



PRIMO PLAST'EXPORT

Appel d'offre prestataires

Cahier des charges

Date limite de dépôt : 30 juin 2009
Jury de sélection : 16 juillet 2009 à 14 h
Journée de lancement : 17 septembre 2009

Contact : David SASSO
Responsable de Département Actions de filière
david.sasso@plastipolis.fr
PLASTIPOLIS
Pôle de Compétitivité Plasturgie
180 rue Pierre et Marie CURIE
BP 10029 BELLIGNAT
01115 OYONNAX CEDEX
T : +33 4 74 12 19 23
M : +33 6 74 96 14 68
<http://www.plastipolis.fr/>

● Objectifs

Depuis 2008, et trois réalisations remarquées, le Pôle de Compétitivité Plasturgie tente d'insuffler le réflexe international aux entreprises de la filière Plasturgie, en tant que vecteur de compétitivité.

A travers cette démarche à l'export, Plastipolis se veut aussi le garant d'une unité de la filière française en dehors de ses frontières en promouvant le travail collaboratif entre sociétés, traditionnellement peu familières avec cet exercice, et regroupées sous des labels communs.

Cet accompagnement, Plastipolis entend aujourd'hui le consolider par une formation spécifique à la profession destinée aux entreprises primo exportatrices de la filière afin de les aider à définir leur projet à l'export et de leur donner les clés de compréhension des enjeux auxquels elles seront confrontées sur leurs nouveaux territoires de prospection.

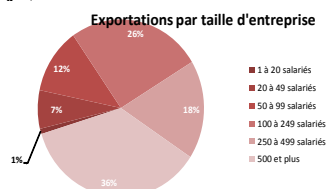
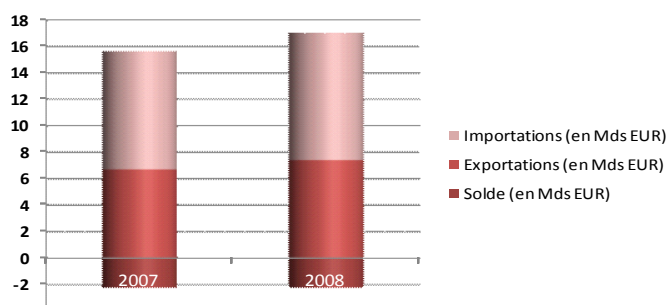
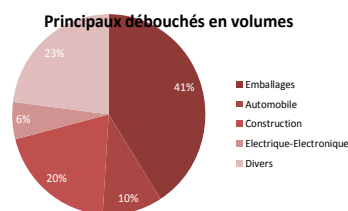
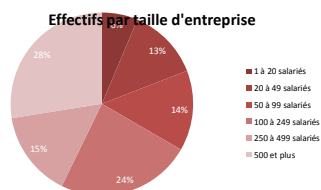
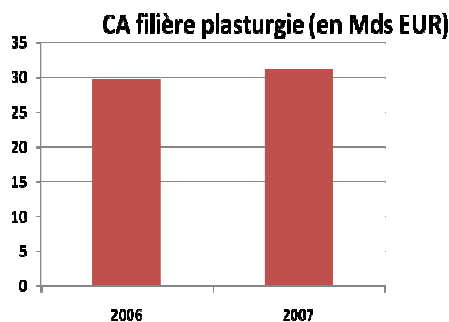
Forte de sa diversité d'activités et de marchés, la filière accuse néanmoins un certain retard en termes de développement export. Ce retard peut être expliqué par :

- ▶ L'atomisation des acteurs de la filière,
- ▶ Des pratiques commerciales profondément ancrées sur des marchés domestiques ou de proximité jusqu'à présent captifs qui se sont transformés suite à la concentration et à l'internationalisation des principaux fournisseurs en amont et des principaux donneurs d'ordre en aval
- ▶ Une remise en cause tardive de ces pratiques commerciales au moment où une concurrence internationale se fait jour.

