

L'équipe Rhône-Alpes de l'export et l'international devient plus simple



Rhône-Alpes ^{Région}

CCIR
Rhône-Alpes



L'équipe Rhône-Alpes de l'export et l'international devient plus simple

Quel que soit le stade d'avancement de votre projet à l'international, un accompagnement sur-mesure en Rhône-Alpes comme au bout du monde!

NE PARTEZ PAS SEUL

Aborder la phase opérationnelle de votre développement international peut sembler un exercice périlleux. De même, trouver de nouveaux marchés et étendre sa présence à l'étranger requiert de véritables ressources et une connaissance accrue des pays et marchés, même pour les entreprises déjà exportatrices. Aussi, pour optimiser vos chances de réussite, une équipe d'experts est à votre service pour vous accompagner quel que soit le stade d'avancement de votre projet.

COMPETENCES ET EXPERTISES A VOTRE SERVICE

Spécialistes de l'international, experts dans des domaines complémentaires, les membres de L'équipe Rhône-Alpes de l'export - L'Etat, La Région Rhône-Alpes, la CCIR Rhône-Alpes avec ERAI et UBIFRANCE - ont été rejoints par les acteurs privés et publics rhônalpins de l'appui à l'international. Chacune de leurs compétences est accessible au coeur des bassins économiques avec les CCI de Rhône-Alpes.

État: 76 bureaux UBIFRANCE
Région: 27 implantations ERAI
CCIR: 11 CCIT en Rhône-Alpes
107 CCIFE

S'INFORMER, SE FORMER

DE L'INFORMATION À L'EXPERTISE, sur tout le territoire rhônalpin des solutions pour préparer votre plan d'action à l'international.

page 6

EXPORTER

VOUS FACILITER LA VIE et toutes les démarches nécessaires à la vente de vos produits et services à l'étranger.

VALIDER - PROSPECTER

SEUL, MAIS ENTOURÉ ou en pratiquant L'ART DE LA CHASSE EN MEUTE, trouvez les bons partenaires et clients.

page 5

page 4

RECRUTER

VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISES : des accompagnements pour vous permettre de renforcer vos équipes à l'export.

page 9

FINANCER

AIDES À LA PROSPECTION, AIDES A LA CRÉATION ET AIDES AU FINANCEMENT DES DÉPENSES INCORPORELLES À L'INTERNATIONAL : découvrez les solutions de financements publics.

S'IMPLANTER

MÊME LOIN NOUS SOMMES PROCHES pour faciliter votre domiciliation ou implantation à l'étranger.

page 7

page 8

L'équipe Rhône-Alpes de l'export et l'international devient plus simple

S'INFORMER, SE FORMER

- Exporter oui, mais par où commencer?
- Quels sont les marchés potentiels pour mes produits?
- Quelles sont les règles à respecter pour aborder un nouveau pays?
- Comment élaborer un plan d'action à l'international?
- Mon entreprise est-elle prête pour la grande exportation?
- Comment appréhender une nouvelle culture?

De l'information à l'expertise

Point d'entrée naturel dans la relation avec les entreprises, la CCIR et son réseau de CCI territoriales constitue le contact de proximité pour les PME dans leurs démarches export. Pour cela, elle s'appuie sur ses dispositifs spécifiques et ses compétences transverses (formation, réglementation...), ainsi que sur un réseau de partenaires spécialisés et en premier lieu ERAI.

Des programmes de formation sont également disponibles pour permettre à des entreprises souhaitant initier une démarche export de le faire en toute sécurité. Un accompagnement personnalisé permet à la fois d'élaborer une stratégie à l'international, un plan d'action et de le mettre en oeuvre.

Vos contacts prioritaires :

CCI de Rhône-Alpes - ERAI
UBIFRANCE - CCEF - OSCI

FOCUS

> Go Export De l'envie à la stratégie

Le programme Go Export est une formation-action permettant aux PME et TPE de structurer leur démarche export et de bâtir une stratégie pour développer durablement leurs exportations.

Plusieurs méthodes - Objectif Export, Objectif Hitec, Valid'Export et Primo Export - s'adaptent au degré d'avancement et de réflexion de chaque projet d'entreprise. Elles permettent à partir d'un diagnostic d'élaborer une stratégie export et de bâtir un plan d'action, puis de le mettre en oeuvre notamment grâce au coaching d'experts géographiques ou thématiques. Ces formations-actions, pilotées par la CCIR Rhône-Alpes, sont dispensées par les conseillers des CCIT et des Chambres de métiers et de l'artisanat et en cas de besoin par des consultants experts. Elles sont soutenues financièrement par la Région Rhône-Alpes dans le cadre du Plan PME.

