Mouvement des Entreprises de France
MEDEF Ile-de-France

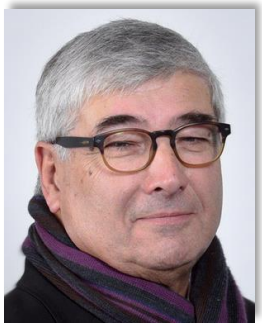
2018

« Entrepreneurs, n'ayez pas peur ! Pour assurer votre croissance rentable, donnez-vous le monde comme champ d'action ! »

Manifestation d'information sur les atouts du développement international

organisée par le MEDEF Ile-de-France et les CCEF Ile-de-France en collaboration avec la Société Générale

08/02/2018



Eric BERGER

Président

Mouvement des Entreprises de France
MEDEF Ile-de-France

Alain BENTEJAC

Président

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

Michel JONQUERES

Président de la Commission Internationale

Vice-président

Mouvement des Entreprises de France
MEDEF Ile-de-France

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
ILE-DE-FRANCE

ont le plaisir de vous accueillir à une

Manifestation d'information et de sensibilisation sur les atouts du développement international

« Entrepreneurs, n'ayez pas peur !

Pour assurer votre croissance rentable, donnez-vous le Monde comme champ d'action ! »

le jeudi 8 février 2018 de 18h00 à 20h30

Salle Auguste Brûlé – FNTP - 3, rue de Berri - 75008 Paris

Mouvement des Entreprises de France MEDEF Ile-de-France

En collaboration avec SOCIETE GENERALE

::: SOMMAIRE :

Déroulé de la manifestation		p. 3
Lettre au Président de la République		p. 4
L'export en France et Ile-de-France en 2016		p. 8
MEDEF Ile-de-France	Eric BERGER	p. 12
Commission Internationale	Michel JONQUERES	p. 13
Comité CCEF Ile-de-France		p. 14
Sommaire des institutions internationales		p. 15
CNCCEF	Alain BENTEJAC	p. 16
CCI Paris Ile-de-France	Gilles DABEZIES	p. 22
BUSINESS FRANCE	Christophe BELLANGER	p. 26
Woody Technologies	Nicolas GAUTRON	p. 29
BPIFRANCE	Clémence LAMOTHE	p. 30
DOUANES	Jean MENCACCI	p. 34
DIRECCTE Ile-de-France	Corinne CHERUBINI	p. 36
BK International	Khaled BEDAHOUCHE	p. 41
OSCI	François COULIN	p. 42
MEDEF International	Géraldine LEMBLÉ	p. 44
STRATEXIO	Stéphanie Le DÉVÉHAT-PICQUÉ	p. 46
Madicob	Frédéric ANFRAY	p. 46
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	Christian FORQUIGNON	p. 47
Solsteo	Pierre BOUCHÉ	p. 48
CONSEIL RÉGIONAL Ile-de-France (les offres financières)		p. 50

::: DÉROULÉ :

17h30 **Accueil**

17H50 *Projection de trois films de la Rue de la Formation/Visa pour l'International (MEDEF) :*
« Saint James », « Confitures Andresy » et « Sealock »

18h00 Mot d'accueil par Michel JONQUERES - MEDEF IDF, CCEF IDF
18h05 Ouverture par Eric BERGER - MEDEF IDF
18h10 Introduction par Alain BENTEJAC - CNCCEF
18h20 Présentation de la conférence, le rôle des CCEF – par M.JONQUERES

18h30 **1ère table ronde – l'Equipe de France de l'export (Team France)**

18h30 Gilles DABEZIES – CCI Paris Ile-de-France
18h40 Christophe BELLANGER – Business France
18h50 *Témoignage de* Nicolas GAUTRON – Woody Technologies
18h55 Clémence LAMOTHE – Bpifrance
19h05 Jean MENCACCI – Douanes
19h15 Corinne CHERUBINI –Direccte Ile-de-France
19h25 *Témoignage de* Khaled BEDAHOUCHE – BK International

19h30 *Projection de trois films « La Règle d'Or » avec les témoignages de : Sandra LAPAY - Exportech, Daniela d'ALOIA - Dyna Shock et Michel JONQUERES - CCEF Ile-de-France*

19h40 **2ème table ronde – Partenaires non étatiques**

19h40 François COULIN - OSCI
19h50 Géraldine LEMBLÉ - MEDEF International
20h00 Stéphanie Le DÉVÉHAT PICQUÉ – Stratexio
20h10 *Témoignage de* Frédéric ANFRAY – Madicob
20h15 Christian FORQUIGNON – Société Générale
20h25 *Témoignage de* Pierre BOUCHÉ – Solsteo

20h30 **Conclusion par Michel JONQUERES**

20h35 **Cocktail**

Lettre au Président de la République

MEDEF
Ile-de-France

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
ILE-DE-FRANCE

Monsieur Emmanuel MACRON
Président de la République
Palais de l'Elysée
55 rue du Faubourg Saint Honoré
75008 PARIS

Argenteuil, le 13 juin 2017

Monsieur le Président de la République,

Votre élection a donné beaucoup d'espoir à des millions de Français, principalement quant à l'amélioration de la situation économique de la France et en conséquence à la diminution du taux de chômage, afin de le porter plus proche de certaines grandes puissances mondiales telles que l'Allemagne, le Royaume uni ou les Etats Unis, qui ont un niveau de chômage moitié moins que celui de la France.

Vous le savez et le dites souvent, les emplois se créent par les commandes reçues par les entreprises, qui de ce fait se doivent de se donner un potentiel maximum de parts de marché, c'est à dire de se donner le monde comme champs d'action.

Car la France ne représente que 1% de la population mondiale!

Le Commerce extérieur doit donc être un enjeu national...pour diminuer drastiquement le taux de chômage, fléau de la France!

Car moins de 4 % des entreprises françaises exportent!

Et, pourrais-je dire: Oh! Déception! Le nouveau Gouvernement que vous avez présenté ne contient aucun ministre responsable à part entière du Commerce extérieur de la France

Le Déficit abyssal de la Balance Commerciale de la France depuis 15 ans ne doit en réalité pas porter à la désespérance.

1

Mais encore faut-il prendre rapidement des mesures nationales de sensibilisation de nombreuses entreprises non exportatrices à se donner le monde comme champs d'actions, afin de doubler le nombre d'exportateurs français.

48 Milliards d'€ de déficit commercial de la France en 2016, en augmentation de 3 milliards d'€ par rapport à 2015, pour 124000 exportateurs (moins de 4% des 3,3 millions d'entreprises françaises) dont 1000 réalisent 80 % de nos exportations!

15 ans de déficit abyssal français, malgré toutes les actions d'amélioration que le gouvernement a mis en place depuis quelques années!

Nous avions cru à un redressement depuis 3 ans quand le déficit était alors de 75 milliards d'€, mais les meilleurs résultats successifs furent dus principalement à la diminution du coût du pétrole importé, et non à l'augmentation des exportations qui stagnent à 450 Milliards d'€ depuis un lustre.

Notre chiffre d'exportation n'est en réalité pas si mauvais car il représente 20 % de notre PIB et la France est au 6ème rang mondial des pays exportateurs ...

Mais nous importons trop, ce qui fait qu'en réalité nous n'exportons pas assez pour redresser notre déficit commercial.

La comparaison avec nos deux voisins les plus exportateurs est édifiante:

L'Italie a le double d'exportateurs (250000) est un excédent commercial du même chiffre que celui français, mais en sens inverse, et les allemands, avec 3 fois plus d'exportateurs que la France, (360000!) ont atteint en 2016 un excédent commercial de plus de 260 milliards d'€!

L'Allemagne au zénith, la France au nadir!

Ces données montrent que, pour obtenir une réelle amélioration de la balance commerciale, nous devons accepter le fait que le lien est évident entre le niveau de la balance commerciale et le nombre d'exportateurs.

La France a besoin de 100 milliards d'exportations supplémentaires venant de la part de 100000 exportateurs nouveaux qui exporteraient chacun annuellement un Million d'€, ce qui n'est pas la mer à boire.

Doubler le nombre d'exportateurs français doit donc être un enjeu national, d'abord pour transformer le déficit en excédent (100 Milliard d'€ moins 40 Milliards d'€ d'importations, car pour bien exporter il faut souvent bien importer des matières premières ou sous-ensembles, ferait un excédent supplémentaire de 60 Milliards d'€ couvrant largement le déficit actuel de 48G€.)

En même temps, ces 100 milliards d'€ supplémentaires de ventes à l'export réduirait de 30% le nombre de chômeurs (-1 million!), par la réalité évidente que chaque 100000€ de vente supplémentaire créent en moyenne 1 emploi: c'est le chiffre obtenu si l'on divise notre PIB de 2.300 milliards d'€ par les 23 millions de salariés français.

Certains diront (et disent!) : on ne peut pas obliger les entreprises non exportatrices (96% des 3,3 millions d'entreprises françaises!) à exporter en claquant les doigts.

Vrai, mais il n'est pas question d'avoir 100% d'entreprises françaises exportatrices : il suffirait de seulement...3 % de plus, pour obtenir un total toujours très bas de 7%!

Que faire, donc, puisque le gouvernement a déjà beaucoup fait et que la France, reconnaissons-le, est un des pays qui aident le plus ses exportateurs (équipe de France de l'export, assurance prospection...), pour malheureusement un piteux résultat en finale, en terme de balance commerciale, comme en terme de chômage.

Les allemands ont la moitié moins de chômeurs qu'en France, grâce, entre autre, à un montant d'exportation presque le triple que celui de la France, du à 3 fois plus d'exportateurs que nous.

Nous nous devons d'accepter un lien entre le taux de chômage et le nombre d'exportateurs, comme entre le résultat de la balance commerciale et ce même nombre d'exportateurs.

L'Italie n'est pas un contre-exemple, du fait du travail au noir assez généralisé qui fausse les résultats officiels de son taux de chômage.

Les chiffres parlent par eux même.

Si l'Etat a déjà beaucoup fait, que doit-il faire de plus, donc?

Il devrait élaborer et lancer un plan national de communication pour "Médiatiser les raisons et les conséquences d'exporter!

Celles-ci sont multiples et pas souvent connues.

Mais il faut, dans le même temps, surtout ne pas faire peur aux entreprises en leur disant beaucoup de choses qui ne sont pas (toujours) vraies, car ce sont ces allégations qui les rendent frileuses au développement international, en sous entendant, sinon en le disant ouvertement, que c'est difficile d'exporter.

Il n'est pas plus difficile d'exporter que de gérer une entreprise qui, il faut l'avouer n'est pas toujours une sinécure, mais tout entrepreneur s'y est habitué pour assurer la pérennité de son entreprise.

Et exporter peut même rendre sa Vision de conquête plus facile à atteindre!

La réalité est que tout produit de qualité vendu en France est exportable dans tous les pays, car toutes les populations ont les mêmes besoins...!

Mais il y faut évidemment, comme en France d'ailleurs, de l'innovation commerciale et de bons partenaires locaux.

Commençons par les raisons d'exporter qu'il faut médiatiser, avant d'affronter les peurs:

-Les entreprises qui exportent ont en moyenne une croissance deux fois supérieure et une rentabilité de quelques points supérieures que celles qui n'exportent pas.

-Les entreprises qui exportent deviennent plus innovantes que celles qui n'exportent pas, car elles voient des innovations à l'étranger, bien avant qu'elles ne viennent attaquer leur marché local...

...Innovations qui, ajoutées aux leurs, leur permettent d'être toujours plus innovantes en France comme à l'étranger.

-Les entreprises qui exportent peuvent donner des carrières plus intéressantes à leurs collaborateurs et ainsi retenir leurs compétences ... et en attirer d'autres, pour devenir toujours plus efficients et donc plus compétitifs.

Comment alors influencer les chefs d'entreprises non exportatrices à être moins frileux et à avoir une volonté d'élan hors des frontières?

En leur disant l'anaphore :

Entrepreneurs, n'ayez pas peur...:

..Quelques soient vos produits ou services, innovants ou banaux, s'ils sont vendus en France, ils sont exportables, car le monde est constitué de quelques 200 pays et les besoins des populations sont pour la plupart identiques, et vous pouvez toujours trouver un ou plusieurs pays où la concurrence sur vos produits n'y est pas encore exacerbée.

