

La France à l'ispo sous le label "French Alps"

## Faire un tir groupé

La CCI de Savoie poursuit sa politique d'aide à l'export des entreprises françaises en favorisant leur présence à l'ispo.

Pour la 6<sup>e</sup> fois consécutive, la CCI de la Savoie monte une opération d'encadrement, destinée à accompagner les entreprises régionales sur le terrain de l'ispo hiver. Le nombre de participants se monte à 23 pour cette année, avec un tiers de nouveaux entrants, notamment Inook (raquette à neige), Dupraz (snowboard), EkoSystem (vêtements techniques), AlpControl (chaussures)... Les entreprises participantes reçoivent de la Région Rhône-Alpes une assistance (stand / déplacement / séjour) se situant autour de 1.500 à 2.000 euros. Le gain ? Par-delà les contacts noués dans les allées, il se situe avant tout au niveau de la visibilité. Selon Nathalie Saint-Marcel (CCI de la Savoie) : "L'ispo est une

énorme machine. Une petite entreprise peut s'y perdre comme une goutte dans l'océan. Le fait d'être présent sous l'appellation "French Alps" donne une identité régionale". Plus concrètement, le nouvel entrant Alain Calmet (AlpControl) détaille les bénéfices qu'il entend retirer d'un soutien institutionnel (lire ci-contre). L'assistance linguistique vient en tête de liste. D'autres mettent en avant le plus de crédibilité que leur apporte le label "French Alps". Arieih Visocekas, créateur de la société U-Bak (gilets d'avalanche), explique : "Je ne sais pas ce que ça va me coûter. Je suis déjà venu à l'ispo en 2003, pour reniffler le marché. J'avais gagné un Award. Je reviens sous le label "French Alps" pour bénéficier de la

bonne réputation technologique et commerciale de la région, pour développer mes réseaux au plan local, pour profiter des conseils de la CCI sur le métier d'entrepreneur". Eclairage complémentaire de Jean-Michel Mechelary (Morpho), primé cette année : "L'économie réalisée n'est pas énorme, mais l'assistance marketing de la CCI est un gros

plus : aliments et boissons sur le stand, communiqués de presse, petit film, visite de détaillants français". En contrepoint, on doit ajouter que certaines entreprises n'ont pas réitéré l'expérience. C'est le cas, par exemple, de Titicaca (skis). Il y a une raison à cela : liquidation judiciaire. La CCI ne peut pas tout. (JM) ■



### AlpControl

Sport Échos

Pourquoi, Alain Calmet est-il présent sur le stand de "French Alps" ? "Je mets sur le marché un appui de tibia amovible qui permet de skier avec des chaussures de marche. Mon produit figure parmi les finalistes des Awards de l'ispo. Je parle pas allemand. Mon dossier de presse a été traduit et on me donnera un appui linguistique sur place. Grâce aux aides, mon stand me reviendra à 1.000 euros au lieu de 3.000. Mes brochures seront distribuées par les autres membres du collectif. Le soir, je serai dans une dynamique de groupe".

Avec son appui de tibia amovible, Alain Calmet (société AlpControl) figure parmi la liste des finalistes des ispo Brand New Awards.