Les statistiques commerciales export de la filière présentent les caractéristiques suivantes mais peut recouvrir des réalités différentes en fonction des activités des entreprises et de leurs tailles respectives :

- ▶ La balance commerciale de la filière plasturgiste française demeure déficitaire (-2,2 Mds EUR en 2007 & 2008)
- ▶ Le taux moyen d'exportation des entreprises dont l'effectif est inférieur à 100 salariés ressort à 12% de leur chiffre d'affaires. Le taux moyen d'exportation des entreprises dont l'effectif est supérieur à 100 salariés ressort à 22% de leur chiffre d'affaires, soit 10 points de mieux que les entreprises de tailles plus modestes.

Sources : Panorama de la Plasturgie 2007



● Entreprises concernées

Les entreprises visées par le programme sont les producteurs de matières plastiques, compoundeurs, fabricants de moules et outillages, fabricants de machines-outils, transformateurs, recycleurs ou distributeurs de services aux entreprises de la filière plasturgie, quels que soient leurs procédés utilisés et leurs débouchés.

Les entreprises postulantes doivent être situées sur le territoire de la région Rhône-Alpes et doivent respecter, cumulativement, les critères définis par l'Union Européenne dans sa définition de la PME :

- ▶ Entreprises de moins de 250 salariés
- ▶ CA inférieur ou égal à 50 M€
- ▶ Total bilan inférieur ou égal à 43 M€
- ▶ Non filiale à plus de 25% d'une entreprise ne correspondant pas à ces critères

● Organisation du programme

Le programme s'adresse aux entreprises n'ayant peu ou pas d'activités à l'international et aux entreprises déjà familiarisées avec l'export et désirant structurer une stratégie commerciale à l'international.

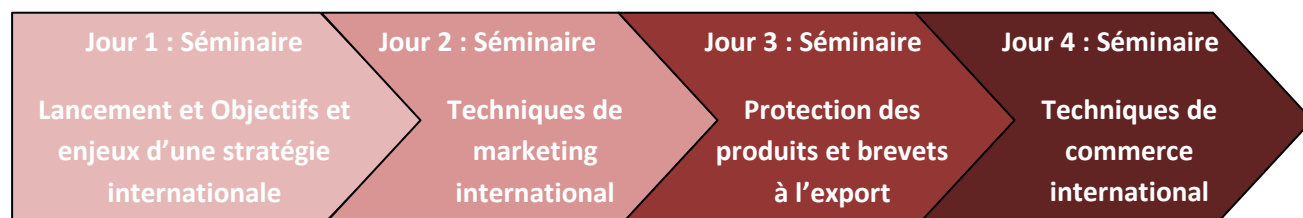
Chaque élément critique de la démarche à l'international devra être abordé lors des séminaires.

Les 10 entreprises sélectionnées bénéficieront :

- ▶ D'un accompagnement individuel de 9 demi-journées, dont un diagnostic préalable permettant d'établir les besoins de l'entreprise et de définir précisément le contenu du coaching à réaliser
- ▶ De séances d'informations collectives (ex de thèmes: les aides à l'international, les contrats à l'international, approches de partenaires, techniques de veille ; Propriété Industrielle et Intellectuelle à l'international ...) de 4 demi-journées menées par les formateurs experts dans les domaines retenus qui seront proposés par le maître d'œuvre

Le cabinet ou l'organisme soumissionnaire agit en tant que maître d'œuvre du dispositif. Il procède au diagnostic individuel auprès de chaque entreprise. Les diagnostics individuels sont systématiquement transmis à Plastipolis.

A titre de proposition, le programme pourrait se dérouler comme suit, charge est laissée au maître d'œuvre de proposer à Plastipolis les contenus pédagogiques associés à chaque journée collective.



Le premier séminaire devra impérativement être suivi d'un diagnostic individuel réalisé au sein des entreprises. Les séminaires suivants pourront être entrecoupés des actions de coaching menées individuellement au sein des entreprises participantes, à définir conjointement entre l'entreprise et le consultant.

Les contenus abordés dans les séances collectives devront être mentionnés dans la réponse à cet appel d'offres.

