

**F O R U M**  
**international**  
**CLASSE EXPORT**

**15 février 2011**

**TROYES** - 7<sup>e</sup> édition  
**LE CUBE** PARC DES EXPOSITIONS



**BILAN**  
**Forum International**  
**Troyes 2011**

Organisateur

Co-organisateur





# Sommaire

## **1 - Analyse du visitorat**

- Chiffres du Forum
- Les fonctions des visiteurs
- La provenance par départements
- La répartition par chiffre d'affaires
- Conférences et ateliers de partage d'expériences

## **2 - Analyse statistique de la demande des visiteurs**

- La demande par zones géographiques
- La demande par sujets d'intérêts en rendez-vous

## **3 - L'appel à projet « Projet Export »**

## **4- Opération V.I.E / Job-matching**



## Analyse du visitorat

### Challenge réussi pour cette 7ème édition

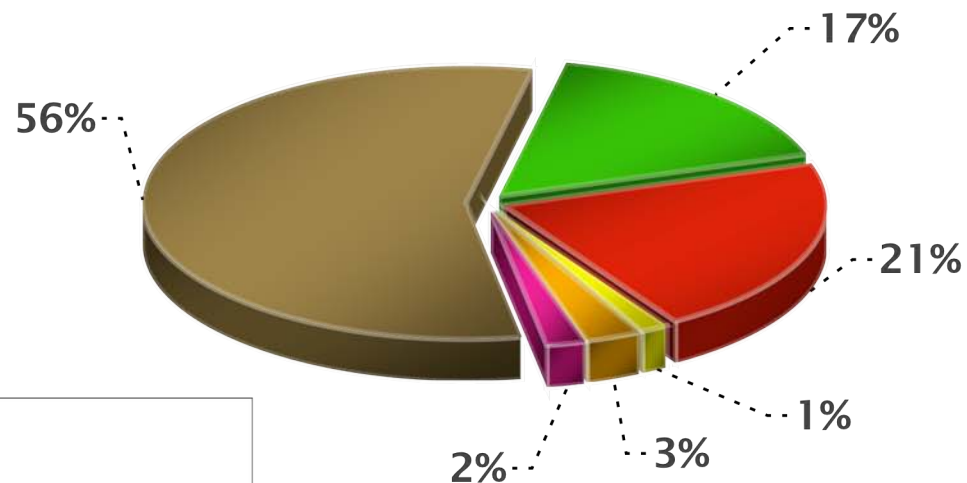
Le succès de l'alliance de Classe Export avec CCI International Champagne-Ardenne, le Conseil Régional et plus particulièrement la CCI de Troyes et de l'Aube s'est confirmé sur cette 7ème édition du Forum International.

### Le Forum en chiffres :

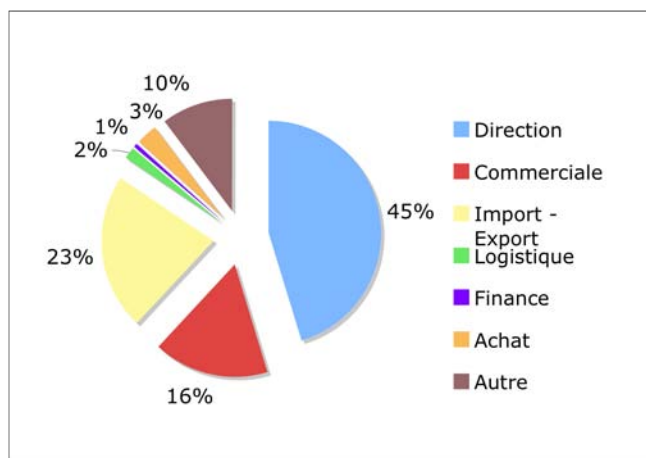
- 263 visiteurs entreprises pré-inscrits
  - 139 étudiants pré-inscrits
  - 88 visiteurs spontanés
- 
- 897 rendez-vous professionnels
  - 110 experts
  - 31 pays représentés