> Quinzaine de l'International Le monde s'offre à vous

Chaque printemps, pendant deux semaines, de nombreux experts de L'équipe Rhône-Alpes de l'export se réunissent pour apporter aux entreprises : informations, solutions et services pour développer leurs affaires à l'étranger. Plus de 200 événements - journées pays, rendez-vous techniques, ateliers, conférences... - se déroulent dans tous les territoires de Rhône-Alpes. Cet événement est organisé par la CCIR et les CCIT de Rhône-Alpes, en partenariat avec la Région Rhône-Alpes, UBIFRANCE, ERAI, la DIRECCTE, l'UCCIFE, le Comité Rhône-Alpes des CCEF, la COFACE, OSEO, l'OSCI, le MEDEF et la CGPME Rhône-Alpes.

PAROLE D'EXPORTATEUR

'' Vendre ses produits à l'étranger semble difficile à première vue, pourtant pour moi tout est devenu plus simple dès lors que j'ai participé au programme GO EXPORT. Analyse de mes besoins par une équipe pluridisciplinaire, accompagnements en France comme sur mes marchés cibles, prises de contacts efficaces m'ont permis de réussir mon projet export.

- Daniel ANDRIEUX
Président Directeur Général, ARF Test

VALIDER, PROSPECTER

Une fois sur place, comment identifier et rencontrer les bons contacts ?

De quelle manière valoriser mon entreprise à l'international ? Avec quels outils ?

Qui peut m'aider à mesurer la fiabilité de mes intermédiaires ?

Quelles solutions mettre en place : agents, distributeurs, grossistes, importateurs ?

Deux approches

Cette phase de conquête demande à la fois de savoir identifier, sélectionner et séduire ses futurs distributeurs, intermédiaires, agents et clients. Pour cela L'équipe Rhône-Alpes de l'export vous propose deux approches : individuelle et collective.

Seul, mais entouré

Une sélection et un programme de rendez-vous personnalisés à l'étranger se traduisent par des rencontres et des contacts propices à la concrétisation de votre plan d'action.

L'art de la chasse en meute

Participer à une mission ou un salon à l'étranger, c'est l'assurance de rencontres déterminantes pour initier ou développer des courants d'affaires. Organisés dans le cadre du Programme Rhône-Alpes d'actions collectives, ces déplacements sont une opportunité de présenter des savoir-faire avec l'appui de spécialistes du pays, sans se soucier des questions d'organisation et de logistique.

Vos contacts prioritaires :

CCI de Rhône-Alpes - ERAI - UBIFRANCE - CCIFE
CCEF - OSCI - MEDEF Rhône-Alpes - CGPME Rhône-Alpes

PAROLE D'EXPORTATEUR

'' Nous apprécions particulièrement le service UBIFRANCE de test sur l'offre qui nous permet d'apprécier les marchés et leur potentiel avant de nous investir plus en profondeur. Nous avons dernièrement pu évaluer l'intérêt de nos produits au Mozambique, ce qui nous a permis d'entrer en négociation commerciale avec un des plus gros importateurs de matériel médical du pays.

- Hadda MEDJILI
Assistant export, SURGICAL-IOC

FOCUS

> Programme Rhône-Alpes 2012

La prospection en toute tranquillité

Le Programme Rhône-Alpes 2012 propose des missions et salons à l'étranger sélectionnés par L'équipe Rhône-Alpes de l'export. Il totalise près de 90 actions collectives organisées par le réseau des CCI de Rhône-Alpes, UBIFRANCE, ERAI, les clusters et pôles de compétitivité de la région, la CGPME Rhône-Alpes, le MEDEF Rhône-Alpes.

La participation à l'un de ces salons ou missions garantie une prospection en toute tranquillité grâce à un accompagnement « clé en main » qui prend en charge les contingences logistiques et permet aux chefs d'entreprise de se concentrer sur leurs relations commerciales. Elle peut également donner lieu à un appui financier.

> Validation et mise en place de réseaux commerciaux

Avant de lancer une démarche de prospection active sur un marché étranger, valider sur le terrain la faisabilité d'un projet et la pertinence d'une offre produit-service sur le marché ciblé est indispensable. L'équipe Rhône-Alpes de l'export - via les implantations ERAI, les bureaux UBIFRANCE à l'étranger et les CCIFE - vous informe sur les acteurs clés, les tendances et les réseaux de distribution et vous donne l'occasion de tester le positionnement prix-qualité et la perception de votre offre produits/services ainsi que la concurrence locale.