Vous pouvez donc, sans nul doute, leur trouver des marchés hors de nos frontières, mais il y faut évidemment de la qualité, du service, une forte volonté de votre part à développer votre entreprise et, plus que tout, de l'innovation commerciale.

Les Allemands disent:

Nous réussissons à l'exportation car "nous perfectionnons le banal!"

Combien de produits banaux font le succès mondial de leurs entreprises par une compétitivité hors coût!

Le hamburger (Mac Do), un carré de soie (Hermès), tout simplement l'eau (Evian, présente dans tous les supermarchés en Chine...), ou même de simples livres avec Amazone, tous produits qui portent en eux des innovations non strictement "produits", mais commerciales, logistiques,...

L'art ultime est de faire paraitre innovant à l'extérieur un produit banal en France, tout simplement en vendant le made in France, sans arrogance, car la France est bien vue dans le monde entier.

Les scandinaves savent faire ça en exportant leurs coutelleries considérées comme très design ... alors qu'ils l'utilisent chez eux tous les jours!

Nous, français, savons le faire avec maints produits gastronomiques ou autres : confitures, chocolats, maillots rayés.

Car, au-delà des 10000 premiers exportateurs français qui vendent des produits très techniques, il y en a des dizaines de milliers d'autres, dans les 114000 restants qui proposent avec succès des produits ou services tombés depuis longtemps dans une certaine banalité...

...mais qu'une bonne innovation commerciale, couplée avec l'amour du client et un bon partenaire local, le tout donnant confiance du fait aussi d'une organisation adaptée créant qualité et services parfaits, permettent de faire fructifier commercialement pour le plus grand plaisir de l'exportateur.

Entrepreneurs, n'ayez pas peur...

... de ne pas avoir la taille critique pour exporter: dans les 124000 exportateurs français, il y a 85000 TPE dont 30000 artisans!

Entrepreneurs, n'ayez pas peur ...

...de ne pas savoir parler les langues: il y a des interprètes partout dans le monde et dans tous les pays!

Entrepreneurs, n'ayez pas peur...

... de ne pas avoir assez de financement: la BPI vous pré financera une grande partie de votre développement dans un pays avec son assurance prospection "Coface", que vous ne rembourserez que si vous réussissez dans le pays, et il existe des crédits d'impôts pour les néo-exportateurs.

Entrepreneurs, n'ayez pas peur...

... de ne pas savoir comment trouver des clients: exposez dans des salons spécialisés où les clients potentiels viendront vers vous, ce qui vous permettra de trouver des partenaires indispensables à votre réussite dans un ou plusieurs pays (distributeurs , agents, clients directs..)

l'Equipe de France de l'export vous aidera en amont et en aval de vos actions avec Business France pour la découverte de marchés et l'apport de VIE , les Chambres de Commerces pour établir avec vous un diagnostic et un plan de développement international, les Douanes pour vous donner toutes statistiques des produits importés et exportés et de multiples informations sur les taxes import/export dont vous auriez besoins, les Conseillers du Commerce extérieur de la France (CCEF), des entrepreneurs comme vous, pour vous conseiller "d'entrepreneur à entrepreneur" et vous mettre en contact avec les autres institutions cités ci-dessus (qui travaillent toutes en complémentarité!) ainsi qu'avec les autres 4000 CCEF dans 145 pays qui détiennent des carnets d'adresses et des conseils bénévoles innombrables!

6

Je suis à votre disposition pour vous en parler, au-delà de cette lettre déjà peut être un peu longue, mais qui me permet de vous proposer en toute humilité une initiative peu dispendieuse des deniers de l'Etat, source probable de réussite majeure de la France dans le monde.

Recevez, Monsieur le Président de la République, mes respectueuses salutations

Michel JONQUERES

CCEF
Président
-Comité Val d'Oise des Ccef
-Medef Val d'Oise
-Commission internationale du Medef Ile de France
Vice-Président Comité Cce Ile de France

Michel.jonqueres@orange.fr / 06.80.42.59.93

Copie Monsieur le Premier Ministre

8

Entrepreneur, n'ayez donc pas peur...,

... pour assurer la pérennité de votre entreprise, de vous lancer hors des frontières en vous donnant le monde comme champs d'action, avec comme objectif minimum en 3 ans d'obtenir 1 million d'€ de ventes ...

C'est plus que possible, et, pour vous, ce doit devenir incontournable!

Au-delà de l'indispensable médiatisation de ce type de discours, il faut montrer maints témoignages d'entreprises françaises exportant des produits certainement pas en rupture d'innovation technologique et qui ont un grand succès à l'international.

L'exemple actuel du programme du Medef (Rue de la Formation/ Visa pour l'international) qui montre depuis fin janvier à la télévision avant Soir3 de courts films de témoignages d'entreprises exportatrices de tels produits est à noter plus que favorablement.

Mais il faudrait bien d'autres témoignages sur plusieurs mois pour assurer finalement un déclic national pour que maintes entreprises non encore exportatrices se mettent finalement à oser l'international pour leur bien et celui de la santé de notre économie commune, créatrice d'emplois.

Le coût d'une telle opération de médiatisation ne serait pas très élevé pour l'Etat...

Un enjeu national et un slogan:

"100000 nouveaux exportateurs pour un million d'emplois nouveaux !"

Et aussi un élément clé de votre programme pour la réussite de la France, Monsieur le Président de la République!

Car 1 million de chômeur de moins grâce au Commerce extérieur, c'est la cohésion sociale mieux assurée

Et nous en avons tant besoin, pour sortir la France de la désespérance!

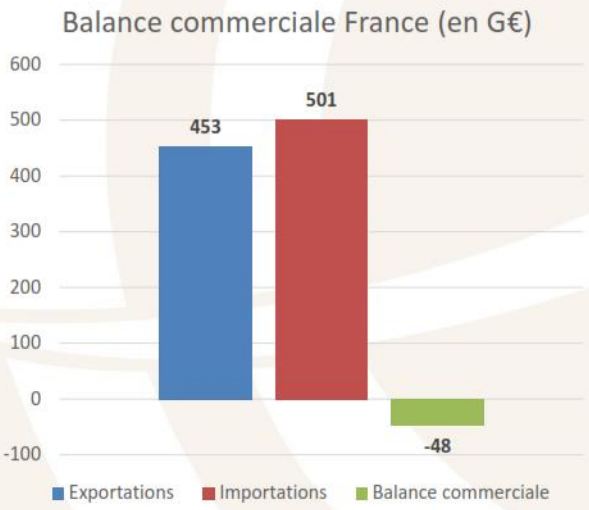
Monsieur le Président de la République, les français vous ont fait confiance pour votre programme et votre écoute.

7

LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
ILE-DE-FRANCE
L'export en Ile-de-France

01- Les chiffres –
France et
Ile-de-France

Les chiffres de 2016 - France



- Nombre d'entreprises: 3,3 millions
- Nombre d'exportateurs : 124 114 (3,8% du total des entreprises)
- Export/entreprise : 3,7 M€
- Nombre d'importateurs : 160 000
- Import/entreprise: 3,1 M€

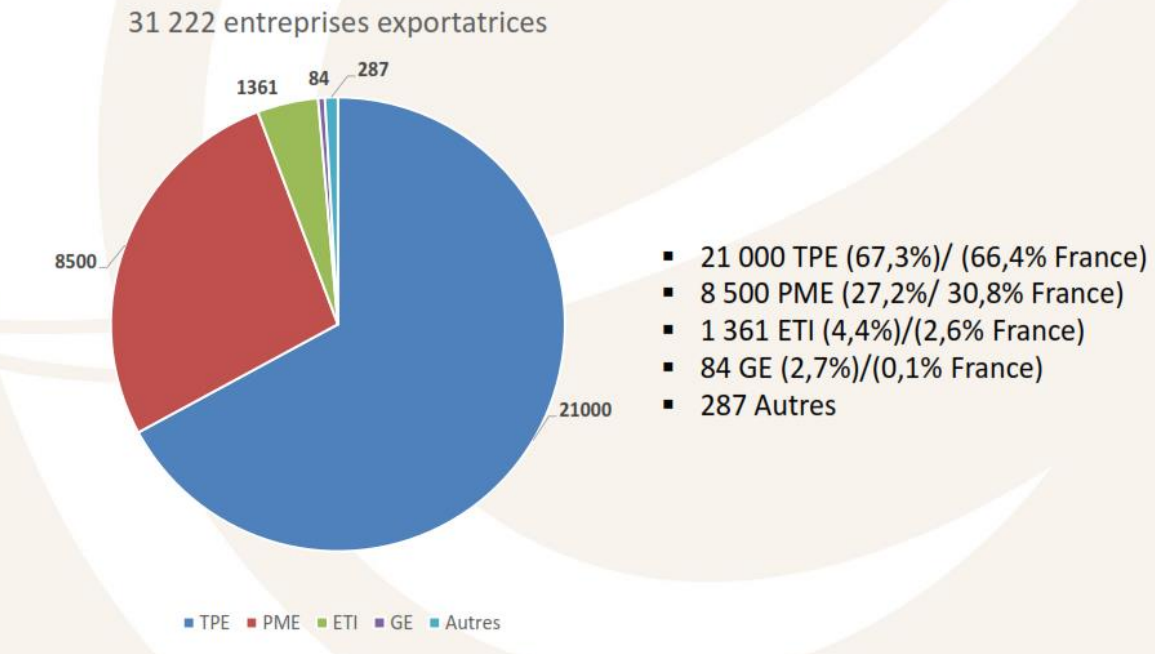
Les chiffres de 2016 - France

	TPE	PME	ETI	GE
Nombre	3,1 millions	163 000	4 700	160
Nombre d'exportateurs	82 470 - 0,3% des TPE - 66,4% des exportateurs	38 253 - 23,5% des PME - 30,8% des exportateurs	3 247 - 69% des ETI - 2,6% des exportateurs	128 - 80% des GE - 0,1% des exportateurs
Export	19 G€	106 G€	148 G€	180 G€
Export/entreprise	0,230M€	2,7M€	45M€	1,1G€

Les chiffres de 2016 – Ile-de-France

- Nombre d'entreprises : 944 000 (28,6% total France)
- Exportatrices : 31 222 (25% des exportateurs français et 3,1% du total IDF)
- Export: 84G€ (18,4%/France)
- Import: 136 G€ (27,1%/France)
- Export/entreprise : 2,7M€
- Balance commerciale : -52G€

Les chiffres de 2016 – Ile-de-France



- 21 000 TPE (67,3%)/ (66,4% France)
- 8 500 PME (27,2%/ 30,8% France)
- 1 361 ETI (4,4%)/(2,6% France)
- 84 GE (2,7%)/(0,1% France)
- 287 Autres

Les produits les plus exportés – Ile-de-France

Construction aéronautique:	9,8 G€
Produits construction automobile:	8,7G€
Produits pharmaceutiques:	6,1G€
Cuir, bagages, chaussures*:	4,3G€
Articles d'habillement*:	3,7G€
Composants et cartes électroniques:	3,4G€
Equipements d'usage général*:	3,3G€
Parfums, cosmétiques, entretien* :	3,1G€

*Représentent des produits banals, non d'innovation de rupture technologique (30% des produits les plus exportés).
Ils sont vendus grâce à leur qualité, leurs services, de l'innovation hors produit, de bons partenaires, une organisation adaptée, de l'empathie avec les clients ainsi fidélisés et la ferme volonté du chef d'entreprise de développer son activité.

Les chiffres de 2016 – Nos voisins européens

- Italie
  - Exportations: 410 G€
  - Balance commerciale: + 40G€
  - Nombre d'exportateurs : 200 000 exportateurs
  - Export/entreprise : 2 M€

- Allemagne:
  - Exportations 1300 G€
  - Balance commerciale : + 250 G€
  - Nombre d'exportateurs : 300000
  - Export/entreprise : 4,3 M€

MEDEF Ile-de-France

« Au service des entreprises pour une région capitale »

Faire entendre la voix des entreprises franciliennes

Premier réseau professionnel de la région, le MEDEF Ile-de-France assure la représentation et la défense des intérêts des entreprises franciliennes et des syndicats professionnels régionaux.