## Répartition par fonction des visiteurs

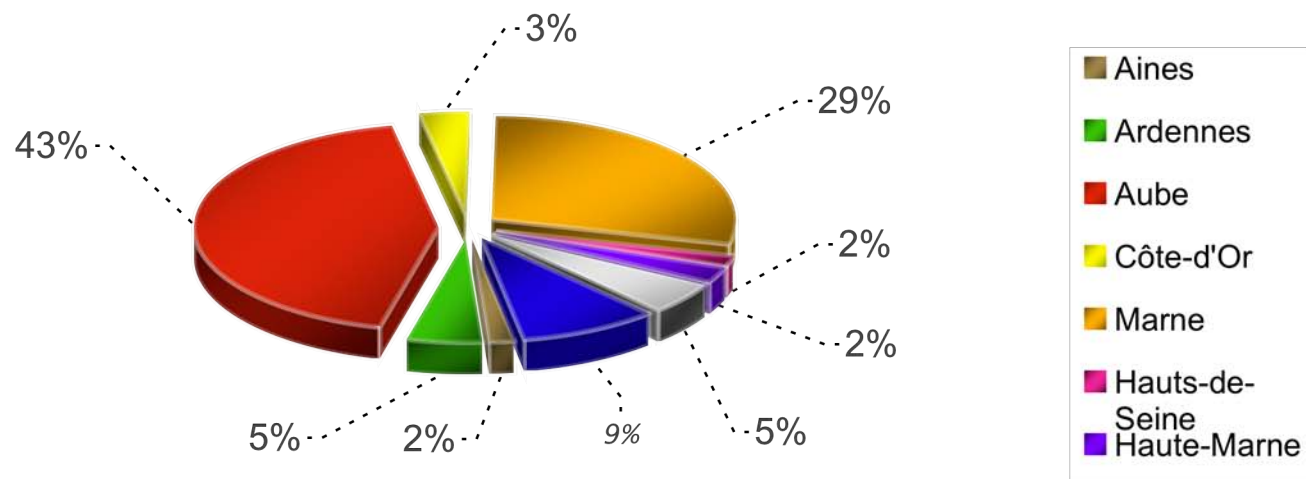


En 2009 :