Lorsque que toutes les conditions sont réunies pour la faisabilité du projet, un programme de rendez-vous vous est proposé. Ainsi, l'ensemble de la prospection commerciale sur place, de l'identification à la qualification de contacts et à la prise des rendez-vous, est pris en charge par L'équipe Rhône-Alpes de l'export. Sont ainsi sélectionnés les futurs distributeurs, grossistes, importateurs ou agents selon la stratégie de l'entreprise. Cette approche individuelle et sur-mesure est très opérationnelle; elle génère 9 fois sur 10 des débouchés commerciaux fructueux. Pour optimiser leur démarche de prospection, les PME peuvent compter, au retour d'une mission commerciale à l'étranger, sur le suivi de contacts proposé notamment par ERAI, UBIFRANCE et les CCIFE, qui permet de sélectionner les prospects les plus prometteurs et ainsi de fournir des recommandations sur le type de partenariat à envisager.

> Développement à l'international via votre filière d'activité

Pour une efficacité accrue, 13 filières d'activité, représentées par des clusters et pôles de compétitivité, construisent chaque année avec les entreprises et les membres de L'équipe Rhône-Alpes de l'export un plan de développement à l'international (PDI). Dans ce cadre, Imaginove, Automotive, I Care, CIM, Textile, Edit, Organics, Eco-énergie, Lumière, Aerospace, Viameca, Plastipolis, Axelera bénéficient du soutien de la Région Rhône-Alpes.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export et l'international devient plus simple

EXPORTER

- Comment obtenir un certificat d'origine pour mes produits?
- Quelles formalités dois-je effectuer pour vendre en Europe, hors Europe?
- Quelles règles régissent le transport de mes produits à l'étranger?

Vous faciliter la vie

Décrocher ses premiers contrats commerciaux avec l'étranger génère de nouvelles interrogations spécifiques à chaque destination, marché ou client. Questions juridiques relatives aux contrats et à leur validité, modalités réglementaires du pays cible en matière de transport de produits, d'emballages, de documentation à fournir, de questions administratives et techniques sur la logistique, formalités internationales et douanières... L'équipe Rhône-Alpes de l'export est à votre service et tout particulièrement le réseau des CCI de Rhône-Alpes dont c'est une des missions confiées par l'Etat.

Vos contacts prioritaires :

CCI de Rhône-Alpes - UBIFRANCE

PAROLE D'EXPORTATEUR

La CCI nous apporte son soutien pour la délivrance des formalités internationales nécessaires à la commercialisation de produits à l'étranger : visas, certificats d'origine, document EUR1... Cette aide s'est révélée précieuse car nous sommes régulièrement amenés à faire face à des situations d'urgence à l'international. Elle nous prodigue également des conseils de qualité couvrant tous les domaines de la réglementation du commerce international. Nous avons ainsi à notre disposition un contact de proximité qui nous permet de répondre aux requêtes de nos clients ou donneurs d'ordres dans les meilleurs délais.

- Grigor MINAS

Commercial export, Bernard Trucks

FOCUS

> Formalités internationales

Vous faire gagner du temps

Certificats d'origine, carnets ATA, factures à viser, liste de colisage, attestation de transport, déclaration du fournisseur, certificats de conformité, homologation de machines, traductions, pouvoirs, catalogues sont autant de formalités et documents indispensables ou utiles au passage de douanes.

Les CCI qui ont pour mission régalière de délivrer les formalités export proposent des services sur mesure. Ces procédures sont également réalisables en ligne via la plateforme GEFI (Gestion Electronique des Formalités Internationales) adoptée par la majorité des CCI de Rhône-Alpes.

> Programme Optilog

Optimisez votre organisation logistique à l'international

Le programme Optilog est une formation-action destinée à toutes les entreprises qui vendent ou achètent des biens à l'international. Il permet de réduire les risques et les coûts logistiques à l'international et donne l'occasion d'échanger avec d'autres entreprises pour enrichir la réflexion. Sa méthode s'appuie sur des outils spécifiques et comprend quatre étapes.

Le programme Optilog, conçu et géré par Grex - CCI de Grenoble bénéficie de l'appui de la CCIR et des CCI de Rhône-Alpes. Il est soutenu financièrement par la Région Rhône-Alpes.

> Hotline réglementaire UBIFRANCE

La réglementation pays sur le bout des doigts

En complément des informations des CCI, le réseau mondial d'UBIFRANCE avec sa hotline et son équipe de spécialistes de la réglementation internationale répond aux questions des entreprises en toute confidentialité.

S'IMPLANTER

Quelles sont les solutions pour être plus proche de mes clients étrangers?

Quel intérêt mon entreprise a-t-elle à s'installer en dehors des frontières?

Comment renforcer la présence physique de mon entreprise à l'international?

Même loin nous sommes proches

Après des premiers échanges commerciaux positifs, il est souvent indispensable de les consolider par une présence physique sur les marchés étrangers. De la domiciliation de personnel export dans un pays donné à la création d'une filiale, ERAI et les Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Étranger (CCIFE) sont en capacité de vous proposer différents services.

