

# Programme Booster

Accompagnement export sur 4 à 6 mois  
pour booster votre développement à  
l'international

Décembre 2025



# QUI EST FRANCECLAT ?

Accélérateur de développement, Francéclat décrypte les marchés, provoque des rencontres, soutient l'innovation, accompagne les transformations, et valorise les filières de l'horlogerie, de la bijouterie-joaillerie et des arts de la table en France et dans le monde entier.

La mission de service public de Francéclat est financée par les 13 000 entreprises des 3 filières.

**A l'international**, la mission de Francéclat s'articule autour de 3 objectifs :

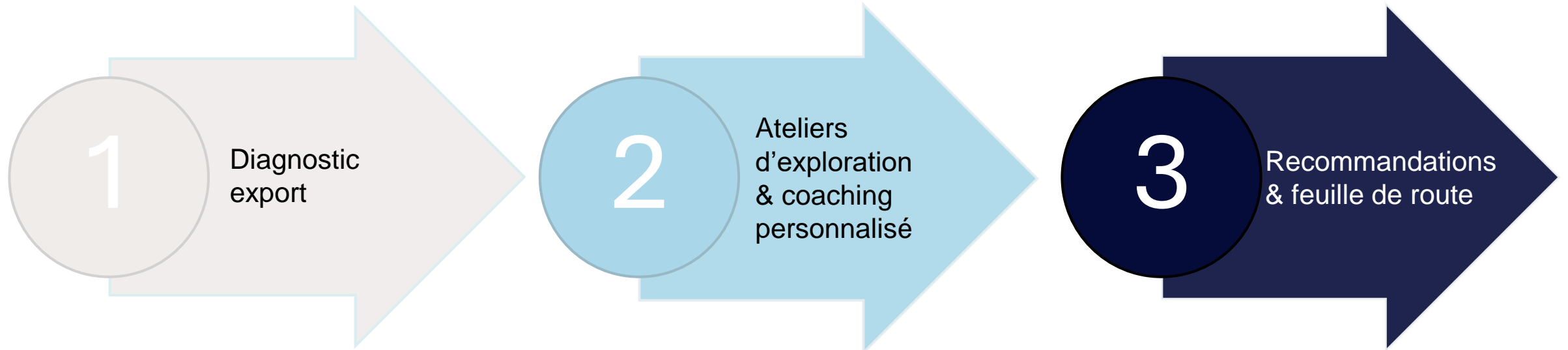
- Eclairer (*études de marché, ateliers export, accompagnement*)
- Connecter (*salons, pavillon France, rencontres d'affaires*)
- Développer (*relations-presse, communication*)

Plus d'informations sur [franceclat.fr](http://franceclat.fr) et son [extranet](#).

# PRÉSENTATION DU PROGRAMME BOOSTER

Afin de vous aider à ouvrir de nouveaux marchés et conquérir de nouveaux clients à l'international, Francéclat met à votre disposition le programme Booster : grâce à des experts du développement à l'international vous allez pouvoir **structurer votre approche de l'export de manière efficace**.

Accompagnement de **4 à 6 mois**.



Ces interventions se feront en face à face au rythme de l'entreprise, sur un calendrier à définir avec elle.

# PHASE 1 : DIAGNOSTIC EXPORT

(2 à 3 jours)

## OBJECTIFS

- Evaluer et challenger l'organisation actuelle au service du déploiement international
- Analyser et cartographier les canaux de distribution / marchés / produits
- Identifier les outils et moyens nécessaires au déploiement international de l'entreprise et leurs facteurs clés de succès

## MÉTHODES MOYENS

### Analyse 360° / revue critique des éléments internes

- Capacité de production
- Approvisionnement
- Equipe au service du déploiement international
- Cartographie des outils et process commerciaux et communication
- Capacités financières

### Entretiens individuels

- Validation expertises internes voire externes
- Diagnostic des partenaires
- Analyse des facteurs clés de succès et des couples produits/clients par marché