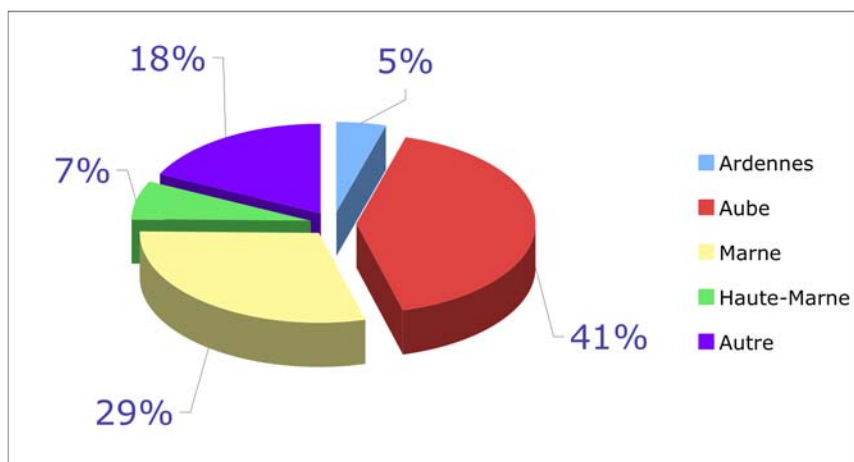




## Provenance des visiteurs par département

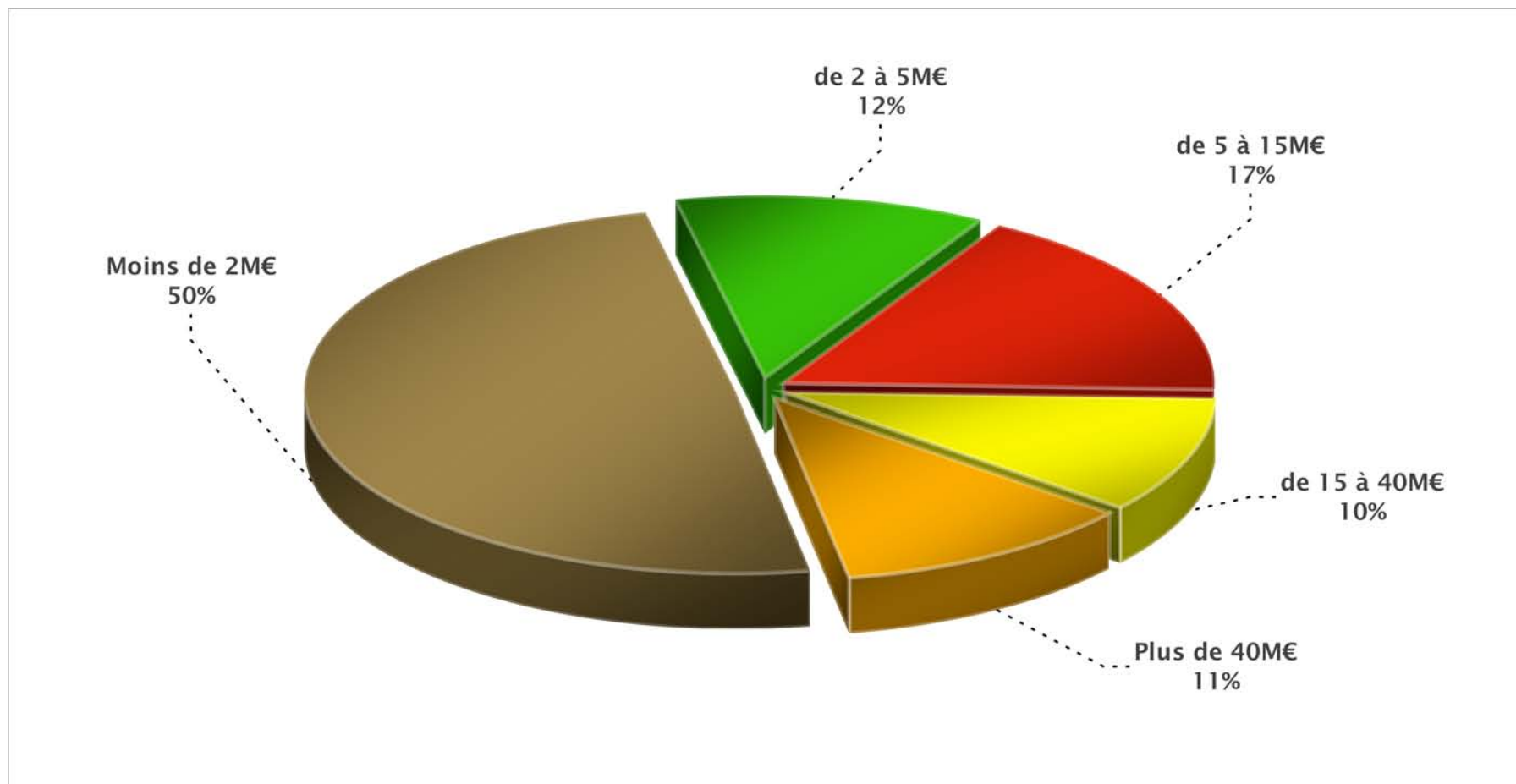


En 2009





## Répartition par chiffre d'affaires





## Conférences et Ateliers

**Les 14 conférences ont accueilli 411 auditeurs.**

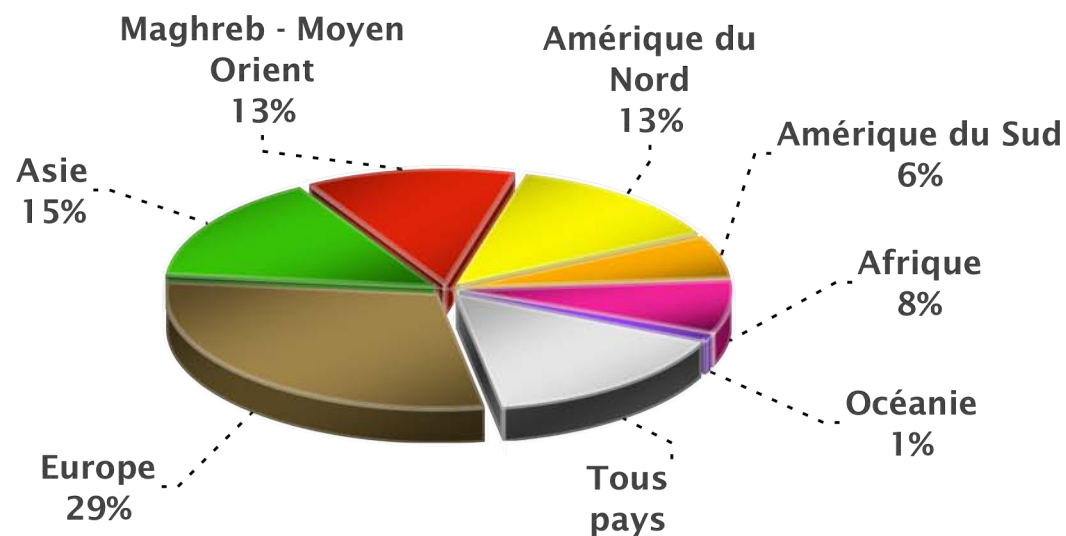
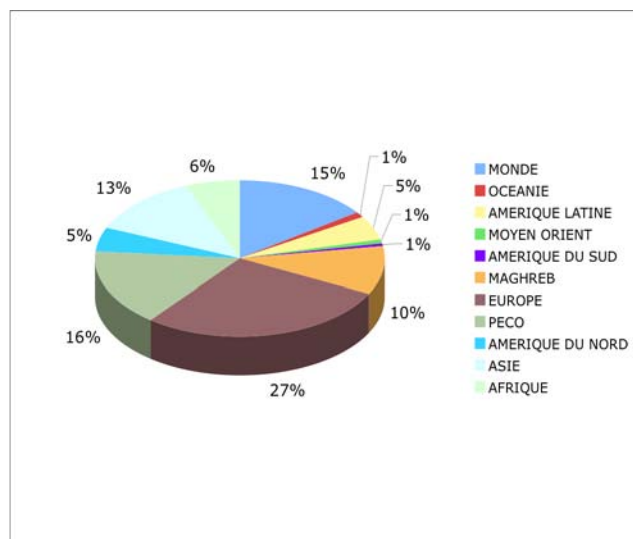
- 09h30 : Découvrez les nouvelles règles du Commerce International : Incoterms 2010 **45**
- 09h30 : Les marchés agro alimentaires : où et comment exporter vos produits ? **15**
- 10h00 : Développez l'international avec votre banque. Brésil, Pologne, République Tchèque : opportunités pour vos affaires ? **23**
- 10h30 : Programme Nouveaux Exportateurs : préparez-vous efficacement **20**
- 11h00 : PME innovantes, trouvez les solutions pour concrétiser votre projet **15**
- 11h30 : VIE : la formule RH pour gagner des marchés à l'export ! **14**
- 12h00 : Concours «Projet Export» : nomination des lauréats **36**
- 13h30 : Comment réussir à l'export ? **34**
- 14h00 : Accélérez le développement de votre PME à l'export, utilisez les soutiens proposés par Coface **27**
- 15h00 : Mieux appréhender les risques liés aux douanes et aux transports à l'international : OPTILOG **24**
- 15h30 : Sécurisez vos transactions et financez votre développement à l'international **25**
- 16h00 : Appels d'offres internationaux : mode d'emploi **8**
- 16h30 : Les nouvelles Aides à l'export : mieux les connaître pour être plus ambitieux **25**
- 17h30 : Quand l'actualité écrit une page de l'histoire ! **NS(100)**



