son projet professionnel (identification de ses besoins en accompagnement).

Mise en relation avec les interlocuteurs adaptés

Accompagnement :

Pour les porteurs de projet SOLO : élaboration du business plan ; conseils juridique, fiscal, social de 1er rang ; présentation & élaboration de dossiers financiers, recherche de financements & montage de dossiers d'aide.

Pour les SOLOS déjà installés : ouverture à une démarche stratégique, recherche et mise en relation avec des partenaires locaux, aide à la prospection.

3 Se développer, Innover

3.5 INNOVER, DEVELOPPER UN PROJET DE DIVERSIFICATION



Infos pratiques

■ PUBLIC :

Créateur, entreprise gersoise ayant un projet innovant (activité non existante dans le Gers et/ ou bénéficiant d'un avantage concurrentiel dans le Gers)

■ TARIF : gratuit

■ CONTACT CEEI :

François BEDOUSSAC

Chargé d'affaires

05 62 60 68 61

fbedoussac@ceei-gers.org

Site internet : www.soho-solo-gers.com



Accompagnement projet innovant

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

Etre accompagné pour :

- valider la cohérence globale du projet (conseils juridiques, fiscaux, positionnement marketing...)
- monter un business plan ;
- rechercher des financements publics et/ou privés ;
- rechercher un local, un lieu d'implantation si nécessaire.

Etre mis en relation avec les partenaires utiles à la réalisation de son projet.

Une fois l'activité créée, le jeune chef d'entreprise peut bénéficier d'un suivi stratégique, pendant 12 mois.

PRÉ REQUIS ET ENGAGEMENT DU CLIENT :

Projet évalué au préalable par le CEEI en fonction des compétences du porteur de projet, du degré d'innovation, de la faisabilité globale, de l'impact local.

Disponibilité du porteur de projet : 10h pour les faces à faces

TEMPS ASSOCIÉ CCI CEEI À LA RÉALISATION DU PRODUIT :

10h

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

Meilleure vision du projet de création

Maîtrise des clés de succès ou points faibles du projet

Obtention de financements publics et/ou privés

Business plan

Mise en relation avec des experts et/ou des financeurs

3 Se développer, Innover

3.6 PREDIAGNOSTIC DE SENSIBILISATION AU DEVELOPPEMENT DURABLE



Infos pratiques

■ PUBLIC :

Entreprises inscrites au RCS

■ TARIF : Gratuit

Ce pré-diagnostic, prestation gratuite du réseau de CCI, ne se substitue ni à un diagnostic, ni à un audit

■ CONTACTS CCI :

Marie-Stéphane CAZALS

Animateur

05 62 61 62 25

ms.cazals@gers.cci.fr



Pré-diagnostic de sensibilisation au développement durable

OBJECTIFS / DESCRIPTIF DU PRODUIT :

Sensibiliser les dirigeants d'entreprises aux enjeux du Développement Durable et mesurer leur niveau de prise en compte du Développement Durable dans leur entreprise.

Outil d'aide à la réflexion comporte 3 phases :

- entretien en face à face avec le chef d'entreprise et le responsable DD pour recueillir les informations nécessaires et sensibiliser au DD.
- Analyse par la CCI avec l'appui et les compétences du réseau CCI
- Synthèse avec préconisations d'actions présentées au chef d'entreprise lors d'un entretien en face à face ou renvoyées par courrier.

L'entreprise peut également être accompagnée pour la mise en place des préconisations résultant du diagnostic.

PRÉ REQUIS ET ENGAGEMENT DU CLIENT :

Disponibilité du chef d'entreprise durant 2h pour l'entretien en face à face et 2h pour la présentation des préconisations et du plan d'action si celui-ci se fait en face à face.

TEMPS ASSOCIÉ CCI CEEI À LA RÉALISATION DU PRODUIT :

2 jours

APPORTS PRÉVUS POUR LE CLIENT :

Aide à la réflexion permettant :

- de prendre du recul par rapport à son activité quotidienne
- d'avoir une vision extérieure de l'entreprise
- d'avoir une vision claire et globale des enjeux du développement durable pour son entreprise
- d'anticiper et de mettre en œuvre avec l'animateur CCI les pistes préconisées
- de mettre en œuvre une véritable politique DD au sein de son entreprise.
- En fonction des besoins détectés : bénéficier dans un 2^{ème} temps d'un accompagnement CCI CEEI « sur mesure »