

Se lancer à l'international

Le développement à international des entreprises implantées sur Grand Paris Sud est une priorité pour le rayonnement et l'attractivité du territoire. La preuve ? L'Agglo accompagne des entreprises lors de différentes manifestations pour se faire connaître et étudier les possibilités de se lancer sur les marchés étrangers. La Team France Export en Île-de-France est aussi à votre disposition.

Et si le monde devenait votre terrain de jeu ? Et si votre produit/concept séduisait une cible étrangère ? L'international, vous en rêvez, mais ...

La démarche a beau traverser l'esprit de nombreux dirigeants, elle n'est pas simple. Des solutions existent pour que vous réussissiez cette étape cruciale dans votre développement.

Qui peut vous accompagner et vous guider de façon personnalisée dans votre stratégie ?

Rencontre avec Cécile HAUTEFORT-HEGAZY, directrice du réseau Île-de-France Team France Export



©
*Cécile
Hautefort-
Hegazy*

Team France Export en Île-de-France, qu'est-ce que c'est ?

Cécile HAUTEFORT-HEGAZY : « C'est le rassemblement de toutes les solutions publiques proposées par Business France, les Chambres de commerce et d'industrie et Bpifrance pour faire gagner les entreprises françaises à l'international, sous le patronage des régions de France et des services de l'État.

C'est aussi un guichet unique.

Votre conseiller est votre référent : il vous accompagne dans la durée. Il vous prépare en vous faisant bénéficier du réseau des bureaux de Business France à l'étranger et de ses partenaires privés.

Nous poursuivons un seul objectif : l'efficacité pour développer vos projets à l'international ! ».

Comment se compose l'équipe et comment fonctionne-t-elle ?

Cécile HAUTEFORT-HEGAZY : « En Ile-de-France, il y a 34 conseillers (250 conseillers internationaux dans toute la France) qui travaillent et 750 conseillers internationaux à l'étranger.

Le principe est simple. Les conseillers sont spécialisés selon les secteurs :

Nous avons 4 grandes familles d'activité :

AgroTech-Food : produits gourmets, vins et spiritueux – avec les brasseurs présents dans notre région-, sécurité alimentaire et traçabilité...

Arts de vivre-santé : décoration, cosmétiques, sports et loisirs, tourisme, pharmacie, biotech...

Industrie et fine-tech : aéronautique, industrie du futur, aérospatial, transition énergétique et nouvelles énergies, nouvelles mobilités, ville durable...

Tech et services innovants : retail tech, réalité augmentée, télécom et sécurité, cyber sécurité, objets connectés, optique... ».

L'ADN de notre fonctionnement est de vous accompagner d'un bout à l'autre de du process

Est-ce gratuit ?

Cécile HAUTEFORT-HEGAZY : « L'accompagnement du conseiller est gratuit, mais les prestations sont payantes. Je pense notamment à la prospection, à la participation à des salons ...

Ces prestations sont souvent éligibles à des subventions et à des dispositifs comme, par exemples, en Île-de-France, Pm'Up et Tp'Up, ainsi que l'Assurance Prospection et l'Assurance Prospection Accompagnement de Bpifrance.

Nous orientons les dirigeants vers les partenaires dédiés avec lesquels nous collaborons étroitement. »

Comment se déroule un accompagnement ?

Cécile HAUTEFORT-HEGAZY : « Pour garantir la réussite d'une stratégie de développement international, il est essentiel de prendre son temps en amont et de bien définir son projet.

Nous aidons l'entreprise à analyser en détail ses forces et faiblesses pour s'assurer de son potentiel à l'export. Le cas échéant, nous l'aidons à procéder à des ajustements pour se lancer plus sereinement sur les marchés étrangers.

Nous jouons parfois les rabat-joies : « Vous allez vous faire manger tout cru » ! Il s'agit d'éviter au maximum les risques et les pièges. »

Quelles sont les nouveautés de Team France Export pour cette année ?

Cécile HAUTEFORT-HEGAZY : « Un nouveau plan Export va être annoncé très prochainement. Nous pouvons d'ores et déjà parler de deux innovations importantes pour les entreprises

E-export : il s'agit de favoriser la présence des entreprises françaises sur les sites de e-commerce, notamment Ali-Baba, uniquement du BtoB (NDLR : (Business to business) : il désigne **l'ensemble des activités commerciales nouées entre deux entreprises.**

L'export commence en France : nous allons faire venir des acheteurs étrangers en France lors de grands salons internationaux, comme, par exemple, le Sial (Salon international de l'alimentation) ... Cela permet de tester l'appétence d'un produit. »

L'agglomération Grand Paris Sud compte des entreprises de toutes tailles, de la TPE, aux startups et grands comptes. Les accompagnez-vous toutes à l'international ?

Cécile HAUTEFORT-HEGAZY : « Nous accompagnons toutes les sociétés, sauf les grands comptes qui ont en interne, un service Export.

70% d'entre elles sont des startups, des PME et des ETI (Entreprise de taille intermédiaire) ».

Plus d'infos auprès de cecile.hauteforthegazy@businessfrance.fr

et des services de Grand Paris Sud : dev-eco@grandparissud.fr – 01 64 13 17 50 et sur la **CCE Ile-de-France**



Les offres de Team France Export

Définir son projet

Choisir ses marchés

Élaborer son offre export

Distribuer son produit

Gérer ses exportations

Sécuriser son financement et ses paiements

Construire son équipe export

Se lancer sur un marché

Définir le cadre juridique de ses opérations

L'international, c'est du concret à Grand Paris !

Le territoire accueille des entreprises industrielles étrangères remarquables comme :

Fanuc Robotics et Iris Ohyama (Japon)

Reynaers (Belgique)

Viessmann (Allemagne)

Xfab (Belgique)...

Et des entreprises internationales dans des secteurs d'activités diversifiés :

BMW (Allemagne) Centre de formation

IKuehne-Nagel (Suisse)

Man Trucks (Allemagne)

Plasson (Israël)

UPS (USA)

Zalando (Allemagne)