# Analyse de la demande des visiteurs

par demande géographique

En 2009

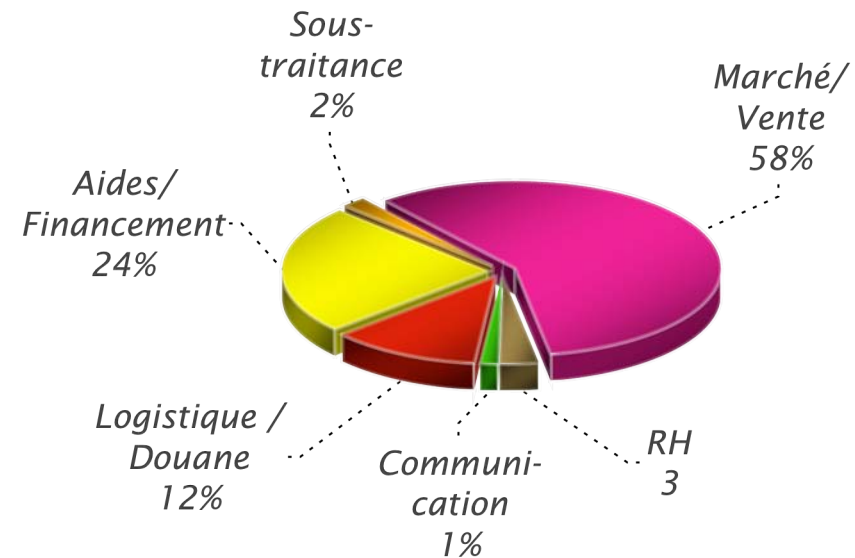
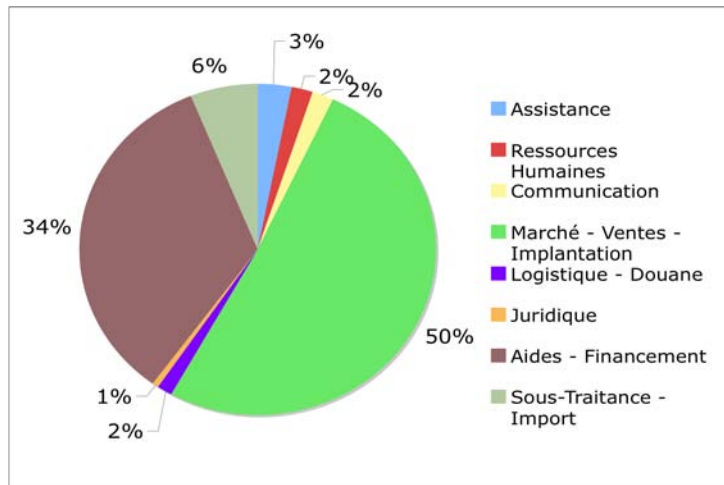




## Analyse de la demande des visiteurs

par sujets d'intérêt en rendez-vous

En 2009





# PROJET EXPORT 2011

## CHAMPAGNE-ARDENNE

### Liste des 10 Pme finalistes

**BRODART PACKAGING**

Troyes

**ANDRE LAURENT SAS**

Blignicourt

**SEFAC SA**

Montherme

**VAUCHE**

Sedan

**TECHNIPAT QUALITY**

Cormontreuil

**STTI TRANSPORTS**

Rosières Près Troyes

**COREAU**

Saint Germain

**JCH INTERNATIONAL**

Is en Bassigny

**CHAMPAGNE CHASSENAY D'ARCE**

Ville sur Arce

**NOGENT**

Biesles



# 1<sup>er</sup> lauréat : **ANDRÉ LAURENT SAS**

**PDG : Monsieur F. Laurent**

**Spécialité :** Choucroute et du légumes cuisinés

## **Présentation :**

Forts d'une expérience de quatre générations et dotés d'une usine à la pointe de la technologie, André Laurent SAS est leader sur le marché français de la choucroute. Depuis 1906, il cultive des choux à Blignicourt, au coeur de la Champagne, dans un environnement préservé. Ce terroir unique et son savoir-faire permettent d'élaborer une choucroute d'exception particulièrement douce et légère.