Par exemple, des bureaux physiques dans leurs pays d'implantation, mais aussi l'accompagnement et l'encadrement d'équipes expatriées afin qu'elles se focalisent sur leur mission commerciale.

Vos contacts prioritaires :

ERAI - CCIFE

FOCUS

> Implantis® ERAI

Des formules sur mesure

Les « plates-formes commerciales export » sont de véritables pépinières de filiales permettant aux entreprises rhônalpines de disposer d'une adresse à l'étranger, de leur propre force de vente locale et, à terme, de s'implanter dans le pays de façon pérenne. Mises en place depuis plus de 15 ans par ERAI au sein de ses implantations à l'étranger, elles permettent aux entreprises de faire bénéficier leurs commerciaux d'une expérience professionnelle et culturelle unique. Elles facilitent leur intégration et favorisent le développement de leur réseau économique et de leur chiffre d'affaires export.

Trois formules complémentaires :

Implantis® léger : un véritable outil marketing pour afficher la présence de l'entreprise via une adresse postale locale et/ou une ligne téléphonique dédiée à l'entreprise.

Implantis® Junior : hébergement et encadrement par les équipes ERAI d'un jeune professionnel, souvent un V.I.E ou un stagiaire, pour garantir le respect des objectifs de l'entreprise. Cette première forme possible de cellule commerciale à l'étranger permet à l'entreprise de consolider des projets de filiales.

Implantis® Senior : dans un objectif de développement commercial d'une filiale, hébergement de la filiale et coaching de la force commerciale par les équipes ERAI.

PAROLE D'EXPORTATEURS

Dermscan est une société d'études cliniques spécialisée en cosmétologie et en dermatologie. Créée depuis 20 ans, la société est implantée à Lyon, mais aussi à Bangkok, Gdansk et Tunis. Depuis 2002, Dermscan fait confiance à ERAI et a pu implanter une structure commerciale aux USA grâce au service implantis®. Notre responsable commercial a été hébergé dans les locaux d'ERAI à Atlanta et la collaboration a duré 2 ans. ERAI a apporté un soutien logistique mais également un reporting et un suivi de notre commercial. Pour une implantation aussi éloignée de la maison mère, cet encadrement a été très précieux et efficace...

- Frédérique GIRARD-ORV
PDG Laboratoire Dermscan

Pendant 2 ans, la Chambre de commerce française de Grande-Bretagne a hébergé notre V.I.E au sein de ses locaux, qui sont idéalement situés en plein cœur de Londres. Ils ont mis à sa disposition un poste de travail, lui ont donné accès aux salles de réunion, et lui ont apporté tous les services de support logistique dont un V.I.E a besoin pour mener à bien sa mission. Notre V.I.E a également bénéficié d'un encadrement et de conseils pratiques et réguliers de la part de la directrice du service d'appui commercial aux entreprises. Nous avons également eu recours au service « Appui à l'implantation » qui a pu nous conseiller sur la création de notre filiale Lunalogic Ltd, en nous mettant en particulier en relation avec un cabinet d'avocat londonien ayant l'habitude de conseiller des entreprises françaises.

- Fadila PALMER
CEO Lunalogic

L'équipe Rhône-Alpes de l'export et l'international devient plus simple

FINANCER

- Mon entreprise peut-elle obtenir des aides pour son développement export ?
- Comment financer ma démarche de prospection ?
- Quelles garanties puis-je souscrire ?

À tous les stades d'un développement international, un financement peut se révéler être un véritable accélérateur de projet. Dans ce domaine aussi, L'équipe Rhône-Alpes de l'export dispose de compétences et ressources importantes.

Parmi celles-ci :

Aides à la prospection

Sidex / Innovex : les aides financières SIDEX et INNOVEX sont destinées aux PME/TPE françaises et visent à accompagner la première mission de prospection sur un nouveau marché. Elles sont proposées par UBIFRANCE.

Assurance Prospection : l'assurance prospection COFACE est un soutien de trésorerie et une garantie contre le risque d'échec commercial lors des démarches de prospection export. Elle prend la forme d'une avance remboursable exclusivement en cas de succès, donc de facturations, sur les marchés ciblés.

Aides au financement des dépenses incorporelles à l'international

Prêt pour l'Export (PPE) et Contrat de Développement (CDP) : destinés aux PME et ETI, innovantes ou non, y compris de création récente s'agissant du PPE, l'objectif est d'assurer le financement des dépenses incorporelles - immatérielles d'un projet tel que frais de prospection, voyages, V.I.E, salons, croissance externe, implantations, etc.

Sans garantie, avec un différé d'amortissement en capital, ces financements sont proposés par OSEO, en collaboration avec UBIFRANCE pour le PPE.