Sous réserve d'acceptation par le Comité de Sélection des experts/consultants proposés, le soumissionnaire désignera les formateurs intervenant dans les séances collectives. Il mentionnera également dans la réponse à cet appel d'offres les références, expériences et expertises de chacun des consultants désignés pour prendre part cette action.

Il est tenu de fournir à Plastipolis, au fur et à mesure de sa mission, des rapports intermédiaires sur l'avancement du projet de chaque entreprise et de l'état des rendez-vous avec le cabinet de consultant qui lui a été attribué. Au terme de la formation, le maître d'œuvre sera tenu de fournir, dans le cadre d'un Comité de pilotage, une évaluation quantitative et qualitative du déroulement de l'action, et à cet effet il sera tenu de consolider les réponses à un questionnaire d'évaluation complété par les entreprises participantes.

De son côté, le Pôle de Compétitivité et les partenaires associés (Allizé Plasturgie, ERAI, CCI ou autres à définir...) s'engagent à mettre en œuvre la promotion de cette formation-action auprès des publics concernés.

En cas de succès de l'opération, cette opération pourra être renouvelée et inscrite dans le contrat sectoriel Plasturgie conclu entre le Conseil Régional Rhône Alpes et la DRIRE, permettant ainsi une diffusion la plus large possible auprès des entreprises de la filière.

● Lieux des prestations :

Les prestations effectuées à titre individuel au sein des entreprises seront réalisées au lieu désigné par le Chef d'entreprise ou par la personne qu'il aura désignée à cet effet.

Pour des raisons pratiques, les séminaires collectifs se dérouleront en région Rhône-Alpes dans des lieux facilitant l'accès du plus grand nombre de participants. Plastipolis se fait fort de mettre à disposition des locaux de réunion pour les séminaires organisés à Oyonnax et sa région.

Pour toute autre localisation, le maître d'œuvre et Plastipolis détermineront conjointement les locaux aptes à accueillir les séminaires.

Les frais de repas et de déplacement du ou des consultants sont à intégrer dans la proposition tarifaire remise par le maître d'œuvre dans sa réponse au présent appel d'offres.

● Conditions d'intervention :

Elles devront préciser distinctement la nature des interventions à réaliser par le maître d'œuvre ainsi que les frais accessoires de son intervention (frais de déplacement, frais de repas...)

● Date de remise des offres :

Le mardi 30 juin, à 18 heures au plus tard.

● Format de remise des offres :

2 exemplaires sur support papier et une version numérique

Le soumissionnaire pourra être amené à se présenter devant le Comité lors du comité de Sélection du 9 juillet 2009 (lieu à définir).

● Sélection des prestataires :

Le prestataire sera choisi en fonction de sa proposition, par le Comité de Sélection du programme sur des critères de :

- ▶ Expertise en matière d'activités plasturgistes
- ▶ Bonne approche pédagogique et méthodologique,
- ▶ Capacité à dynamiser l'ensemble des entreprises, à suivre l'avancée des projets
- ▶ Capacité à proposer des intervenants externes spécialisés et expérimentés à l'accompagnement de PME sur des problématiques d'export et sur les filières du Cluster
- ▶ Capacité à accompagner les entreprises dans leurs démarches commerciales (ex : recherche de distributeurs, prises de rdv, suivi commercial...)
- ▶ Clarté de l'offre proposée
- ▶ Pertinence de l'offre et capacité à émettre des propositions adaptées au programme proposé

Le Comité de Sélection sera composé :

- ▶ Des représentants des financeurs publics finançant l'opération (Conseil régional Rhône Alpes, DRIRE) ;
- ▶ Des membres associés experts dans le développement international et l'export (UBIFRANCE, COFACE, ERAI) ;
- ▶ Des organisations consulaires (CCI essentiellement) ;
- ▶ Des représentants de l'organisation professionnelle de la Plasturgie et de Plastipolis (Allizé Plasturgie, Plastipolis) ;
- ▶ Des industriels sélectionnés