Au fil des années, son expérience reconnue et sa passion l'ont conduits à se spécialiser dans une palette de légumes cuisinés.

**ANDRÉ LAURENT**  
*depuis 1945*





## 2<sup>ème</sup> lauréat : **TECHNIPAT QUALITY SA**

**PDG : Madame N. Merkel**

**Spécialité :** Produits alimentaires intermédiaires d'origine biscuitière



### **Présentation :**

TECHNIPAT élabore et fabrique des PAI (produits alimentaires intermédiaires) d'origine biscuitière, entrant dans la composition d'aliments sucrés et salés pour les industriels de l'agroalimentaire (pâtisseries, chocolatiers, charcutiers, traiteurs, laitiers...).

Fort de sa très longue expérience et de son savoir-faire, TECHNIPAT se positionne comme un véritable partenaire des industriels dans la conception et la mise au point de produits innovants, dans le respect de ses valeurs humaines, d'Exigence et d'Ethique alimentaire.

Implantée en Champagne-Ardenne (Reims), berceau de la biscuiterie française, TECHNIPAT exporte la moitié de sa production à destination de l'Europe entière.





JOB-MATCHING V.I.E - STAND n°27



**Forum International Classe Export Troyes 2011 - Le Cube**



## CHIFFRES CLÉS

5853 interlocuteurs ont été sensibilisés par l'Opération V.I.E de Troyes 2011 en prospection téléphonique et campagne d'emailings et faxmailing.

### **Entreprises pré-inscrites pour le Forum :**

- **7 entreprises / conférence « V.I.E : Dynamisez vos équipes à l'export »**
- **7 entreprises / rendez-vous V.I.E avec un spécialiste UBIFRANCE**
- **9 entreprises / Job-matching V.I.E**

**14 offres de missions V.I.E** ont été générées

### **3 nouvelles offres de mission identifiées en direct sur le Forum :**

**PACIFA DECISION**

3 V.I.E USA, Espagne, Pologne



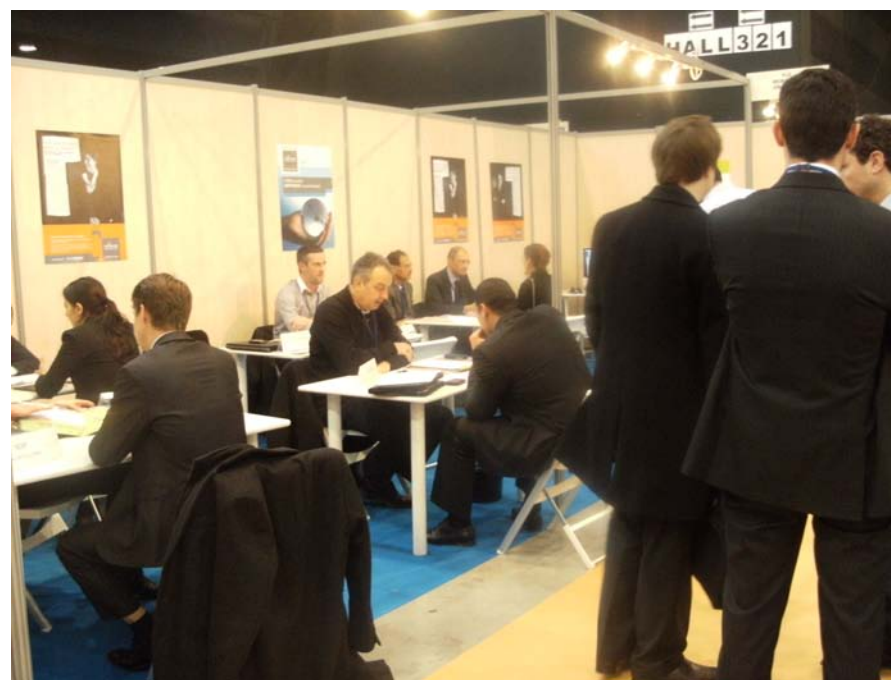
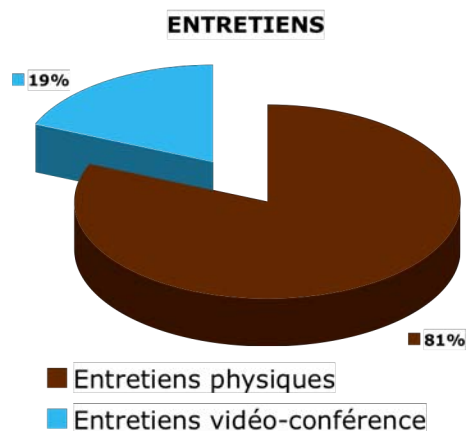