Véritable porte-parole des entrepreneurs, le MEDEF Ile-de-France gère plus de 3.000 mandats patronaux et assure la représentation des entreprises franciliennes dans l'ensemble des institutions économiques, sociales, de formation et d'insertion.

Présent dans de nombreuses instances, le MEDEF Ile-de-France est aujourd'hui **l'interlocuteur incontournable des autorités régionales**, des collectivités territoriales et des partenaires sociaux.

Acteur essentiel de la vitalité de la région, aucune autre organisation professionnelle ne possède **un réseau d'influence aussi compétent**.

La force d'un réseau régional de proximité

Mandaté par ses adhérents pour les représenter et créer un environnement favorable aux entreprises de la région, le MEDEF Ile-de-France est le point de croisement privilégié entre « le professionnel » et « l'inter entreprise ».

Lieu de coordination indispensable à la cohésion des demandes spécifiques liées à l'économie francilienne, le MEDEF Ile-de-France coordonne les attentes collectives des entreprises sur leur territoire, demandes exprimées par les **MEDEF territoriaux et groupements locaux** ainsi que par la voix des **fédérations et syndicats professionnels** adhérents.

Eric BERGER
Président

Commission Internationale

« L'international pour la croissance et l'emploi »

La Commission Internationale du MEDEF Ile-de-France s'est donnée deux missions principales :

- mieux informer les entreprises exportatrices pour toujours mieux réussir leur internationalisation et

- sensibiliser les non exportateurs à acquérir une volonté de développement commercial hors de nos frontières.

Ces deux missions ont pour but de permettre une meilleure croissance aux entreprises qui acceptent de se donner "le monde comme champ d'action". Et, **qui dit croissance, dit en finale les emplois !**

Notre Commission organise fréquemment à cet effet des matinées ou soirées pays dont les dernières ont été consacrées au Mexique, à la Croatie, à la Russie, au Japon, aux Etats Unis, au Vietnam...

Exporter plus signifie aussi être toujours mieux organisé et notre Commission promeut le Programme national du MEDEF, appelé Stratexio, de formation des chefs d'entreprise au développement international (mieux exporter, mieux importer pour mieux exporter, mieux s'implanter dans un pays), par la mise en place de Clubs Stratexio dans les Territoires d'Ile-de-France.

En outre, en France et en Ile-de-France, ce n'est pas l'accompagnement à l'international qui manque, c'est souvent l'envie.

Les premiers accompagnateurs possibles sont aussi certains de nos entrepreneurs eux-mêmes qui sont Ccef (Conseillers du Commerce Extérieurs de la France), bénévoles au service des autres, évidemment représentés de façon permanente dans notre Commission.

Les nombreuses actions de la Commission Internationale du MEDEF Ile-de-France ont tous le même objectif, qui est aussi une Vision, et donc une devise : **"L'international pour la croissance et l'emploi".**

Michel JONQUERES
Président

michel.jonqueres@orange.fr

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
ILE-DE-FRANCE

Le Comité Ile de France des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) réunit en son sein les 7 Comités CCE départementaux de la Région Ile de France qui regroupent quelques 500 CCE.

Un CCE est un chef ou un cadre d'entreprise qui a une grande expérience à l'international de par ses responsabilités entrepreneuriales et qui accepte de donner bénévolement un peu de son temps pour aider d'autres entreprises à se développer commercialement hors des frontières.

Il y a 4 100 CCE dans le monde dont 2 700 à l'étranger dans quelques 145 pays et 1 400 en France.

Ils sont nommés par le gouvernement pour 3 ans renouvelables et ont 4 missions principales :

- les Conseils aux Pouvoirs publics
- l'Appui aux entreprises qui inclut le parrainage et la sensibilisation des entreprises à utiliser des VIE
- la Formation des étudiants à l'international
- l'Attractivité de la France

Ces 4 missions sont prises en charge par le Comité CCE Ile de France.

Dans l'aide aux exportateurs, les CCE peuvent être un premier contact pour un entrepreneur qui désire avoir des conseils avertis et des contacts pour se lancer dans le monde.

Tous ensemble à l'international
LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
ÎLE-DE-FRANCE
CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
DOUANES & DROITS INDIRECTS
BUSINESSFRANCE
bpifrance
Liberté · Égalité · Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
DIRECTION RÉGIONALE DES ENTREPRISES, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION, DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI
FÉDÉRATION BANCAIRE FRANÇAISE
OSCI
LES ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL
MEDEF INTERNATIONAL
Stratexio
Michel JONQUERES 08 février 2018

::: NOS INTERVENANTS :

Alain BENTEJAC

Président

ggraciet@cnccef.org
www.cnccef.org

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

UN RÉSEAU D'ENTREPRENEURS QUI PARTAGENT LEUR EXPÉRIENCE DE L'INTERNATIONAL

Au service de l'économie française

Les CCE, des responsables d'entreprise avec une forte expérience de l'international.

Les CCE, des bénévoles.

Un statut original, public/ privé :

- aspects publics : Nomination / Missions
- aspects privés : Indépendance / Statut associatif

Un réseau unique

4100 CCE, présents sur le terrain, au plus près des marchés.

1350 CCE en France, présent dans toutes les régions de métropole et d'Outre-mer.

2750 CCE à l'international, présents dans plus de **145 pays.**

Un siège à Paris, chargé de coordonner et d'animer le réseau.

DES MISSIONS CLARIFIÉES ET RENFORCÉES

Conseil aux pouvoirs publics

Appui aux entreprises

Formation des jeunes à l'international

Promotion de l'**attractivité** de la France

CONSEIL AUX POUVOIRS PUBLICS

La mission	L'organisation	Les actions
Dialoguer avec les pouvoirs publics, à tous les niveaux, pour partager nos informations sur les marchés et promouvoir le commerce extérieur de la France	- **Une** commission nationale - **Douze** groupes d'expertise thématiques - Des réunions régulières entre l'administration et les comités, à tous les échelons	- Mise en place d'une réunion trimestrielle CCE-Administration (DG Trésor/MAEDI) - Publication de documents d'analyse et d'enquêtes régulières (baromètre mensuel de la conjoncture mondiale) - Propositions de mesures favorisant le développement des exportations (mesures douanières, financement...)

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

Les missions

APPUI AUX ENTREPRISES

400 CCE engagés dans le Parrainage → 800 entreprises parrainées

La mission	L'organisation	Les actions
Partager l'expérience internationale des CCE avec les entreprises, en particulier les PME, pour faciliter leur développement international. **Contribuer** à la modernisation du dispositif de soutien au commerce extérieur.	- **Une** commission nationale - **Trois** groupes d'expertise • Parrainage • Financements • V.I.E - Un réseau de **150 référents** dans les comités en France et à l'étranger - Un site Internet dédié : **http://parrainagecce.cnccef.org**	- Parrainage et *mentoring* d'entreprises - Guides pays et thématiques - Invitation d'entreprises aux évènements CCE - Soutien au dispositif des V.I.E - Favoriser l'accès aux financements export

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

Les missions

FORMATION DES JEUNES À L'INTERNATIONAL

450 CCE engagés dans la Formation → 17000 étudiants concernés

La mission	L'organisation	Les actions
Partager l'expérience concrète du business international avec les jeunes afin de leur donner le goût de l'international.	- **Une** commission nationale. - Des référents « Formation » dans tous les comités régionaux. - **Une** réunion nationale annuelle. - Une lettre **bimestrielle** d'information qui répertorie les actions et bonnes pratiques en matière de formation au sein du réseau.	- Conférences, participation à des jurys d'examens. - Institution d'un Grand Prix de l'international. - Accompagnement des grandes écoles françaises dans leur développement international. - Guides thématiques. - Banque de cas pratiques de commerce international.

PROMOTION DE L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE

La mission	L'organisation	Les actions
Contribuer à la politique d'attractivité du territoire français pour les investisseurs internationaux et le tourisme.	- **Une** commission nationale - 70 correspondants « Attractivité » dans **40 pays**	- Création d'un indice de l'attractivité - Participation à l' « Investor's Month » - Mise en place d'une enquête « Tourisme » - Publication d'argumentaires spécifiques (Chine)

UN RÉSEAU DYNAMISÉ OUVERT SUR L'EXTÉRIEUR

- Organisation géographique claire
- Meilleure liaison France / International
- Animation du réseau intensifiée
- Communication renforcée
- Relations affirmées avec nos principaux partenaires

Une organisation géographique claire

Membre du bureau exécutif en charge de l'animation du réseau International : Jean-Jacques Lestrade

Des commissions géographiques, lieux d'échanges et de transversalité

- **Afrique** - Pdt. : Jean-Jacques Lestrade
- **Amérique latine et Caraïbes** - Pdt. : Charles-Henry Chenut
- **Amérique du Nord** - Pdt. : Paul Bensabat
- **Asie-Pacifique** - Pdt. : Jean-Charles Crouin
- **Eurasie** - Pdt. : Philippe Pelé-Clamour
- **Europe** - Pdt. : Jean-Claude Lasserre
- **Sud Méditerranée/ Proche et M.-O.** - Pdt. : Jean-Jacques Santini

Des outils d'échanges nouveaux

- Synthèses des activités par comités
- Programme prévisionnel des activités

Meilleure liaison France-International

Un réseau unique, concernant toutes les régions françaises et **150 pays**

Comité : une dénomination commune pour chaque structure

Des initiatives pour renforcer la transversalité France - International

Des réunions transfrontalières
- Grand-Est avec Allemagne, Luxembourg, Suisse, Belgique
- Italie avec Paca et Nord
- Espagne avec Aquitaine

Des thèmes fédérateurs
- La Chine hors les murs
- La Malaisie hors les murs
- La Corée hors les murs

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

Un réseau dynamisé ouvert sur l'extérieur

Une animation du réseau intensifiée

Des réunions régionales et forums régionaux qui permettent de faire jouer « **L'EFFET RÉSEAU** »

Europe, Eurasie, Afrique de l'Ouest, Maghreb, Moyen-Orient, Afrique australe, Afrique orientale, Asie du Nord, Asean...

De grands évènements mondiaux à fort retentissement

Symposium de Miami 2015

Mondial des CCE de Deauville 2016

Forum de Bali 2017

LE MONDIAL DES CCE 2017

Des relations affirmées avec nos principaux partenaires

L'administration

Relation de **confiance rétablie, très bonne collaboration** tant avec le MAEDI et le secrétariat d'État au Commerce extérieur que le ministère de l'Économie (DG Trésor).

Business France

Convention signée le 11 mars 2015 sous l'égide du secrétaire d'État au Commerce extérieur avec Muriel Pénicaud, DG de Business France

- **Clarification de la répartition des rôles** entre Business France et les CCE pour l'accompagnement des entreprises
- **Constitution d'un réseau de référents**
- **Collaboration** pour la promotion de l'attractivité
- **Promotion** des bonnes pratiques

Un réseau dynamisé ouvert sur l'extérieur

Des relations renforcées avec nos principaux partenaires

Medef / Medef International

Convention signée le 31 août 2016 dans le cadre de l'Université du Medef avec Pierre Gattaz et Frédéric Sanchez.

- Actions de **réflexion et de lobbying** sur le commerce extérieur conjointes
- Organisation de **manifestations communes**
- **Meilleure utilisation du réseau** des comités de l'étranger par le Medef

CCI International / CCI France International

Convention signée le 6 octobre 2016 dans le cadre du Mondial de Deauville avec Arnaud Vaissié et Jean-François Gendron.

- Mise en **cohérence des divers accords** existant au niveau local
- **Répartition concrète des rôles** entre les CCE et les CCI
- Organisation d'**opérations conjointes**

Priorités actuelles

- Faire vivre ces conventions sur le terrain, en diffusant les bonnes pratiques.
- Poursuivre les collaborations avec les autres partenaires au cas par cas (CGPME, APM…).

NOTRE PASSION :
LA FRANCE,
NOTRE MISSION :
LE MONDE.