Aides à la structuration d'équipes

Idéclic Stratégie volet international apporte aux PME ayant un projet ambitieux à l'international, un financement dédié au renforcement de leurs compétences export et au recrutement de personnel international. Ces aides sont octroyées par la Région Rhône-Alpes.

FOCUS

> Aides et subventions

Comment se repérer ?

Un site internet national réalisé par le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie propose une information fournie sur les différentes aides et subventions existantes et permet d'y accéder directement en fonction du projet de l'entreprise et de son implantation : www.import-export.gouv.fr

Vers quelles aides s'orienter ?

Les membres de L'équipe Rhône-Alpes de l'export disposent d'experts au service des entreprises pour trouver les meilleures solutions de financement pour leur projet à l'international. ERAI, dans le cadre de sa mission « financements internationaux », met en place avec eux des outils pour faciliter l'accès des entreprises à l'offre existante en matière de financements. Dans ce cadre, un guide des financements internationaux sera réalisé par L'équipe Rhône-Alpes de l'export d'ici à mars 2012.

PAROLE D'EXPORTATEUR

ERAI nous a présenté les différents dispositifs : COFACE, Région Rhône-Alpes... Nous avons pu être informés précisément de la complémentarité de ces aides et des limites en matière de cumul. Nous avons aussi été accompagnés pour valider l'éligibilité du projet et préparer les dossiers de demande.

Idéclic Stratégie, soutien accordé par la Région Rhône-Alpes, nous a permis d'obtenir 30 000€ d'aide pour le recrutement d'un cadre export ce qui représentait la moitié de l'investissement pour le salaire la première année. L'assurance prospection de la COFACE nous a aussi soutenus au maximum de ses possibilités sur l'Union Européenne avec un budget garanti de 150 000€ pendant 3 ans pour les dépenses liées à la prospection commerciale.

- Jean-Paul KOVALEVSKY
PDG du Groupe Vibratec

Vos contacts prioritaires :

Etat - Région Rhône-Alpes - CCI de Rhône-Alpes
ERAI - UBIFRANCE - COFACE - OSEO

RECRUTER

Comment renforcer mon équipe export ?

Quelles sont les solutions ressources humaines pour réaliser une prospection à l'international sur le terrain ?

Quel profil recruter pour m'implanter à l'étranger ?

FOCUS

> V.I.E

Des compétences avantageuses

Le V.I.E offre la possibilité aux entreprises françaises de confier à un jeune, de moins de 28 ans, une mission professionnelle commerciale ou technique à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite. Un vivier de candidats aux profils et formations très variés, ayant souvent une première expérience de l'international - ingénieurs, informaticiens, commerciaux, techniciens, contrôleurs de gestion... - est en permanence mis à disposition par UBIFRANCE.

Autre avantage : cette formule exonère l'entreprise de tout lien contractuel direct avec le V.I.E qui, bénéficiant d'un statut public, est placé sous la tutelle administrative de la Mission Economique, près l'Ambassade de France dans son pays d'affectation. UBIFRANCE s'occupe des aspects contractuels, du versement des indemnités et de la protection sociale du volontaire, l'entreprise pilote en direct l'activité opérationnelle du V.I.E.

> Job matching V.I.E

Le bon profil en un temps record

En Rhône-Alpes, chaque année, deux opérations de job matching sont organisées par UBIFRANCE et le Comité régional des Conseillers du Commerce Extérieur de la France en partenariat avec L'équipe Rhône-Alpes de l'export. La première en mars-avril lors de la Quinzaine de l'International Rhône-Alpes, la seconde en novembre à l'occasion du salon Classe Export de Lyon.

Vos contacts prioritaires :

CCI de Rhône-Alpes - ERAI - UBIFRANCE - CCIFE
CCEF - OSCI

PAROLE D'EXPORTATEUR

Même pour nous, petite PME, la formule V.I.E a été assez simple à mettre en œuvre. Elle nous a permis d'être présents de manière continue sur nos marchés étrangers les plus prometteurs. Le V.I.E est aussi un excellent moyen pour tester - sur le terrain - les compétences et le dynamisme d'un jeune avec l'espoir qu'il pourra continuer de travailler pour la société à l'issue de son volontariat.

Les clés de la réussite d'une mission V.I.E ? Elles se trouvent à la fois du côté de l'entreprise et chez le jeune volontaire. L'entreprise doit en effet : bien connaître le marché visé afin de pouvoir définir une mission claire et précise, bien familiariser le V.I.E à l'entreprise et à ses produits et également être capable d'encadrer le jeune durant sa mission (au besoin en s'appuyant sur un relai d'encadrement : partenaire commercial, consultant...). De son côté, le candidat V.I.E doit apporter : des compétences, c'est-à-dire une bonne formation de base et de solides connaissances linguistiques, son dynamisme, une envie d'en découdre et la volonté de réussir la mission.