### Atelier de retour d'expérience marchés

- Historiques des approches « marchés »
- Appréhension marchés
- Analyse des succès et des échecs passés

## LIVRABLES

- Analyse constructive de l'existant et des points d'optimisation
- Synthèse des entretiens et besoins de structuration identifiés

# PHASE 2 : ATELIERS D'EXPLORATION ET COACHING

(3 à 4 jours)

## OBJECTIFS

- Identifier des leviers d'optimisation de l'organisation export actuelle pour répondre aux objectifs de croissance (pilotage, ADV, démarchage, digital... )
- Approfondir les points identifiés dans la phase 1

### Ateliers avec apports du consultant (choix de 3 ateliers à définir après le diagnostic)

- l'international
  - Consolider sa boîte à outils export
  - Positionnement concurrentiel / stratégie tarifaire
  - Exploration/priorisation marchés
  - Stratégie d'approche marchés
  - Adaptation couple produit /marché
- Adaptation / mise en place d'une communication interculturelle
- Optimisation des contrats de partenariat
- Animation / pilotage d'un réseau de partenaires

## LIVRABLES

- Synthèse ateliers et recommandations

# PHASE 3 : RECOMMANDATION ET FEUILLE DE ROUTE

(2 jours)

## OBJECTIFS

- Coconstruire un plan d'actions
- Synthétiser l'ensemble des travaux
- Proposer une feuille de route sur 2/3 ans pour la mise en œuvre et la priorisation des projets

## MÉTHODES MOYENS

### Synthèse & formalisation

- Proposition d'évolution de l'organisation : postes et compétences
- Déclinaison des outils en fonction des projets ciblés
- Travail de projection, modalités d'approche marchés
- Présentation des solutions de financement

## LIVRABLES

- Feuille de route hiérarchisées par priorité
- Co-construction d'un plan d'action international

# LES CONSULTANTS

- Pour vous accompagner : 2 consultants spécialisés dans l'accompagnement des entreprises à l'international.
- L'entreprise choisira avec quel consultant elle souhaitera avancer pour toute la durée l'accompagnement.



**FRANTZ DUMEY**



**CAROLINE  
IVANOFF REILHAC**

# FRANTZ DUMEY



Passionné par le commerce international depuis plus de 30 ans, j'ai créé Odyssey Export en 2020.

Ma mission est d'accompagner les PME et les ETI françaises dans leur structuration et de les aider à trouver de nouveaux clients et conquérir de nouveaux marchés.

Mes **domaines de prédilections sont les produits de luxe**, les vins et spiritueux, l'agroalimentaire et l'industrie innovante.

Les zones sur lesquelles je possède le plus d'expérience sont **l'Amérique du Nord, l'Europe, le Moyen Orient et l'Asie Pacifique** où j'ai vécu pendant 16 ans.

J'ai travaillé au sein de grands groupes internationaux ainsi que pour des PME familiales comme directeur export. J'ai ouvert deux filiales à l'étranger.

## EXPERTISES MÉTIER :

- Diagnostique export de l'entreprise
- Hiérarchisation des marchés les plus porteurs
- Définition de la stratégie export
- Structuration des services de l'entreprise
- Dossier d'aides aux financements export
- Accompagnement sur le développement commercial



<https://www.linkedin.com/in/frantzdumey/>

Je suis membre des OSCI, accrédité par BPI France pour les assurances export et également Conseiller du Commerce Extérieur de la France.

# CAROLINE IVANOFF REILHAC



J'ai créé le cabinet ICCI en 2015 pour accompagner les dirigeants des TPE et PME créatives françaises à rayonner au-delà de leur territoire et à grandir à l'International, avec une appétence particulière pour les entreprises au savoir-faire manufacturiers, porteuses de vraies histoires et valeurs humaines.