Les CCE, un réseau au cœur du dispositif de soutien à l'internationalisation

Gilles DABEZIES

Directeur Général adjoint chargé des services aux entreprises et du développement international

ssaphin@cci-paris-idf.fr
www.cci-paris-idf.fr

CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

Le parcours d'accompagnement à l'international des entreprises 1/2

Être au plus près des primo-exportateurs dans leurs décisions stratégiques

Etape 1 : **Détecter les potentiels**

› **Susciter la vocation internationale**

• Approche généraliste pour permettre à toutes les TPE/PME d'accéder à un 1er niveau d'information

• Fournir les premières informations et des outils connectés d'apprentissage et d'auto-évaluation

• Favoriser des échanges entre primo-exportateurs

› **Détecter les futurs exportateurs sur le terrain**

• L'organisation départementale de la CCIR en fait le seul organisme économique qui accompagne les TPE-PME au plus près

› **5 064** participants

Etape 2 : **Construire une stratégie**

› **Organiser des rencontres et des réseautages**

• L'analyse du projet pour augmenter les chances de succès

• L'accompagnement à la construction d'une stratégie internationale de l'entreprise
✓ Quel produit, quels moyens et quel(s) pays ?

• Animer des échanges d'expériences et de bonnes pratiques au sein de réseaux d'entreprises primo-exportatrices

› **Ne pas laisser l'entreprise seule dans ses réflexions**

• Plus un dirigeant est accompagné au démarrage, meilleures sont ses chances de réussite à l'international

• La mission des conseillers internationaux de terrain

› **3 064** entreprises

Nos atouts

Proximité et inclusion de l'international dans la chaîne de valeur du développement de l'entreprise. L'international s'inscrit dans un parcours global.

Le parcours d'accompagnement à l'international des entreprises 2/2

Aider les entreprises à se lancer et à s'implanter

Etape 3 : **Préparer au marché-cible**

› **Qualifier et structurer les projets**

• Fournir des informations juridiques, fiscales, réglementaires sur le marché-cible

• Intégrer l'entreprise dans des réseaux spécifiques (par pays, zone, filière)

› **Aider aux premiers repérages**

• Entretiens experts, formations spécifiques, salons internationaux ciblés, carnets ATA

› **Construire un cahier des charges pour la réalisation opérationnelle du projet**

› **2 759** entreprises *(hors Carnets ATA)*

Etape 4 : **Assurer le suivi de la stratégie internationale de l'entreprise**

› **Choisir avec l'entreprise le partenaire le plus à même de l'accompagner sur son marché-cible**

› **Mettre à disposition les outils de l'exportation**

• Réseaux à l'étranger, CO, CLV…

› **Participer, avec l'entreprise et le partenaire à l'étranger, au bilan de la mission, et à la définition des actions à mener en complément**

› **Examiner avec l'entreprise, compte tenu de l'expérience acquise, sa capacité à aller sur de nouveaux marchés**

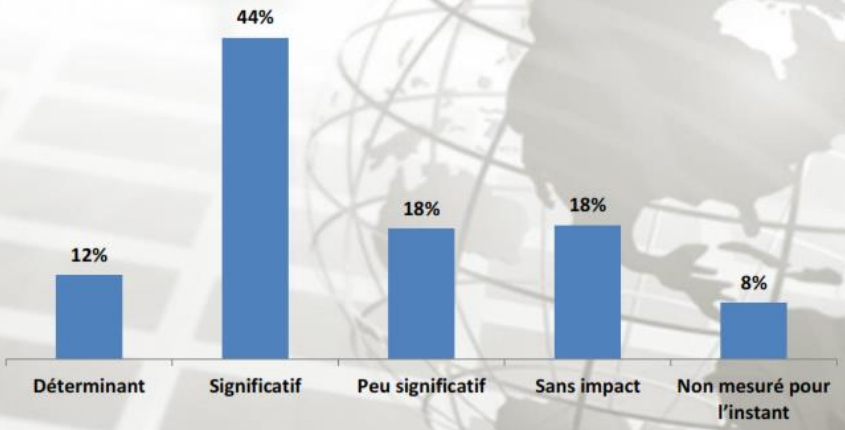
› **1 373** entreprises
(hors CO/CLV et hors Conventions d'affaires & salons)

Nos atouts

Notre expertise, nos réseaux et partenaires à l'international

Un accompagnement significatif

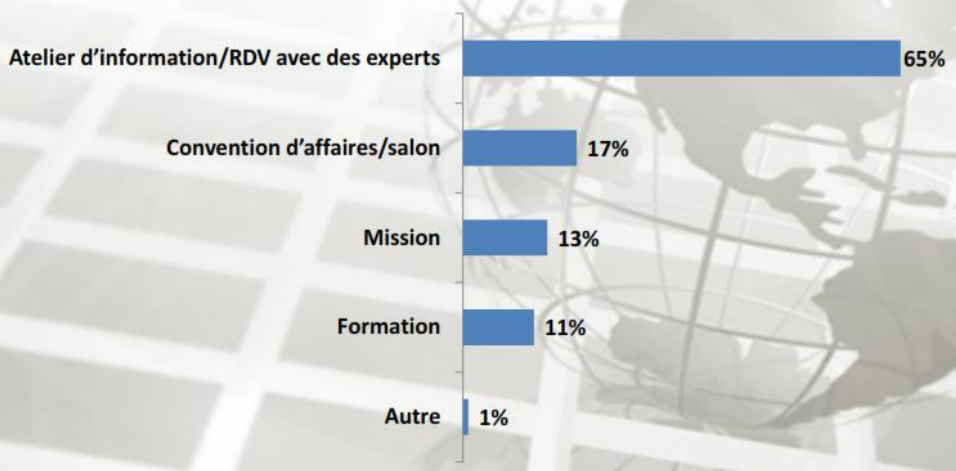
- 56 % des chefs d'entreprises estiment que l'accompagnement dont ils ont bénéficié a été significatif ou déterminant pour leur développement à l'international.



- Les dirigeants soulignent la qualité des informations reçues, ce qui leur a permis de développer leur réseau.

Modalités d'accompagnement

Accompagnement dont ont bénéficié les entreprises



TOUT SAVOIR
SUR VOTRE CCI :
www.cci-paris-idf.fr
0820 012 112
66
Chambre de commerce et d'industrie de région Paris Ile-de-France
CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

Christophe BELLANGER

Directeur interrégional Ile-de-France et Centre-Val de Loire

christophe.bellanger@businessfrance.fr
www.businessfrance.fr

BUSINESSFRANCE

Au service de l'internationalisation des entreprises

1 500 collaborateurs dans **73** pays

10 000
PME et ETI bénéficiaires des prestations Export
(opérations collectives, accompagnement personnalisé, V.I.E)

Répartition des clients par secteur d'activité :
- **22%** - Filière Agrotech
- **20%** - Filière Art de vivre - Santé
- **29%** - Filière Industries & Cleantech
- **29%** - Filière Tech & Services

CONNECTER

CONNECTER

Solutions de mise en relation d'affaires (chiffres 2016)

Un programme de 467 opérations collectives à l'étranger : 7 285 bénéficiaires

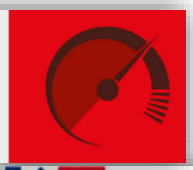
152 Pavillons France dans **38** pays

315 Rencontres BtoB dont
57 « Vendre à un grand compte »

L'accompagnement personnalisé : 3 674 bénéficiaires

Identification des marchés potentiels	Ciblage de contacts, Présentation de l'offre, recueil de l'intérêt	Organisation des Rdv avec les prospects	Suivi des contacts et développement des courants d'affaires	Signature de contrat

ACCÉLERER



ACCÉLERER

Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E)

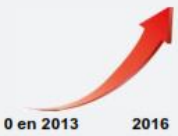
9 500
V.I.E en poste

Formule gagnante…
…pour les jeunes : **97%** occupent un emploi 1 an après la fin de leur mission

…pour les entreprises : **67%** obtiennent des retombées commerciales effectives

Le partenariat stratégique

bpifrance



1 100 PME et ETI accompagnées dans la durée

par **+ de 45** chargés d'affaires internationaux de Business France hébergés en région par Bpifrance

Programmes d'accélération

AWARD MEDSTARTUP @us.co

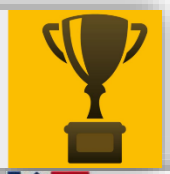
IMPACT 中法创新加速器

AGRI N.E.S.T New Equipments and Sustainable Technologies

UBIMOBILITY Connected Cars France

PASS * FRENCH TECH

RÉUSSIR



RÉUSSIR

3 entreprises accompagnées sur 4 ont identifié un nouveau contact à potentiel

1 entreprise accompagnée sur 2 signe un contrat sur un ou deux marchés en moyenne

Clients connectés : taux d'impact **48%**

Clients accélérés : taux d'impact **60%**

41% ont créé ou envisagent de créer des emplois en France

Nicolas GAUTRON

Président fondateur

n.gautron@woody-technologies.com
www.woody-technologies.com

Clémence LAMOTHE

Déléguée International, Direction régionale Ile-de-France – Ouest

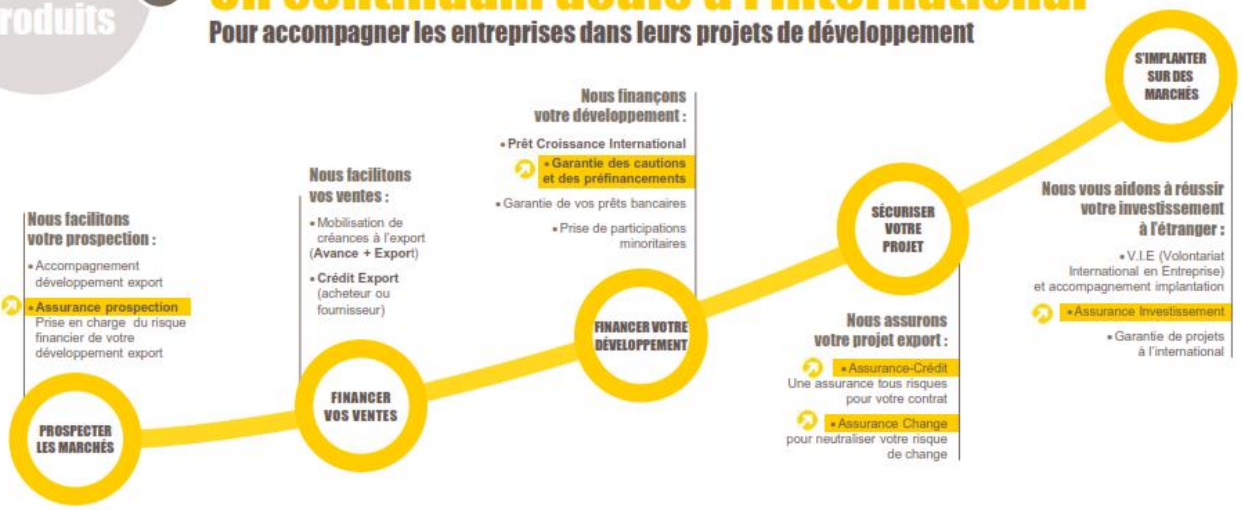
clemence.lamothe@bpifrance.fr
www.bpifrance.fr

bpifrance

Nos produits 2

Un continuum dédié à l'international

Pour accompagner les entreprises dans leurs projets de développement



À chaque étape de la vie de votre entreprise, des solutions de prêt, de garantie, d'assurance, d'investissement et d'accompagnement qui se complètent et s'adaptent à vos projets de conquête de nouveaux marchés.

Nouveaux produits proposés par Bpifrance Assurance Export qui assure, au nom de l'État et sous son contrôle, votre activité export.

Nos produits 2

Prospecter les marchés

L'assurance prospection pour faciliter vos premières démarches

1. VOUS Engagez des dépenses de prospection
2. NOUS Vous indemnisons de ces dépenses
3. VOUS Nous remboursez en fonction de l'évolution de votre chiffre d'affaires export

Assurance prospection

Objectifs

- ✓ **Prospecter à l'international en limitant les pertes financières en cas d'échec commercial**
- ✓ **Apporter un soutien en trésorerie**

Bénéficiaires

Entreprises immatriculées en France (tous secteurs d'activité hors négoce international) ayant un CA ≤ 500 millions d'€

Entreprises ayant publié au moins un bilan (12 mois)

Objet

Prospection de nouveaux marchés (nouveaux pays) ou développement d'une zone déjà prospectée. Possibilité de cumuler plusieurs assurances prospection.