14 offres de missions V.I.E identifiées par UBIFRANCE et la cellule V.I.E Classe Export :

**14 offres de missions sont à pourvoir dès mars 2011 :**

9 entreprises ont bénéficié du service de rencontres en face-à-face avec plus de **39 candidats convoqués**

**+ 9 entretiens en visio-conférence.**





139 candidats se sont pré-inscrits pour participer, grâce au formulaire en ligne sur le site V.I.E de Classe Export :

<http://vie.classe-export.com>

Le concept des entretiens « spontanés » a attiré de nombreux candidats.

Environ 50 candidats se sont déplacés sur la journée pour rencontrer les entreprises du stand V.I.E. sans rendez-vous préalable.

Nous remercions particulièrement les écoles qui ont largement joué le jeu de la communication auprès de leurs étudiants et jeunes diplômés notamment pour des filières spécifiques : vins et spiritueux.



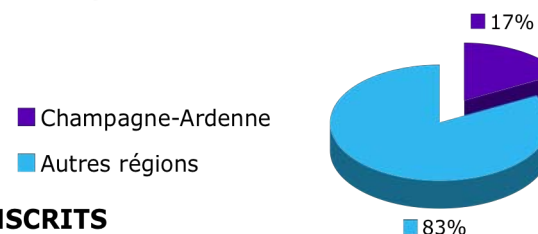
My life, my school\*  
\*Vous êtes unique



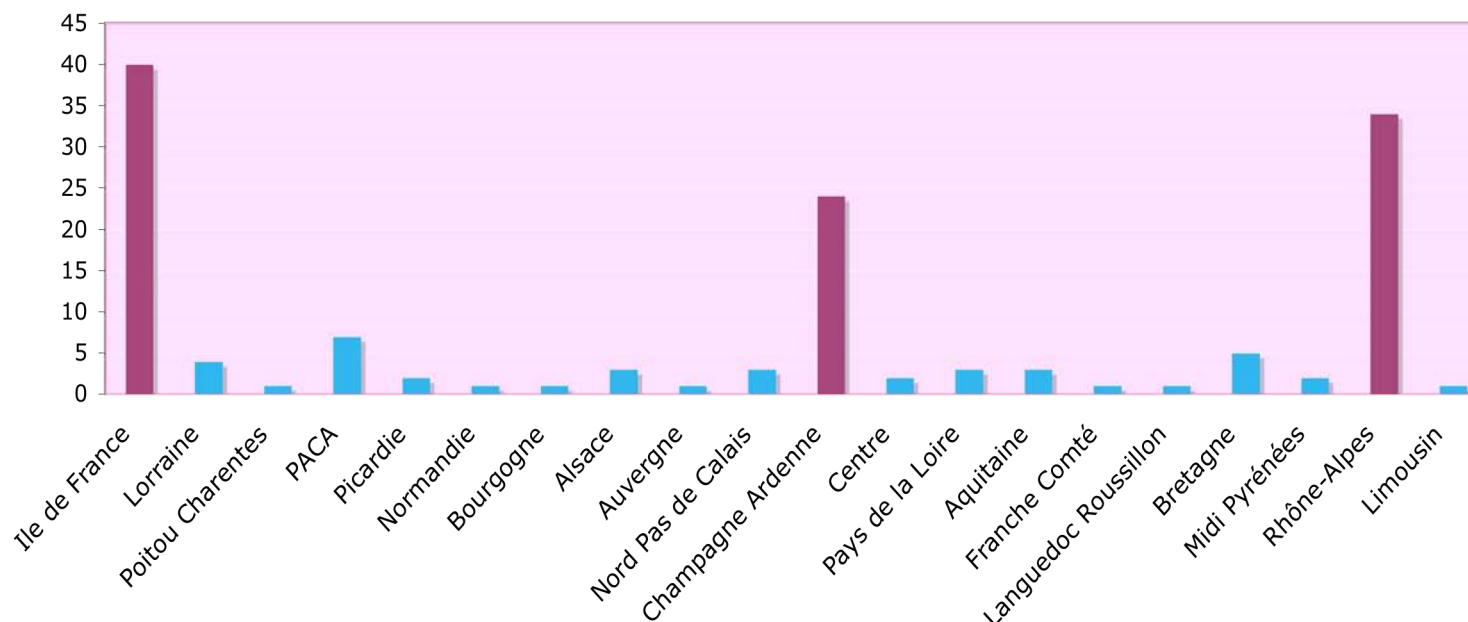


## PROVENANCE DES CANDIDATS

**Les candidats motivés par une mission V.I.E se sont mobilisés de la France Entière et n'ont pas hésité à se déplacer de la région Parisienne ou de la région Rhône-Alpes pour rencontrer les entreprises Champardennaises**