Spécialisée dans le déploiement de marques françaises à l'International depuis plus de 25 ans, j'ai exercé des postes de direction stratégiques et opérationnelles **pendant plus de 15 ans en entreprise et plus particulièrement dans l'univers des Arts de la table, de l'Ameublement et des accessoires de mode (bijoux, maroquinerie, chaussures ..)** en BtoB et BtoC.



<https://www.linkedin.com/in/carolineivanoff/>

## EXPERTISES MÉTIER :

Aujourd'hui j'aide les entreprises à :

- Réfléchir à leur stratégie de déploiement à 3-5 ans
- Définir leurs marchés prioritaires
- Trouver les bonnes clés d'entrée et partenaires à long-terme
- Structurer leur organisation pour accompagner cette croissance
- Financer leur déploiement international

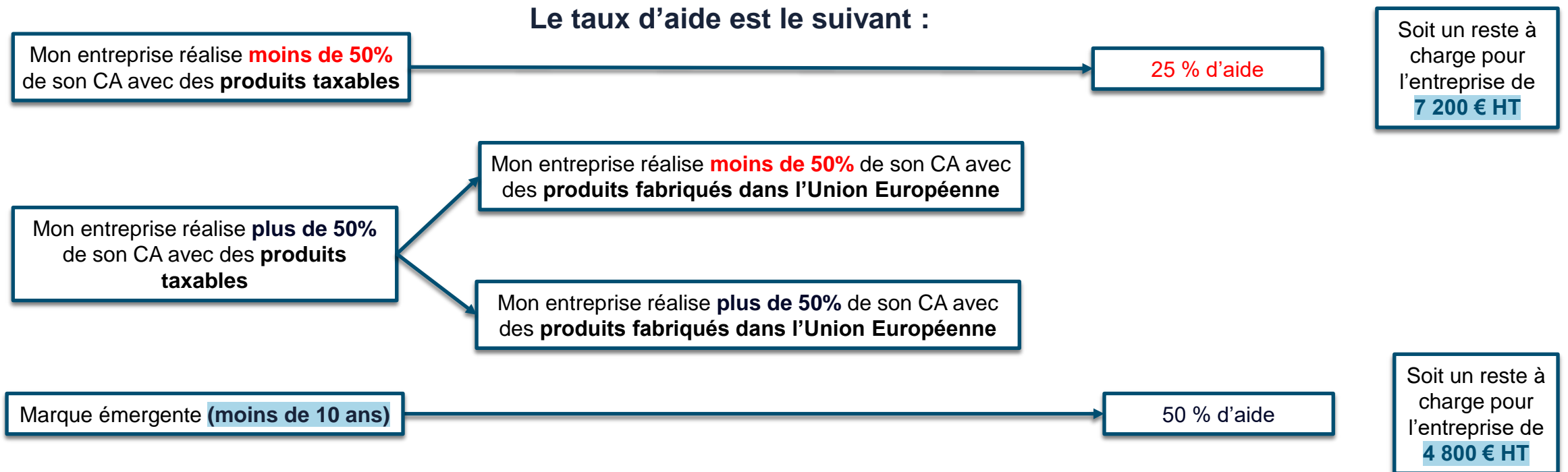
**Membre de l'OSCI et accréditée par BPI France Conseil** au sein de l'accélérateur Mode Luxe notamment, je suis également référencée par Stratexio pour accompagner les adhérents du Club Mode Luxe dans le déploiement de leur réflexion stratégique à l'international.

# TARIF

**Durée du programme** : de 4 à 6 mois (avec environ 2 journées en présentiel, 3 jours en visio et 3 jours de travail et d'analyse pour les consultants)

**Tarif** : Le coût du programme Booster est de 9 600 € HT.

Francéclat octroie une aide financière aux entreprises participant à ce programme (à condition d'être à jour de la taxe HBJOAT).



# TARIF

Les frais de déplacement, de repas et d'hébergement du consultant sont à la charge de l'entreprise.

Un contrat tripartite sera signé entre Francéclat, l'intervenant et l'entreprise.

