

# Parrainage du réseau des CCEF

**Proposer au chef d'entreprise un accompagnement par ses pairs en lui faisant bénéficier de l'expérience de chefs d'entreprises ou de responsables export de grands comptes en France et à l'étranger, dans son domaine d'activité.**

## Parrainage du réseau des Conseillers du Commerce Extérieur de la France

### ● Descriptif

Le réseau des **Conseillers du Commerce Extérieur de la France** regroupe près de 4000 dirigeants d'entreprise aux compétences à l'international reconnues. Ils sont nommés pour 3 ans par Décret. Présents en France (1600) ils sont également **2400 à l'étranger répartis sur 125 pays**.

L'une de leurs missions consiste à **accompagner bénévolement les chefs de pme françaises dans leur démarche à l'export** en leur apportant un soutien pratique en fonction de leur besoin.

### ● Le principe du Parrainage :

Créer une relation privilégiée entre le chef d'entreprise et le CCE :

1. Aider le chef d'entreprise dans le développement de la PME à l'International.
2. Avec le Parrainage, la PME peut :
  - Disposer d'un accompagnement sur mesure
  - Identifier et utiliser au mieux les soutiens existants
  - S'appuyer sur le réseau des CCE à l'étranger

### ● Caractéristiques du Parrainage

L'interlocuteur (CCE) du Chef d'entreprise est un de ses pairs.

1. Intervention à titre bénévole : c'est un acte volontaire du CCE.
2. L'action s'inscrit dans la durée.
3. Le Chef d'entreprise reste totalement maître de la décision.

### ● Modalités : Les formes de Parrainage

1. Le Parrainage « léger » :
  - Relation de confiance entre Parrain et chef d'entreprise
  - Conseils informels du Parrain afin d'aider le chef d'entreprise dans ses décisions à l'International.
2. Le Parrainage « lourd »:
  - Un accompagnement ciblé décidé par le Chef d'entreprise sur recommandation du Parrain
  - Avec l'aide des étudiants ( BTS, IUT, DESS, écoles de Commerce, écoles d'ingénieurs...)
3. Le Parrainage « lourd» en France :
 

Les étudiants sous le contrôle des CCE effectueront les tâches décidées, nécessaires à la PME dans la phase préparatoire à son action à l'International :

  - évaluation d'un marché sur un pays
  - évaluation de la concurrence
  - recherche de partenaires, distributeurs...
  - recherche de financements

## ● **Modalités : Les formes de Parrainage**

### 4. Le Parrainage « lourd » à l'étranger :

Les CCE du pays prennent le relais du Parrain en France :

- Conseils (connaissance spécifique du pays par les CCE )
- Assistance dans l'organisation de la mission de la PME, avec la Mission Economique locale.

## ● **Coût de la prestation :**

Prestation bénévole de la part des Conseillers du commerce extérieurs de la France

## ● **Pour Bénéficiaire d'une prestation de Parrainage, contactez :**

### ● **Hervé Gérard**

Comité Régional Aquitain des Conseillers du Commerce Extérieur de la France

2, Place de la Bourse

33076 Bordeaux Cedex

Tél: 05 56 79 44 30

Fax: 05 56 79 44 31

ccef-aquitaine@wanadoo.fr