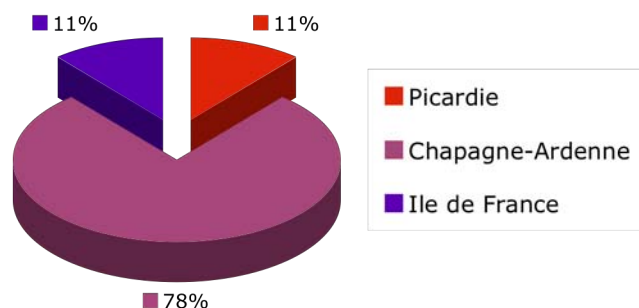
**PROVENANCE GEOGRAPHIQUE DES CANDIDATS PRÉ-INSCRITS**





## PROVENANCE DES ENTREPRISES

Plus des 2/3 des entreprises présentes pour du recrutement en direct proviennent directement de la région Champagne-Ardenne

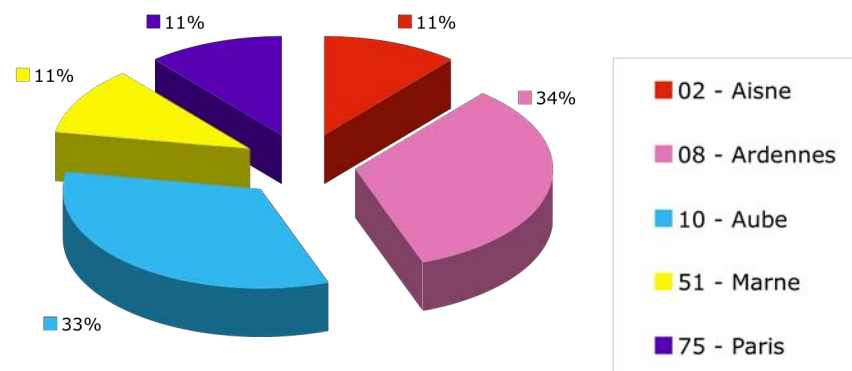


En effet, une fois de plus, nous constatons l'aspect REGIONAL de l'événement à travers la provenance géographique des entreprises participantes.

Un tiers des entreprises provenait de Champagne-Ardenne.



### PROVENANCE GÉOGRAPHIQUE DES ENTREPRISES PARTICIPANTES AU JOB-MATCHING



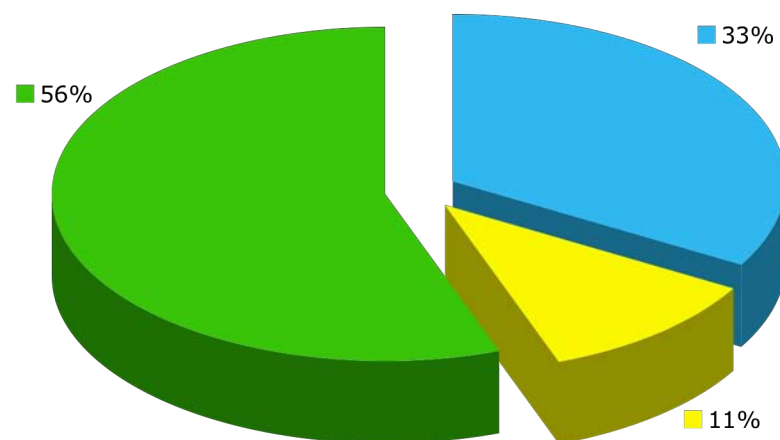


On constate que les fonctions RH ne sont pas les principales à s'occuper du recrutement V.I.E au sein d'une PME/PMI.

Le PDG ou DG gère directement l'embauche de son futur collaborateur.

Les responsables commerciaux et export sont également des acteurs décisifs pour le recrutement d'un V.I.E.

### Fonctions des recruteurs présents



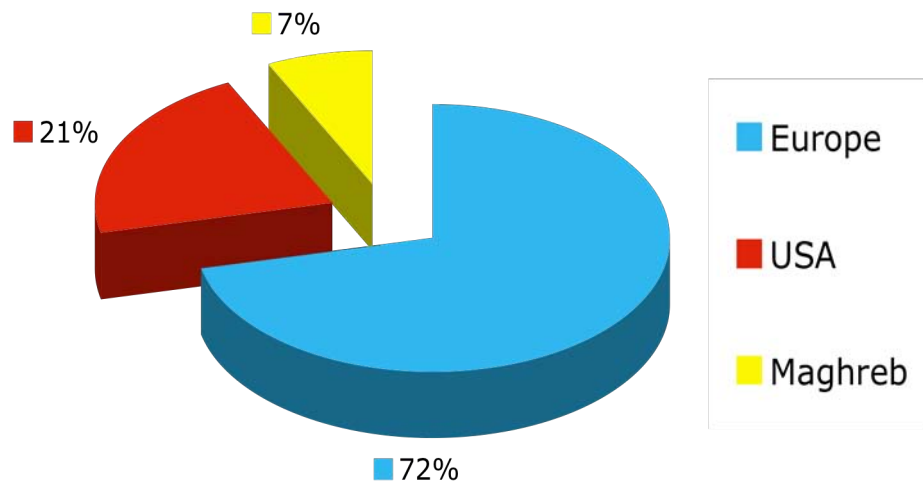
- Direction (PDG, DG, Directeur de site)
- RH (DRH)
- Commercial et Export