Au cours des années passées, la société a eu trois V.I.E, successivement aux USA, en Belgique et en Suisse. Elle vient d'envoyer un 4ème V.I.E, de nouveau aux Etats-Unis.

- Claude ATHIMON

Directeur des ventes export du groupe coopératif JAILLANCE

L'équipe Rhône-Alpes de l'export et l'international devient plus simple

Faire gagner les entreprises rhônalpines à l'export

Le 14 juin 2011, l'Etat, la Région Rhône-Alpes et la Chambre de Commerce et d'Industrie de région Rhône-Alpes, avec ERAI et UBIFRANCE, ont signé la **Charte de partenariat stratégique en Rhône-Alpes pour l'accompagnement à l'export des entreprises**, en présence de Pierre LELLOUCHE, Secrétaire d'Etat auprès du Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, chargé du commerce extérieur.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export a ainsi été créée avec pour objectif de simplifier et de faciliter l'approche des marchés étrangers aux entreprises rhônalpines par **une offre formalisée et lisible de leurs produits et services export**. En novembre 2011, 6 acteurs sont venus la renforcer : le Comité régional des CCEF, Coface, Oséo, le MEDEF Rhône-Alpes, la CGPME Rhône-Alpes, l'OSCI.



État - UBIFRANCE

La DIRECCTE (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi), placée sous l'autorité du Préfet de région, a pour objectif au niveau international d'orienter les entreprises vers les structures les plus adaptées pour les accompagner sur les marchés étrangers. Elle est par ailleurs la représentante des services du Secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur et assure, à ce titre, la coordination des politiques publiques à l'international. Dans ce cadre, elle travaille avec UBIFRANCE, établissement public à caractère industriel et commercial, chargé par l'Etat d'accompagner les entreprises et notamment les PME à l'international.

UBIFRANCE propose un éventail d'actions collectives (salons, rencontres B to B...) et d'accompagnements sur mesure pour aborder les marchés étrangers (études de marchés, informations juridiques et réglementaires, missions de prospection, relations presse...). Ces actions peuvent être combinées pour accroître leur efficacité.

Rhône-Alpes Région Rhône-Alpes - ERAI



La Région Rhône-Alpes soutient le développement à l'international des entreprises et le rayonnement du territoire à l'extérieur des frontières, essentiellement via les actions menées par l'agence de développement économique à l'international ERAI. La stratégie régionale de développement économique 2011-2014 privilégie le développement des filières, les projets structurants et l'action en réseau.

Créée en 1987, ERAI (Entreprise Rhône-Alpes International), est l'agence pour le développement économique de la Région Rhône-Alpes à l'international. ERAI compte 150 collaborateurs mobilisés en Rhône-Alpes et à l'étranger pour accompagner les entreprises rhônalpines, les Clusters et Pôles de compétitivité dans leur développement international, et les entreprises internationales dans leurs projets d'implantation en région.

Sept mesures visant à rendre le dispositif rhônalpin plus performant et mieux coordonné ont déjà été adoptées, parmi lesquelles **l'organisation du contact de proximité pour les PME, l'élaboration d'un Programme Rhône-Alpes de missions et salons à l'étranger, un renforcement du dispositif Volontariat International en Entreprise (V.I.E), la lisibilité des financements export disponibles**.

La participation de l'ensemble des signataires de la Charte mais aussi de partenaires au salon Classe Export de Lyon sous la bannière commune "L'équipe Rhône-Alpes de l'export" ; la réalisation d'un programme commun des actions collectives 2012, comme l'approche partagée de la prochaine Quinzaine de l'International sont des exemples concrets de cette nouvelle dynamique opérationnelle.

Il aide aussi les exportateurs à se doter de ressources humaines à l'international et à renforcer leur présence sur les marchés clés, grâce au dispositif V.I.E.

UBIFRANCE met à la disposition des PME un puissant réseau intégré d'experts, en France et à l'étranger, capables de mobiliser pour elles les décideurs du monde entier. En région Rhône-Alpes, l'Agence travaille étroitement avec les partenaires de L'équipe Rhône-Alpes de l'export.

Chiffres clés :

- 76 bureaux dans 56 pays,
- 1 500 personnes dédiées à l'accompagnement export des entreprises,
- 22 000 accompagnements réalisés pour 17 000 entreprises françaises,
- 6 545 V.I.E en activité dans 138 pays pour le compte de 1 620 entreprises.

Avec ses 27 implantations à l'étranger, ERAI permet aux entreprises de tester et valider un marché, de prospecter et vendre mais également de s'implanter à l'étranger grâce aux incubateurs implantés*. Une équipe d'experts financements européens et internationaux, basée en Rhône-Alpes et à Bruxelles, accompagne également les entreprises pour identifier les meilleures solutions de soutien à l'export, les marchés publics internationaux et les financements européens.