Dépenses garanties

Toutes les dépenses non récurrentes liées à la démarche de prospection

Effectuez une demande de garantie Assurance Prospection directement en ligne

Nos produits 2

Financer vos ventes

Exporter sans supporter des délais de paiement longs de vos clients étrangers

Avance + Export

Objectifs

- ✓ **Se protéger contre la défaillance de vos acheteurs et disposer de la trésorerie sans attendre leurs règlements.**

Bénéficiaires

PME et ETI exportatrices

Objet

Avance de trésorerie dans l'attente du règlement des factures export libellées et payées en Euros

Pourquoi l'avance + export ?

- Autorisation de crédit confirmée généralement sur 12 mois.
- Possibilités de tirages libres, dans la limite de l'autorisation et du stock des factures cédées en attente de règlement.
- Indemnisation à hauteur de 90 % en cas de défaillance de votre client étranger.

Nos produits 2

Financer vos ventes

Pour être plus compétitifs à l'international et favoriser vos exportations

Le crédit export, un avantage compétitif pour exporter

Le crédit export

Objectif

- ✓ Permettre à l'exportateur d'être **payé au comptant**
- ✓ En permettant à l'acheteur de **financer son acquisition à moyen long terme**

Objet

Une vente d'équipement ou de service d'une entreprise située en France vers un acheteur situé à l'étranger formalisée par un **contrat commercial.**

- Le crédit acheteur (5 à 75M€ sur 3 à 12 ans) avec assurance-crédit : dans ce cas le crédit est consenti directement à l'acheteur par la banque → 2 contrats différents :
  - le contrat commercial entre l'exportateur et l'acheteur
  - la convention de crédit entre la Bpifrance et l'acheteur

- Le rachat de crédit fournisseur (1 à 25M€) : le crédit est directement consenti par l'exportateur à son acheteur → 1 seul contrat : le contrat commercial entre l'exportateur et l'acheteur qui définit, en plus des conditions de vente, les délais de paiements dont le coût est déterminé préalablement avec Bpifrance.

Cibles

- **Exportateur** : entreprise implantée en France, y compris filiales de groupes étrangers ayant de préférence une bonne expérience de l'export, PME ou ETI (en social), plutôt sur du biens d'équipement.
- **Acheteur** : entreprise, Etat ou organisme public ou parapublic implanté à l'étranger dans un pays couvert par Bpifrance Assurance Export.

Une seule devise : l'Euro

Nos produits 2

FINANCER VOTRE DÉVELOPPEMENT

Pour faciliter vos projets à l'international

Le prêt croissance international

Objectif

- ✓ Financer des programmes d'investissements visant au développement de l'activité à l'exportation (investissements corporels et incorporels, recrutements, VIE, marketing, communication, déplacements et salons, adaptation produits) ou via une implantation à l'étranger

Objet

- Financer des programmes d'investissements visant au développement de l'activité à l'exportation ou via une implantation à l'étranger
- Prêt de 30 000 à 5 000 000 euros, sans garantie, pour financer votre croissance à l'international

Bénéficiaires

PME ou ETI créée depuis plus de 3 ans

Pourquoi le Prêt Croissance Internationale ?

- Une durée de 7 ans.
- Un différé d'amortissement en capital de 2 ans.
- Pas de garantie.

La garantie de vos prêts bancaires

Objectif

- ✓ Contracter auprès de votre banque un crédit pour financer votre développement à l'international (besoins immobiliers, matériels ou immatériels) ou vos exportations

Objet

Garantir les prêts octroyés par votre banque :

- Quotité de garantie : 60%,
- financements moyen et long terme (prêt, crédit-bail, location financière),
- engagement par signature (EPS) ou
- crédit documentaire import / lettre de crédit stand-by)

Bénéficiaires

PME (quel que soit l'âge)

Nos produits 2

FINANCER VOTRE DÉVELOPPEMENT

Pour faciliter vos projets à l'international

La garantie des cautions

Objectif

- ✓ Faciliter l'émission d'engagements de caution dans le cadre de contrats export, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur

Objet

Avec la Garantie des Cautions, nous couvrons l'émetteur, en cas d'appel de la caution par votre acheteur étranger, contre le risque de non-remboursement des sommes dues par votre entreprise

Bénéficiaires

Tous les exportateurs français

Pourquoi la garantie des cautions ?

- Une garantie adaptée à tous types d'engagement de caution garantie et à toutes devises, tous pays (sauf certains pays interdits par la politique d'Assurance-Crédit en vigueur) et toute durée de validité, quelle que soit la durée
- Aucun coût pour l'entreprise
- Gestion intégralement assure par l'émetteur

La Garantie des préfinancements

Objectif

- ✓ Obtenir un préfinancement pour réaliser vos marchés export de la part de banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères installées en France et/ou dans un pays de l'UE

Objet

Avec la Garantie des Préfinancements, nous couvrons votre banque contre le risque de non-remboursement des sommes dues par votre entreprise

Bénéficiaires

Exportateurs français et sous-traitants français sous conditions.

Pourquoi la garantie des préfinancements ?

- Une garantie adaptée à tous types de crédit de préfinancement mis en place au plus tôt 4 mois avant la demande de garantie
- Aucun coût pour l'entreprise
- Gestion intégralement assure par l'émetteur

Nos produits

2

Sécuriser votre projet

En assurant vos activités à l'étranger

L'assurance crédit

Objectif

✓ Bpifrance vous assure contre les risques encourus au titre de l'exécution de vos contrats ou de leur paiement

Objet

Bpifrance vous propose l'Assurance-Crédit Export pour :

- Vous protéger des risques encourus au titre de l'exécution du contrat ou de son paiement,
- Faciliter l'octroi d'un crédit à votre client étranger
- Protéger le paiement de vos contrats
- Faciliter l'octroi d'un crédit bancaire à votre débiteur étranger
- Faciliter les escomptes ou cessions bancaires
- Faciliter la confirmation des crédits documentaires

Plus d'informations sur les offres d'assurance crédit et sur les conditions d'octroi sur le site Bpifrance.fr

L'assurance change

Objectif

✓ Bpifrance assure vos exportations en devises

Objet

Lorsque vous remettez une offre ou signez un contrat commercial en devises avec un acheteur étranger, vous êtes exposé aux variations de change. Bpifrance vous propose une assurance qui permet de protéger votre/vos opération(s) commerciale(s) contre la baisse de la devise pendant toute sa/leur durée :

- Dès la remise de votre offre commerciale, vous pouvez bénéficier de l'Assurance Change Négociation
- Pour un projet plus mature ou un contrat conclu, vous avez accès à l'Assurance Change Contrat
- Vous êtes une PME/ETI du secteur aérospatial et vos contrats-cadres sont négociés et facturés en USD, vous pouvez bénéficier de la Garantie de Change sur Flux de Factures

Nos produits

2

S'implanter sur des marchés

Bpifrance vous accompagne pour réussir votre investissement à l'étranger

La garantie investissement

Objectif

✓ Garantir l'apport en fonds propres dans votre filiale étrangère (hors UE)

Objet

Concours garantis :

- Financements Moyen et Long Terme (MLT)
- Engagements par signature (EPS)
- Plafond de risques (toutes banques confondues) : 1,5 millions € sur une même entreprise ou groupe d'entreprises pour les financements MLT d'une part, et pour les financements CT et EPS d'autre part.

Bénéficiaires

Les entreprises de droit français, créées depuis plus de trois ans, quelle que soit leur activité, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 460 millions d'euros HT.

L'assurance Investissement

Objectif

✓ Favoriser les investissements français à l'étranger en couvrant les risques politiques encourus par la filiale étrangère

Objet

Risques couverts :

- Atteinte à la propriété :
  - impossibilité d'exercer les droits attachés à l'investissement,
  - actif détruit en totalité ou partiellement,
  - empêchement de fonctionner normalement.
- Non paiement et/ou non-transfert, des sommes dues à l'investisseur..

Bénéficiaires

- Toutes les sociétés de droit français réalisant un investissement durable (3 à 20 ans) à l'étranger dans une société nouvelle ou déjà existante,
- Les banques qui les accompagnent

Jean MENCACCI

Chef du Pôle d'Action Économique
Direction régionale des Douanes de Paris-Ouest

jean.mencacci@douane.finances.gouv.fr
www.douane.gouv.fr

DOUANES & DROITS INDIRECTS

La douane, un partenaire incontournable pour l'export

La douane parie sur une relation ***partenariale***
avec les entreprises, basée sur une confiance réciproque.

Notre administration délivre des conseils
gratuits et personnalisés.

Notre administration vous soutient pour
des opérations ponctuelles comme pour structurer
vos schémas logistiques

La douane, un partenaire incontournable pour l'export

Pour évoluer dans un environnement juridique et douanier favorable :

- j'anticipe

- je sécurise

- j'optimise

La douane, un partenaire incontournable pour l'export

Actualités « export » :

1. Engagez la démarche pour devenir OEA et profitez pleinement des avantages issus du Code des Douanes de l'Union ;

2. Bénéficiez des droits de douane réduits grâce au CETA ;

3. Des négociations en cours pour de nouveaux accords de libre-échange et donc de nouvelles opportunités.

La douane, un partenaire incontournable pour l'export

Une administration à votre disposition :

* Service Grands Comptes pour les grands groupes
* Un bureau de douane ayant compétence pour le Val d'Oise
* Un Pôle d'Action Economique en lien avec les acteurs privés et partenaires publics de l'équipe de France de l'export.

Je vous remercie pour votre attention.

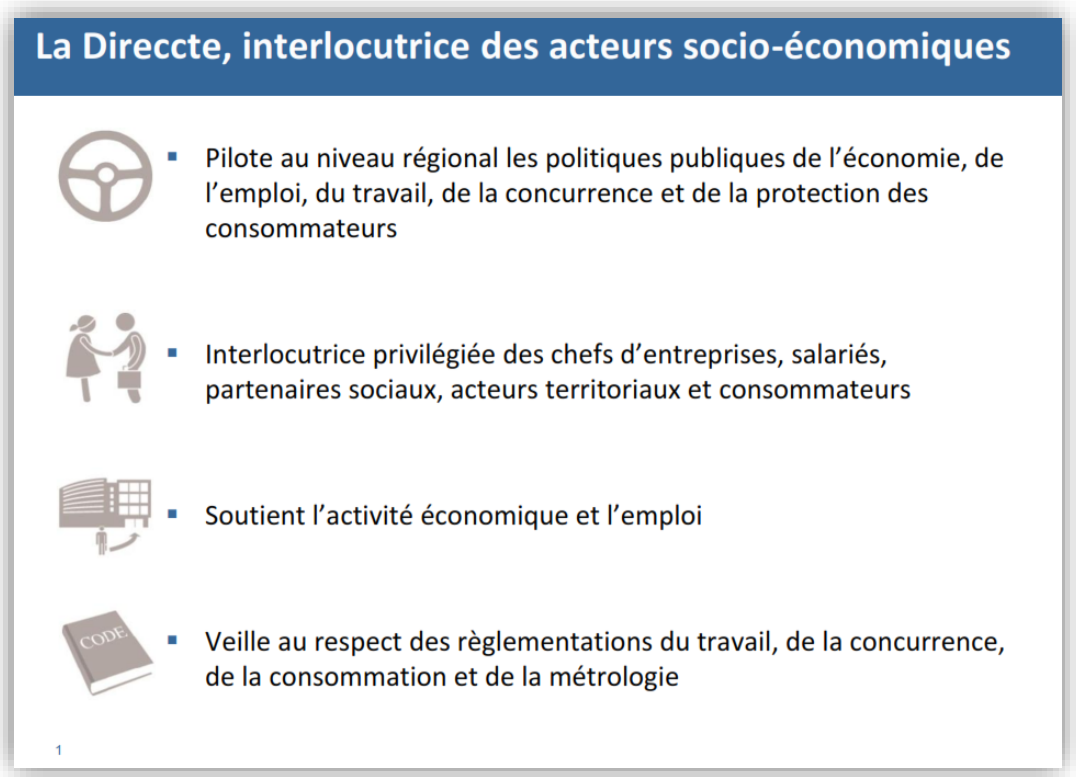
Corinne CHERUBINI

Directrice Régionale DIRECCTE Ile-de-France

http://idf.direccte.gouv.fr

Liberté · Égalité · Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

DIRECTION RÉGIONALE
DES ENTREPRISES,
DE LA CONCURRENCE,
DE LA CONSOMMATION,
DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI



Quelques chiffres

La Direccte

1
unité régionale

8
unités départementales au niveau départemental

1 644
agents dont 1302 en unités départementales

94 millions d'€
crédits d'intervention en 2016
+
338 millions crédits FSE sur 2014-2020

L'Île-de-France

12 millions
d'habitants

1 023 709
d'entreprises
(d'au moins 1 salarié)

6.1 millions
d'emplois

966 750
demandeurs d'emploi

2

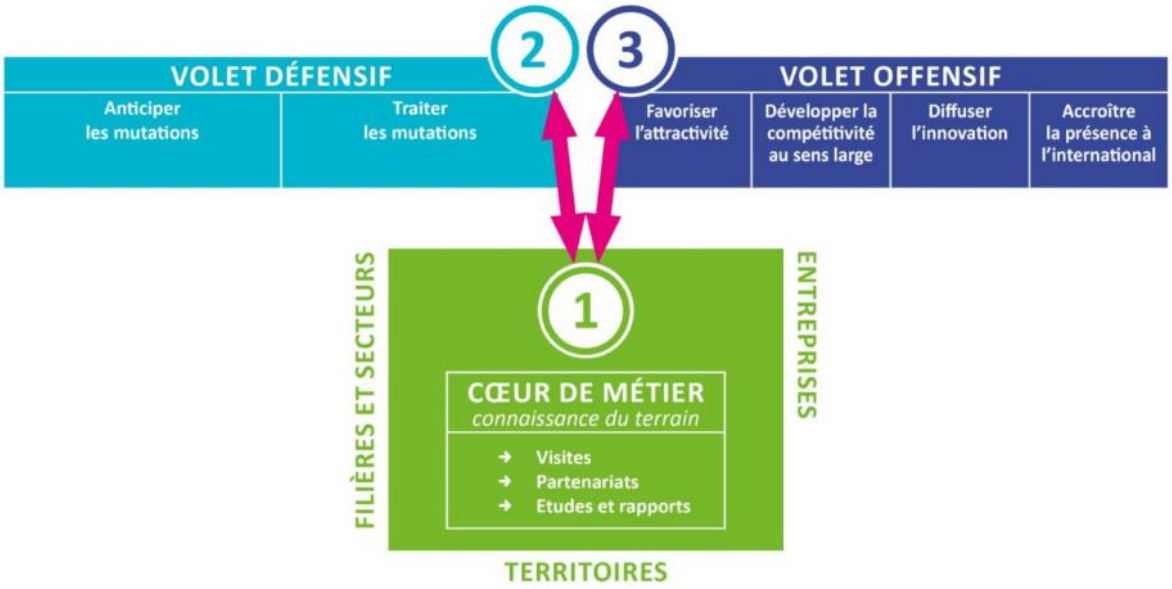
Le Pôle 3E de la Direccte – Entreprises, Économie, Emploi

Sa mission recouvre le développement de l'activité économique, de l'emploi et de l'insertion professionnelle sur le territoire régional. Elle se décline autour de plusieurs axes :

- **Soutenir** la création, l'innovation et le développement des entreprises, notamment des PME ;
- **Anticiper et accompagner** les mutations économiques ;
- **Promouvoir** le développement des compétences des salariés ;
- **Coordonner** le service public de l'emploi et en améliorer l'efficacité, en appui au préfet de région ;
- **Participer** à la gestion des fonds structurels européens ;
- **Assurer** le contrôle administratif et financier de la formation professionnelle.

3

Les missions du DECI - Développement Economique, Compétitivité et International



4

Les visites d'entreprises

Les chargés de mission développement économique rencontrent **1 000 entreprises par an en Ile de France** : TPE, PME, ETI.

- PME : moins de 250 salariés et CA de moins de 50 M€ ou moins de 43 M€ en total de bilan annuel
- ETI : non PME mais moins de 5 000 salariés et CA de moins de 1,5 G€ ou total bilan annuel de moins de 2 G€

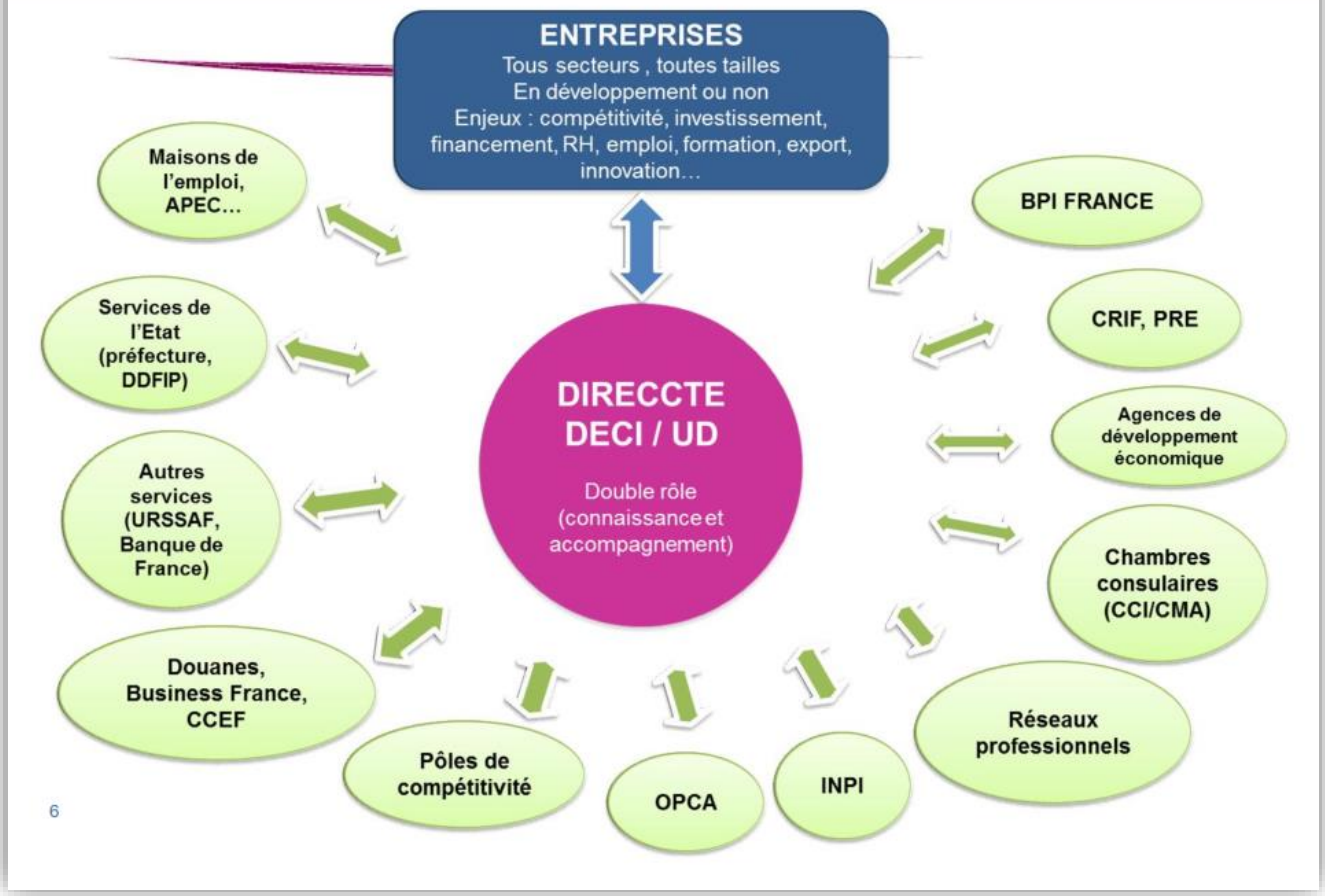
Ils se déplacent dans les entreprises.

Ces entretiens confidentiels et gratuits :

- Apportent aux services de l'Etat une vision concrète de la réalité des entreprises ;
- Permettent d'informer les chefs d'entreprises sur les dispositifs d'aides existants (dont ceux de l'Etat) et de les orienter vers les interlocuteurs compétents.

5

L'écosystème de la Direccte



Votre point d'entrée : le correspondant PME de la Direccte

- Pour Paris : idf.correspondant-pme75@direccte.gouv.fr
- Pour la Seine-et-Marne : idf.correspondant-pme77@direccte.gouv.fr
- Pour les Yvelines : idf.correspondant-pme78@direccte.gouv.fr
- Pour l'Essonne : idf.correspondant-pme91@direccte.gouv.fr
- Pour les Hauts-de-Seine : idf.correspondant-pme92@direccte.gouv.fr
- Pour la Seine-Saint-Denis : idf.correspondant-pme93@direccte.gouv.fr
- Pour le Val-de-Marne : idf.correspondant-pme94@direccte.gouv.fr
- Pour le Val-d'Oise : idf.correspondant-pme95@direccte.gouv.fr

7

Site internet de la Direccte Ile de France

- Une page internet dédiée
  http://idf.direccte.gouv.fr/Entreprises-et-economie
- Les correspondants PME
  http://idf.direccte.gouv.fr/Les-correspondants-PME

Khaled BEDAHOUCHE

Gérant

kbedahouche@yahoo.com
www.bk-international.fr

BK International

Khaled Bedahouche, gérant de BK International (Import-Export), en Val d'Oise, a démarré son entreprise il y a 3 ans, avec comme premier objectif d'exporter des produits de la mer frais (poissons et crustacés) de France (Boulogne sur Mer, Rungis, Bretagne) en Ouzbékistan, à Tachkent, où son frère, son partenaire local, réside.

Il a été aidé par un parrainage Ccef qui l'a mis en contact avec la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) émetteur de certificat d'hygiène pour les poissons envoyés par avion. La DDPP (95, 94 et 62) a convaincu le service hygiène de Tachkent d'accepter le certificat français afin de ne pas faire de longs contrôles à l'arrivée, pour que le poisson puisse être vendu dès son arrivée et conserve ainsi sa fraicheur. Un agrément de 03 ans a été délivré pour BK International par les autorités sanitaires Ouzbek.

BK International a comme ambition d'atteindre rapidement 1 Million € de chiffre d'affaire par la diversification des produits exportés et en devenant un référant export sur cette destination

François COULIN

Vice-président

OSCI
LES ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL

f.coulin@marex.fr
www.osci.fr

Les services de nos membres

SAI

Nos Sociétés d'Accompagnement à l'International (SAI) accompagnent les entreprises dans leur développement à l'international, **depuis la réflexion stratégique sur le déploiement à l'international jusqu'à l'implantation d'une filiale dans un pays.**

Services proposés :

- **Développement commercial**
  - Externalisation du service export/ Forces ventes
  - Diagnostic Export
  - Etudes de marché
  - Développement commercial - partenariat
  - Implantation/
  - Hébergement
- **Développement industriel**
  - Recherche partenaires/sourcing
  - Partenariat industriel
  - Implantation industrielle
  - Recherche de financement

Les services de nos membres

SCI

Nos Sociétés de Commerce International (SCI) achètent des produits pour en organiser la vente dans un marché export (fonction exportation), achètent à l'étranger pour fournir le marché national (fonction importation), ou encore achètent dans un pays étranger pour revendre dans un autre pays étranger (on parle alors de négoce international).