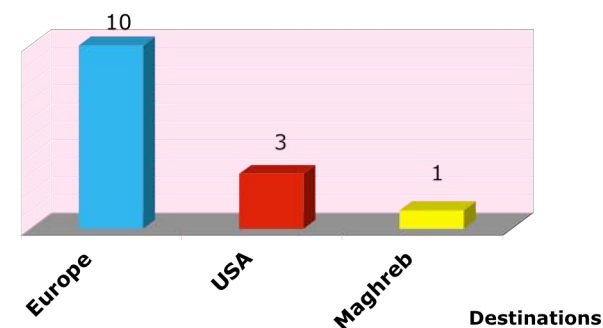
## DESTINATIONS ET PROFILS V.I.E REPRESENTÉS

L'Allemagne reste une destination importante pour les entreprises de la région Champagne-Ardenne.

On note également la volonté des producteurs de champagne de s'implanter sur le marché nord américain.



**DESTINATION DES MISSIONS**



## PROFILS RECHERCHÉS

L'ensemble des offres de mission correspondaient à des profils commerciaux.

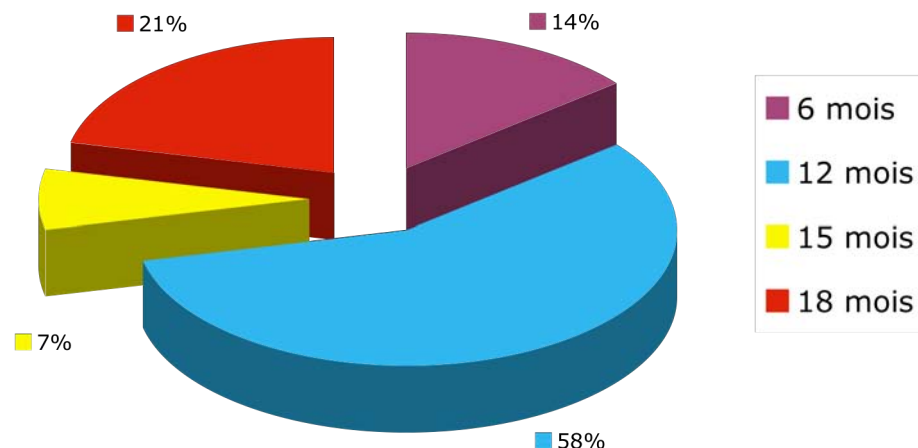


## LE V.I.E : QUAND ET COMBIEN DE TEMPS ?

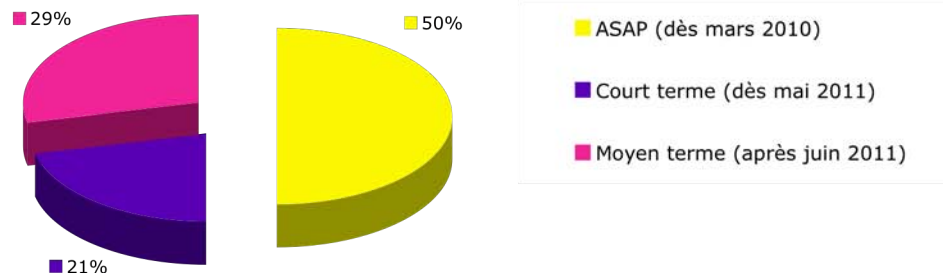
Une fois leur décision de recrutement prise, on constate que les entreprises souhaitent recruter un V.I.E dès que possible. Elles sont plus de la moitié à vouloir que leur nouvelle recrue commence sa mission à court terme (mars 2011).

**Dans 58 % des cas, les entreprises optent pour un contrat de 12 mois, avec très souvent la possibilité de renouvellement ou d'embauche si le résultat est positif.**

**DUREE DES V.I.E**



**REPARTITION DES MISSIONS V.I.E SELON LEUR DATE DE DEBUT**





**Un grand merci à tous les partenaires qui ont su faire  
de cet événement une belle réussite !**

**Au plaisir de vous retrouver à l'occasion de prochaines  
aventures... à l'international !**

Partenaires officiels



Partenaires associés



Partenaire presse