Chiffres clés annuels :

- Près de 3 000 chefs d'entreprises rhônalpins conseillés,
- Près de 650 prestations individuelles à l'export réalisées par nos implantations dans le monde,
- 320 entreprises accompagnées en matière de financements internationaux,
- Plus de 3 500 décideurs étrangers rencontrés en direct.

CCIR - CCI de Rhône-Alpes



Porte d'entrée de L'équipe Rhône-Alpes de l'export, la CCIR et les CCIT de Rhône-Alpes comptent plus de 80 collaborateurs dédiés à l'international sur tous les territoires rhônalpins. Au plus près des chefs d'entreprise, ils mènent des actions ciblées et coordonnent de nombreux programmes au profit des entreprises qui souhaitent prendre position ou consolider leur activité sur les marchés étrangers. Parmi celles-ci : informations, études de marchés, formation, formalités internationales, stratégie internationale, missions individuelles et collectives, accompagnement sur des salons étrangers et mise en relation avec les experts du commerce international les plus compétents. Vitrine des prestations que leurs conseillers effectuent ou proposent tout au long de l'année, la CCIR et les CCI de Rhône-Alpes organisent depuis 4 ans la Quinzaine de

l'International avec les partenaires de L'équipe Rhône-Alpes de l'export.

Chiffres clés* :

- 4 388 entreprises ont participé à 398 réunions d'information géographique ou thématique,
- 396 entreprises ont participé à 42 missions ou salons à l'étranger,
- 3 920 rendez-vous de conseils individuels ont été organisés pour 2 582 entreprises,
- 166 272 formalités export (visas, carnets ATA) ont été délivrées,
- Au total, 5 768 entreprises différentes ont bénéficié des services des CCI de Rhône-Alpes pour leur développement international.

*année 2010



Les Conseillers du Commerce Extérieur : un réseau

en action de 170 dirigeants, femmes et hommes d'entreprise, praticiens de l'international, témoins bénévoles en Rhône-Alpes, relais des 4 300 CCE dans le monde.

Leurs missions : sensibilisation, témoignage, partage d'expériences, accompagnement, portage, auprès des PME et des jeunes pour faciliter leur passage à l'acte à l'international.

Les CCEF interviennent dans le dispositif d'appui à l'international dans la complémentarité des autres acteurs et prestataires existants, en tant que partenaires, et peuvent encourager l'amélioration de la lisibilité de ce dispositif régional pour les entreprises exportatrices.



COFACE, société d'assurance de droit privée, gère pour le compte et avec la garantie de l'Etat, des garanties publiques destinées à encourager et soutenir les exportations françaises et les investissements français à l'étranger :

assurance prospection, assurance change, assurance des cautions et des crédits de préfinancement / risque exportateur, assurance crédit pour les contrats ayant une durée d'exécution longue et/ou financés à plus de 2 ans, assurance investissement.



OSEO soutient

l'innovation et la croissance des PME à toutes les étapes de leur cycle de vie. En matière d'international OSEO finance tous les investissements immatériels avec le Prêt Pour l'Export et/ou le Contrat de Développement, garantit directement à 50% la maison mère française pour les apports en fonds propres réalisés à sa filiale étrangère (création, croissance externe, renforcement), facilite par sa garantie à 60 % l'obtention des crédits et/ou tous types de cautions bancaires sur marchés à l'export, apporte une aide aux partenariats technologiques et projets collaboratifs transnationaux. En Rhône-Alpes, OSEO a engagé au 30 juin 2011 près de 120 M€. Consultez www.oseo.fr/exporter.



Le Medef en Rhône-Alpes est un réseau de proximité de 8 Medef départementaux et de 22 branches professionnelles

qui proposent régulièrement des rendez-vous d'affaires B2B, des mises en relation avec des correspondants labellisés à l'étranger, des accueils de délégations étrangères, des missions à l'étranger, une aide active au recrutement de V.I.E, un appui aux aides COFACE, des réunions d'informations sur les marchés porteurs, des rencontres avec des donneurs d'ordres. Il relaye en région les actions de MEDEF INTERNATIONAL qui organise tout au long de l'année des délégations de chefs d'entreprises à l'étranger ainsi que plus de 150 rencontres avec les dirigeants de pays du monde entier.



La CGPME Rhône-Alpes rassemble une famille d'entrepreneurs de 10 000 adhérents.

Notre service international organise entre 6 et 8 missions à l'étranger par an, soit sur des salons, soit à l'occasion de missions de prospection avec des rendez-vous d'affaires personnalisés. La CGPME Rhône-Alpes propose aux entreprises un accompagnement de terrain, une véritable synergie de groupe, un réseau opérationnel et des conditions financières privilégiées pour les PME de Rhône-Alpes grâce au ticket modérateur de la Région.