## Paiement en 3 fois auprès du consultant :

- Un acompte de 2 400€ HT au démarrage du programme ;
- Un paiement intermédiaire à la fin de la phase 2 de 3 600 € HT ;
- Le solde après la remise des recommandations : 3 600€ HT.

L'aide Francéclat sera versée à l'entreprise après réception de justificatifs de paiement.

# TÉMOIGNAGES



**Olivia Dar**

<https://www.oliviadar.com/>

« J'ai été accompagnée par Caroline Ivanoff dans le cadre du Programme Booster. L'export est un aspect important de mon travail dont je n'avais pas exploré le potentiel au maximum.

Mon premier contact avec Caroline s'est établi lors d'un webinaire Francéclat où elle intervenait, et ses conseils clairs ont résonné en moi (ex : les erreurs à ne pas faire que j'avais faites !), et j'ai décidé de me lancer.

Dans un premier temps, le Programme Booster et Caroline m'ont aidé à mettre au point et affiner les outils commerciaux, notamment le storytelling, le bon de commande, le pack d'implantation, et une maîtrise plus efficace de mon outil B2B (Brandboom).

Ensuite, à moyen/long terme, les études de marché [mises à disposition par Francéclat] m'ont offert une vision stratégique, consolidant ce qui était déjà en place (Italie, Belgique Suisse, USA) et éclairant des opportunités dans d'autres pays comme le Royaume-Uni.

Nous avons également échangé avec Claire Henimann de Francéclat qui nous a permis de répondre à certaines de nos questions notamment sur les salons à l'étranger.

Ce qui m'a particulièrement plu dans notre collaboration, c'est la possibilité (et l'obligation) de prendre du recul : analyses des ventes par pays, par produits et par saisons par exemple.

[...]

Avoir quelqu'un comme Caroline, riche d'expérience et du recul nécessaire, a été un atout majeur et m'a poussé à me poser les bonnes questions et de trouver des réponses. Travailler avec elle m'a permis de me pencher sur des sujets cruciaux : par quel pays commencer ? comment réduire l'offre de mes produits qui était trop importante et prêtait à confusion, renforçant la qualité de la collaboration avec nos clients.

Si je devais décrire la manière de travailler de Caroline, je dirais : professionnelle, efficace, avec une vue d'ensemble adaptée à mes besoins. »

# TÉMOIGNAGES

Frantz Dumey a accompagné notre entreprise avec le programme Booster entre septembre 2023 et début 2024 et il épaula depuis notre société en tant qu'expert en développement des affaires internationales dans le but de structurer notre stratégie d'exportation.

Grâce à ses connaissances approfondies et à son expérience, Frantz Dumey nous a aidés à mieux comprendre nos marchés, à définir nos priorités et à établir une stratégie pour chacun d'entre eux.

Grâce à ses outils et à ses conseils pratiques, nous avons commencé à redéployer nos activités avec plus de méthodologie et de rigueur.

Grâce à ses conseils et à son soutien actif, nous avons aujourd'hui une vision plus claire et plus précise de notre activité. Notre approche est plus rationnelle, nos actions sont organisées et deviennent cohérentes. Un cadre structuré est mis en place.

Frantz Dumey fait preuve d'une compréhension pragmatique des affaires, d'un très fort leadership, d'une passion et d'un enthousiasme pour notre marque, les personnes qui travaillent à l'intérieur et à l'extérieur de notre entreprise.

Je suis très satisfait de la direction que nous prenons sous son leadership et de l'énergie qu'il apporte à notre entreprise. Il est d'une aide précieuse pour une PME désireuse de se développer et constitue un bras droit essentiel.

Je recommande vivement Frantz Dumey à tous ceux qui recherchent les conseils d'un chef d'entreprise visionnaire, pragmatique et intègre.

# Pour plus de détails :

**Claire Henimann**

Directrice du Développement international

+33 6 62 30 13 19

[c.henimann@franceclat.fr](mailto:c.henimann@franceclat.fr)