Différents types de SCI :

- Négociant international
- Grossiste importateur / exportateur
- Commissionnaire en marchandises
- Bureau d'achat
- Agent commercial export
- Sociétés de Gestion Export (SGE)

Géraldine LEMBLÉ

Directrice

MEDEF INTERNATIONAL

glemble@medef.fr
www.medefinternational.fr

MEDEF INTERNATIONAL

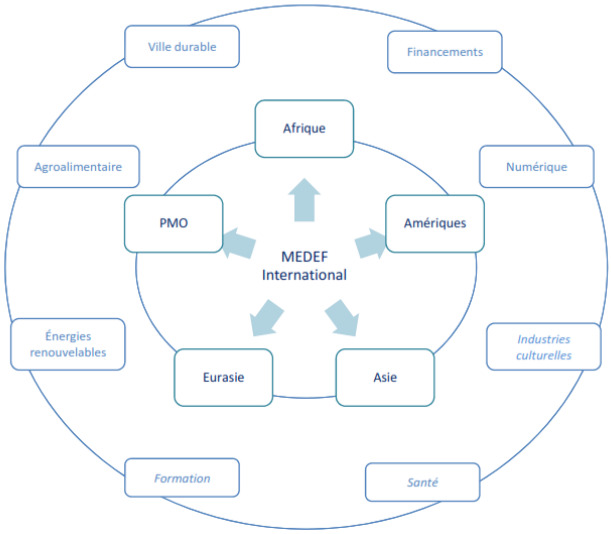
Renforcez vos positions dans le monde

A quoi servons-nous ?

MEDEF INTERNATIONAL

Renforcez vos positions dans le monde

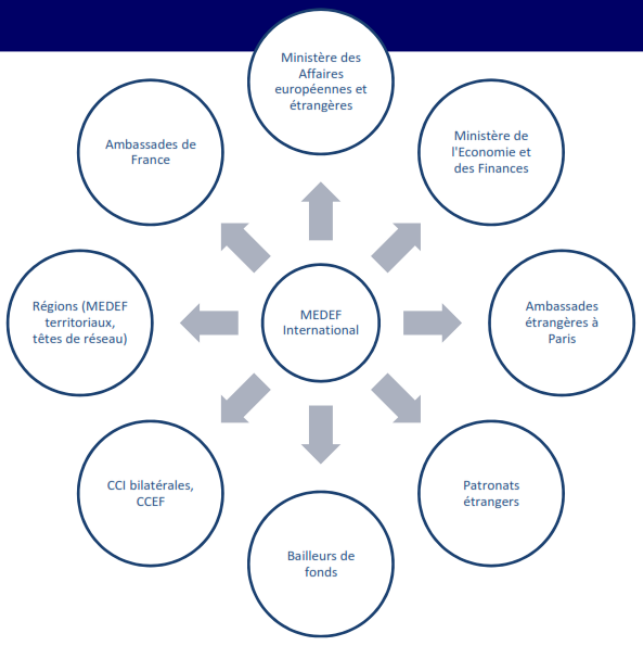
Organisation



MEDEF INTERNATIONAL

Renforcez vos positions dans le monde

Réseau privé - public



Stéphanie Le DÉVÉHAT-PICQUÉ

Déléguée Générale

sledevehat@stratexio.fr
www.stratexio.fr

Stratexio

Progresser ensemble à la conquête de l'international

Stratexio, une initiative innovante de plusieurs organisations professionnelles dont le MEDEF, CCI International, l'OSCI, le GFI, MEDEF International, pour stimuler et accélérer l'internationalisation des entreprises françaises. Elle propose à ses adhérents un cycle de formations unique en France qui apporte aux dirigeants de PME-ETI déjà présentes sur les marchés internationaux, expertises et réseaux de haut niveau, à travers un programme structurant alliant audit stratégique, sessions collectives et accompagnement individuel, centré sur l'élaboration de la stratégie et la structuration du développement international pour inscrire de manière pérenne leur présence sur les marchés étrangers.

Témoignage d'un entrepreneur suivant le programme Stratexio

Frédéric ANFRAY

Président

frederic.anfray@madicob.fr
www.madicob.fr

MADICOB

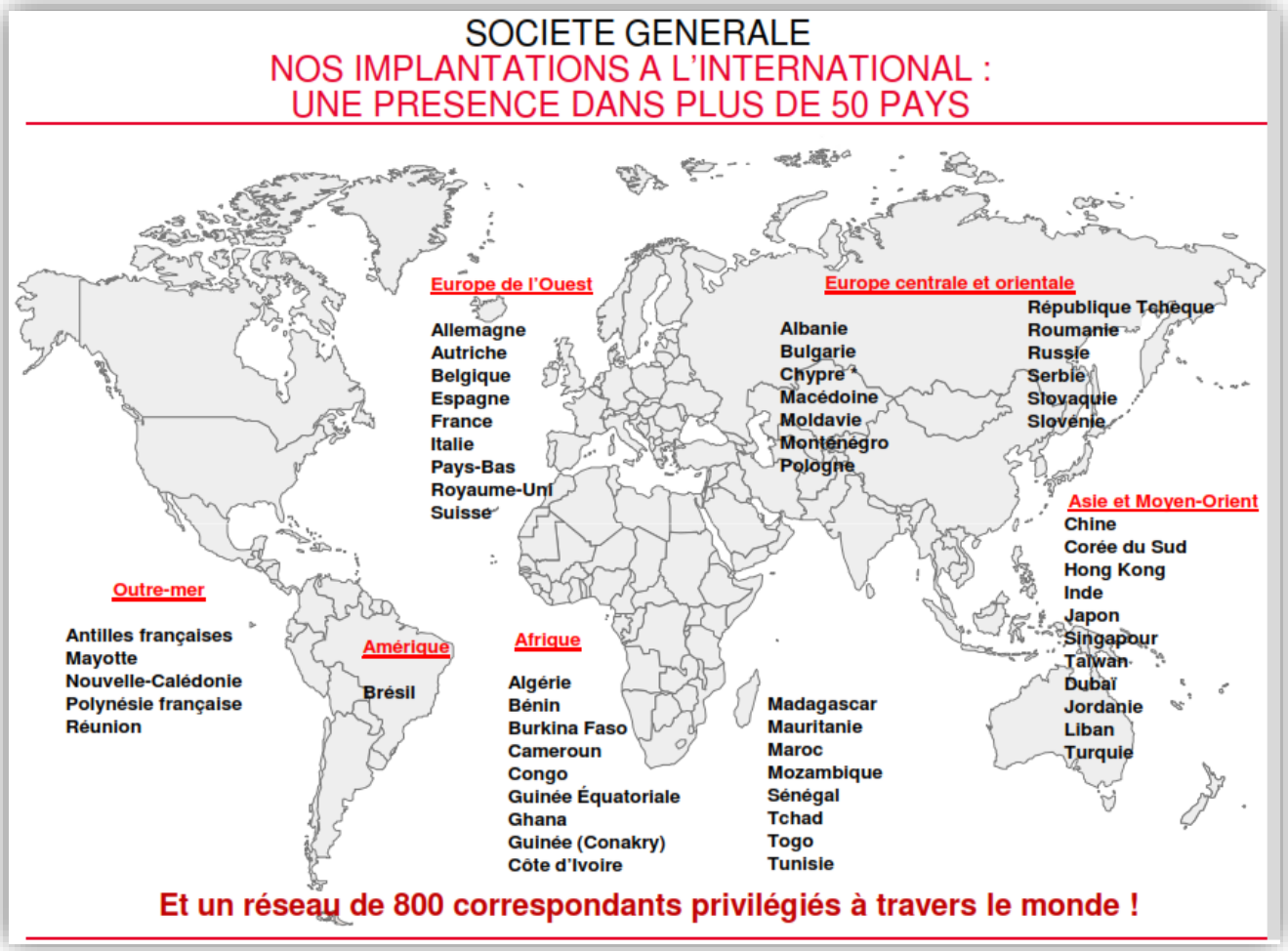
Frédéric Anfray a repris la direction de Madicob créée en 1986 qui est un fabricant français d'équipements techniques pour le désenfumage naturel en cas d'incendie et aération pour le bâtiment. Aujourd'hui, grâce au fort développement de son activité, Madicob est l'un des principaux intervenants sur le marché du désenfumage naturel en France et aussi de plus en plus présent à l'export. En Septembre 2016 Madicob a initiée sa démarche export en fidélisant le marché historique des pays de l'Europe de l'Est. Il cible à présent en priorité les pays francophone et l'Europe du sud. en intégrant le club Stratexio Paris, Frédéric est venu chercher de l'expérience, de l'expertise et de l'encadrement.

Christian FORQUIGNON

Responsable commerce international Ile-de-France - Nord

christian.forquignon@socgen.com
www.societegenerale.fr

SOCIETE GENERALE



Témoignage d'un entrepreneur financé par la Société Générale pour son développement international

Pierre BOUCHÉ

Directeur Général

pierre.bouche@solsteo.com
www.solsteo.com

SOLSTEO est une PME française, ***fabricant de stérilisateurs à oxyde d'éthylène (OE)*** *pour l'industrie des dispositifs médicaux.*

Basé à Paris, SOLSTEO emploie une 10aine d'ingénieurs et de techniciens spécialisés qui développent l'ingénierie du procédé, le dimensionnent des composants, la sélection des fournisseurs et l'approvisionnement les pièces.

La fabrication des cuves et des sous-ensembles techniques est confiée à des sous-traitants (chaudronniers, électriciens, tuyauteurs), choisis avec beaucoup de précaution et avec qui SOLSTEO partage les mêmes méthodes de travail, les mêmes exigences de qualité et la même fierté du travail bien fait. Ce solide réseau de partenaires, tous experts dans leur domaine respectif, permet à SOLSTEO de garder le contrôle sur l'intégralité de sa chaine de fabrication.

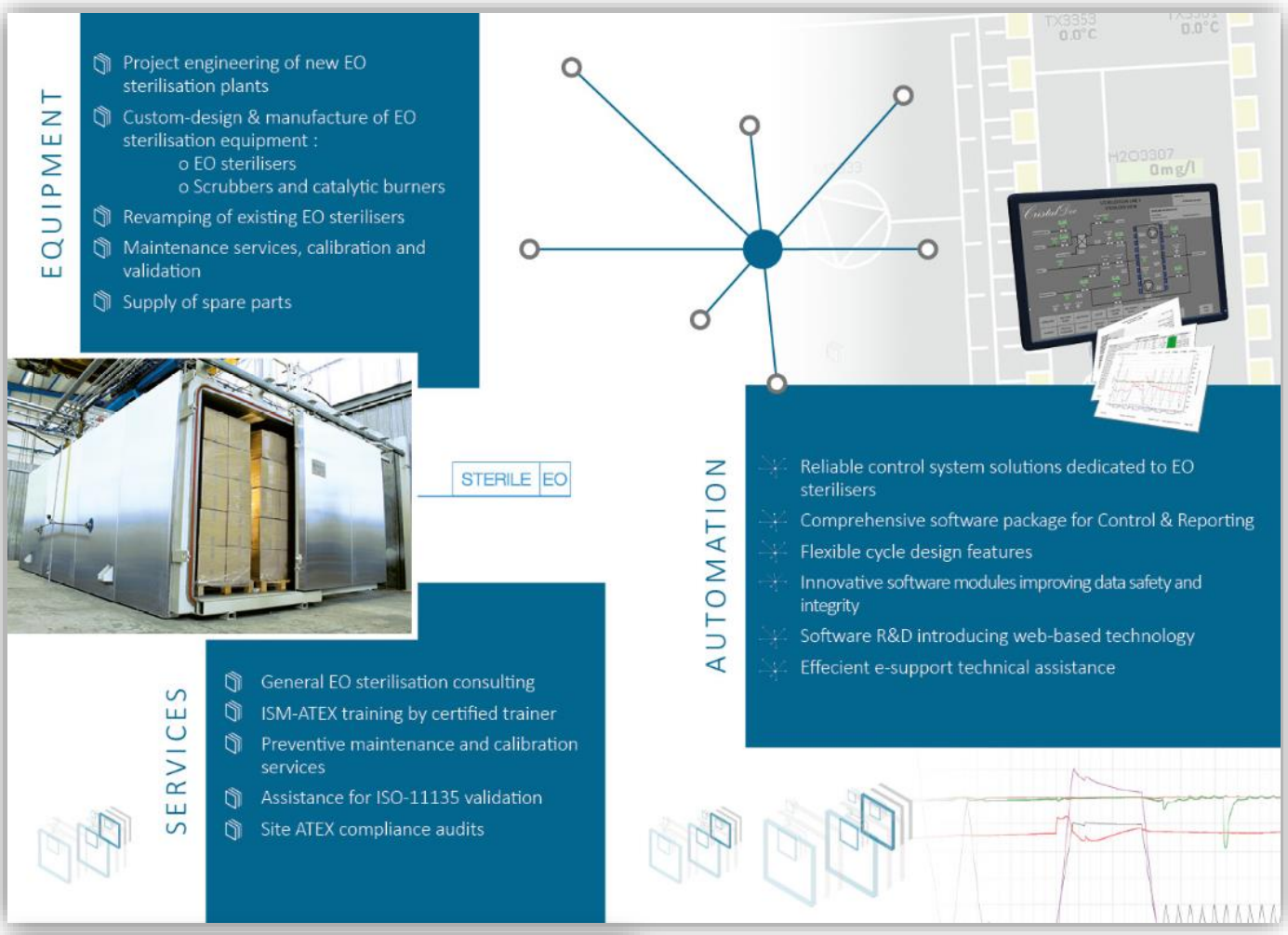
Nos machines sont de fabrication française à 100%. Pour SOLSTEO, les marchés de croissance se trouvent à l'export (Europe, Afrique, Moyen Orient et Asie).

