

AVIGNON

Alliance Export veut emmener les PME à l'international

Cette professionnelle du commerce international est en train de lancer son activité. Elle propose aux PME un accompagnement opérationnel à l'export vers l'Asie, la Russie, l'Afrique. "Face à la crise européenne, les PME ont besoin de chercher des marchés ailleurs, mais elles n'osent pas ou n'ont pas les moyens d'y aller", dit-elle.



Marie-Irène Garcia cible : "La Russie, les pays émergents d'Asie ou certains pays d'Afrique sont en plein essor, ce sont des marchés plus porteurs que la proche Europe. Photo C.I.

Marie-Irène Garcia a derrière elle une carrière d'une vingtaine d'années dans le commerce international pour le secteur textile. Responsable import chez Norprotex, développeuse à l'export chez Pierre Deloy, char-

gée du marketing pour une filature espagnole... Elle a négocié un départ et a été accompagnée par l'Institut régional de la création d'entreprise pour créer sa propre affaire, Alliance Export, spécialisée dans les solutions

d'accompagnement à l'export pour les PME. "Pour nombre de PME, miser sur le grand export est une solution face à la crise des marchés européens, mais où elles n'osent pas ou n'ont pas les moyens d'aller seules. Tradi-

tionnellement, certaines vont en Italie, en Espagne, dans la proche Europe, où les marchés sont moins porteurs", constate cette professionnelle qui a bien étudié son marché. "C'est pourquoi j'ai décidé de leur proposer un accompagnement opérationnel en direction de pays en plein développement, où j'ai mes réseaux. J'y vais pour elles, en leur nom, je travaille en collaboration étroite avec le chef d'entreprise qui me mandate, j'amène tout l'opérationnel, la communication, le marketing, je prends des contacts, je vais sur des salons, et je peux signer des contrats pour elles. Dans chaque cas, je propose une démarche spécifique, des marchés ciblés", explique cette polyglotte qui a choisi de ne se consacrer qu'à un certain type d'activités : les cosmétiques bio, les produits agroalimentaires régionaux haut de gamme, le vin, l'informatique, le textile, les métiers d'art, des produits porteurs d'une belle image française.

"Je travaille en lien avec des professionnels qui ont des compétences complémentaires à la mienne, et à l'étranger je m'appuie sur Ubifrance, réseau com-

mercial français. Je peux monter pour mes clients des dossiers d'aide à l'export, visant à obtenir par exemple le crédit "Premier pas" de la Coface, qui peut aller jusqu'à 40 000 euros, ou encore des subventions européennes. Je me rémunère au pourcentage", précise Marie-Irène Garcia. Parmi les pays ciblés, la Russie, "où les charges de douane sont passées de 20 à 12 % en 2012 sur le vin et les spiritueux", la Malaisie et l'Indonésie, "des marchés en plein essor", le Vietnam "qui va se renforcer", l'Inde, "un marché immense mais difficile", l'Algérie, "pays à fort potentiel, très réglementé", le Maroc, le Gabon.

Carina ISTRE

ALLIANCE EXPORT EN BREF

⇒ **ACTIVITÉ :**
accompagnement opérationnel à l'export pour les PME

⇒ **CRÉATION :** en cours

⇒ **IMPLANTATION :** Avignon

⇒ **RÉPARTITION DU CAPITAL :**
100 % Marie-Irène Garcia