Pour se développer et poursuivre sa croissance à l'international, SOLSTEO mise sur la qualité, l'innovation et le service après-vente :

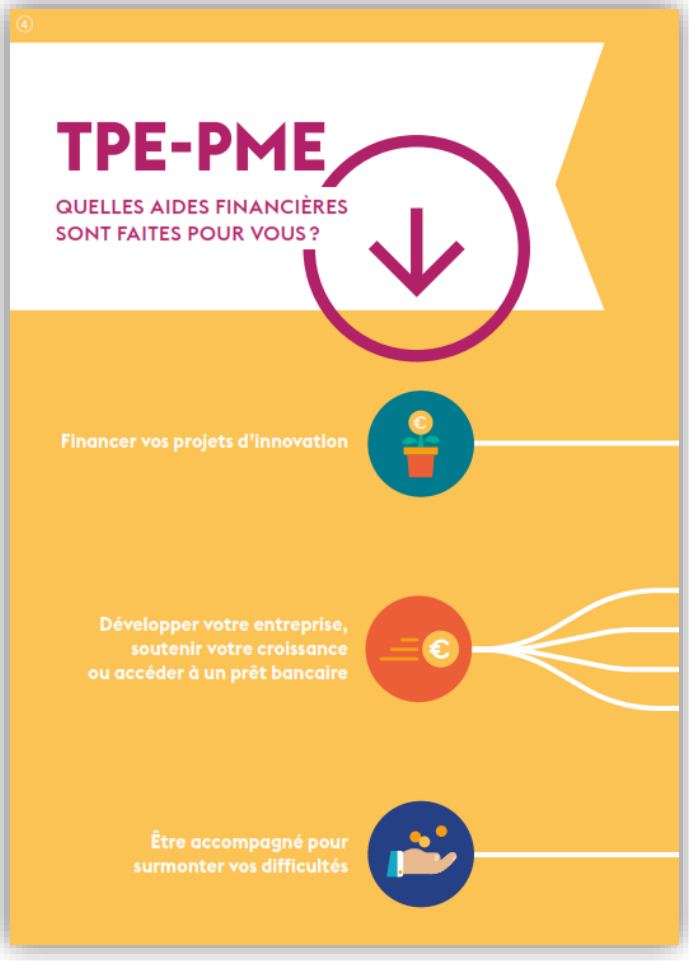
- ✓ *La qualité commence par une conception fiable de nos machines puis une fabrication robuste et documentée. La qualité est un atout compétitif incontestable qu'il faut mettre en avant dans la bataille à l'international ;*

- ✓ *L'innovation nous permet d'avoir une longueur d'avance sur nos concurrents. Innover c'est aussi avoir la chance d'enrichir ses connaissances techniques et d'élargir son réseau d'autant d'expertises ;*

- ✓ *Un service après-vente irréprochable est un élément qui conditionne le succès à l'international. Il faut comprendre qu'avec l'éloignement, la vraie « relation Clientèle » commence après la vente. Puisque dans notre métier c'est après la livraison et l'installation des machines, il faut savoir garder le contact et être présent au-delà des distances.*



Les offres financières du Conseil régional



LES POINTS CLÉS DE LA REFONTE DES AIDES RÉGIONALES AUX ENTREPRISES

LES ENTREPRISES FRANCILIENNES ÉVOLUENT, LES AIDES RÉGIONALES QUI LEUR SONT DESTINÉES CHANGENT AUSSI.

SIMPLIFIÉ

→ Pour mieux **accompagner les entreprises franciliennes,** de leur création jusqu'à leur développement à l'international, sans oublier les phases de difficulté, la Région Île-de-France a simplifié et clarifié son dispositif d'aides aux TPE et PME.

VOLONTARISTE

→ La Région propose **un nouveau système d'aides régionales aux entreprises** - PM'up, Innov'up, TP'up, Back'up et renforce son partenariat auprès de Bpifrance avec le Prêt croissance TPE-PME et le Fonds régional de garantie.

AGILE

→ L'objectif : **aider les entreprises en fonction de leurs besoins et s'adapter à leurs difficultés réelles.** Accélérer son développement, financer ses projets de R&D, surmonter ses périodes de difficultés, accéder à un prêt bancaire : à chaque besoin, son aide régionale.

CONNECTÉ

→ Tous ces dispositifs sont accessibles en ligne via le portail internet de la Région : **www.iledefrance.fr/aides-entreprises**

LES AIDES DISPONIBLES

COMBIEN DE SALARIÉS COMPTEZ-VOUS DANS VOTRE ENTREPRISE ?

Pour toutes les entreprises	Innov'up	p. 7 →
	Projets collaboratifs de R&D	p. 8 →
	TP'up	p. 7 →
	Prêt croissance TPE-PME	p. 9 →
	Fonds régional de garantie	p. 9 →
De 1 à 4	PM'up	p. 6 →
	TP'up	p. 7 →
	Prêt croissance TPE-PME	p. 9 →
	Fonds régional de garantie	p. 9 →
De 5 à 9	PM'up	p. 6 →
	TP'up	p. 7 →
	Prêt croissance TPE-PME	p. 9 →
	Fonds régional de garantie	p. 9 →
De 10 à 49	PM'up	p. 6 →
	Prêt croissance TPE-PME	p. 9 →
	Fonds régional de garantie	p. 9 →
De 50 à 250	PM'up	p. 6 →
	Fonds régional de garantie	p. 9 →
De 10 à 250	Back'up	p. 8 →

LES 7 NOUVELLES SOLUTIONS FINANCIÈRES RÉGIONALES

PM'up, TP'up, Innov'up, Back'up...

POUR QUI ?

POUR QUOI ?
COMBIEN ?

PM'UP

LA SOLUTION DES PME À FORT POTENTIEL

Avec plus de 1 200 entreprises financées, PM'up est devenu un véritable label pour les PME à fort potentiel de développement.

POUR QUI ?
Les PME d'au moins 5 salariés, implantées en Île-de-France, portant une stratégie de croissance.

POUR QUOI ?
Financer des actions d'investissement, de brevets, de conseil, de développement international et de recrutement de cadres.

COMBIEN ?
Une subvention de 250 000 euros maximum et un accompagnement durant 3 ans.

Plus d'informations : www.iledefrance.fr/pmup

TP'UP

LA SOLUTION DES PETITES ENTREPRISES

POUR QUI ?
Les TPE de moins de 10 salariés, réalisant moins de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires et implantées en Île-de-France.

POUR QUOI ?
Pour financer les investissements, le développement à l'international, la transition numérique et écologique (achat d'équipement informatique, achat de véhicules propres).

COMBIEN ?
Une subvention allant jusqu'à 55 000 euros.

Plus d'informations :
www.iledefrance.fr/tpup

INNOV'UP

LA SOLUTION DE TOUS LES PROJETS D'INNOVATION

Innov'up est une boite à outils qui vous aidera à consolider le passage de l'idée à la commercialisation de votre produit ou de votre service innovant.

POUR QUI ?
Toute entreprise implantée en Île-de-France.

POUR QUOI ?
Financer un projet innovant : de l'étude de faisabilité au développement en passant par le prototype et l'expérimentation.

COMBIEN ?
Une subvention jusqu'à 30 000 ou 100 000 euros selon le stade de développement du projet, avec la possibilité d'une avance récupérable jusqu'à 1 million d'euros. Pour les projets d'envergure, une avance récupérable jusqu'à 3 millions d'euros.

Plus d'informations :
www.iledefrance.fr/innovup

BACK'UP

LA SOLUTION 3 EN 1 POUR LES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ

POUR QUI ?
Les PME/PMI qui rencontrent des difficultés conjoncturelles ou des difficultés mettant en jeu leur survie et leurs emplois.

POUR QUOI ?
Back'up se décline en trois volets : prévention, sauvegarde et reprise. Cette aide permet de : demander un prêt de trésorerie difficile à obtenir auprès des banques, financer un plan de sauvegarde ou de reprise visant au maintien des emplois menacés.

COMBIEN ?
Un prêt de trésorerie de 300 000 euros maximum, une subvention de sauvegarde jusqu'à 300 000 euros ou une subvention jusqu'à 10 000 euros par emploi repris.

Plus d'informations :
www.iledefrance.fr/backup

L'AIDE AUX PROJETS COLLABORATIFS DE R&D

LA SOLUTION POUR FAVORISER LA COLLABORATION ENTRE ENTREPRISES ET LABORATOIRES DE RECHERCHE.

POUR QUI ?
Toutes les entreprises et laboratoires de recherche publics, localisés en Île-de-France, qui souhaitent travailler ensemble pour innover.

POUR QUOI ?
Financer les dépenses des projets collaboratifs de R&D entre des entreprises et des laboratoires de recherche publics.

COMBIEN ?
Une subvention allant jusqu'à 50 % des dépenses de R&D pour les entreprises, 100 % des coûts marginaux pour les organismes de recherche publics.

Plus d'informations : www.iledefrance.fr/projets-RetD

LE PRÊT CROISSANCE TPE-PME

POUR QUI ?
Les TPE-PME de plus de trois ans et de moins de 50 salariés, dont l'essentiel de l'activité est en Île-de-France.

POUR QUOI ?
Compléter le financement d'investissements matériels et immatériels.

COMBIEN ?
Un prêt entre 10 000 et 50 000 euros par an sur cinq ans, associé à un prêt bancaire, à un financement participatif ou à un apport en capital, avec un différé de remboursement d'un an sans caution personnelle du dirigeant.

Plus d'informations :
www.iledefrance.fr/pret-croissance

LE FONDS RÉGIONAL DE GARANTIE

POUR QUI ?
Les TPE et PME.

POUR QUOI ?
Limiter le montant de la caution solidaire du dirigeant demandée par les banques pour garantir un prêt.

COMBIEN ?
Jusqu'à 70 % du montant de la caution solidaire demandée au dirigeant d'entreprise.

Plus d'informations :
www.iledefrance.fr/fonds-regional-garantie

⑩

Retrouvez les aides régionales aux entreprises dans l'outil interactif accessible sur :
www.iledefrance.fr/aides-entreprises

La Région Île-de-France, autorité de gestion des fonds européens, soutient également les entreprises franciliennes via le Fonds social européen (FSE) et le Fonds européen de développement régional (Feder).
Toutes les informations : www.europeidf.fr

www.medef-idf.fr

https://www.facebook.com/medef.idf

P.S. *: Les films projetés lors de cette soirée, à savoir :*

- ✓ ***Rue de la Formation / Visa pour l'International*** *: « Saint James », « Confitures Andresy », « Sealock » ainsi que*

- ✓ ***« La règle d'Or »*** *avec les témoignages de Sandra LAPAY (Exportech), Daniela d'ALOÏA (Dyna Shock), Michel JONQUERES (CCEF IDF)*

  sont disponibles sur notre site http://www.medef-idf.fr/manifestation-dinformation-atouts-developpement-international-jeudi-8-fevrier-2018-a-18h00/

Dossier réalisé par Elena NATALITCH
Chargée de Communication