A ce jour, plus de 1800 entreprises de la région Rhône-Alpes ont initié ou conforté leur démarche export grâce à la CGPME Rhône-Alpes !



L'OSCI est l'organisation professionnelle qui fédère les entreprises spécialisées dans l'appui au développement international des entreprises françaises.

Ces professionnels assurent des prestations spécialisées par zones et par secteurs d'activités. Ils disposent d'une expertise unique et sont les partenaires naturels des PME : eux-mêmes chefs d'entreprise, ils connaissent la réalité et la vie de l'entreprise, les préoccupations et les besoins de leurs dirigeants. Ils sont à même de les accompagner dans la durée dans plus de cent pays à travers leurs filiales. Ces professionnels réalisent chaque année un chiffre d'affaires généré de près de 5 milliards d'euros.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export et l'international devient plus simple

Domaine clé de la compétitivité des entreprises, l'international est un des moteurs de l'économie de Rhône-Alpes. Pour les 9 500 exportateurs réguliers contribuant au développement économique régional et toutes les entreprises désirent se lancer à l'international, la constitution de L'équipe Rhône-Alpes de l'export prend encore plus de sens.

DIRECCTE Rhône-Alpes

(Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi)

Michel HERMITTE - Conseiller pour l'international
DIRECCTE
Tour Swisslife
1, bd Vivier Merle
69443 LYON Cedex 03
Tél : 04 26 99 82 19
Email : michel.hermitte@direccte.gouv.fr

UBIFRANCE

Chantal GARNIER - Déléguee Régionale
Tél : 04 76 17 02 31 - 06 82 34 83 03
Email : chantal.garnier@ubifrance.fr

Olivier PAGERON - Délégue Régional
Tél : 04 72 11 43 10 - 06 70 94 33 96
Email : olivier.pageron@ubifrance.fr

c/o CCIR Rhône-Alpes
32, quai Perrache - CS 10015
69286 LYON cedex 02

OSEO

Allo Délégation Lyon :
04 72 60 57 60
Saint-Etienne: 04 77 43 15 43
Valence: 04 75 41 81 30
Grenoble: 04 76 85 53 00
Annecy: 04 50 23 50 26

186 avenue Thiers
69465 LYON CEDEX 06

Région Rhône-Alpes

Marie-Christine DECAESTECKER - Chargée de mission développement économique international

Région Rhône-Alpes
1 esplanade François Mitterrand
CS 20033 - 69269 LYON Cedex 02

Tél : 04 26 73 45 65
Email : mdecaestecker@rhonealpes.fr

ERAI

Alexandre GUILLAUME - Directeur Commercial & Marketing
8 rue Montrochet - CS69285
69285 LYON Cedex 02
Tel. 04 26 73 33 66
Email : alexandre.guillaume@eraï.org

COFACE

Christian TERRIER
Tél : 04 72 91 80 30
Email : christian_terrier@coface.com

Colin DIEUDONNÉ
Tél : 04 72 91 80 30
Email : colin_dieudonne@coface.com

39 rue Sergent Michel Berthet
69009 LYON

CGPME Rhône-Alpes

Anna BERDACH
Tél : 04 72 53 74 74
Email : anna.berdach@cgpme69.org

Villa Blini
55 rue Sergent Berthet
69009 LYON

CCIR - CCI de Rhône-Alpes

Florent BELLETESTE - Directeur CCI International

CCIR Rhône-Alpes
32, quai Perrache - CS 10015
69286 LYON cedex 02
Tél : 04 72 11 43 34
Email : belleteste@rhone-alpes.cci.fr

Comité régional Rhône-Alpes des CCEF

Président : Pascal NADOBNY
Email : pnadobny@crcccf-ra.org
Déléguee Régionale : Christine GODET
Tél : 04.26.73.46.16
Email : cgodet@crcccf-ra.org

C/O REGION RHONE-ALPES
1 esplanade François Mitterrand
CS 20033
69269 LYON CEDEX 02

MEDEF Rhône-Alpes

La cité des entreprises
60 avenue Jean Mermoz
69373 LYON cedex 08

Contact : Rodolphe SAVEREUX
Tél : 04.78.77.07.85
Email : rsavereux@medef-rhone-alpes.fr

OSCI

Jean-Noël POTIN
Tél : 04 78 67 38 53
Email : potin@osci.fr

c/o EX2
Ancienne route d'Irigny
69350 BRIGNAIS



Rhône-Alpes Région

CCIR
Rhône-Alpes

eraï
entreprise
rhône-alpes
international

UBIFRANCE
MISES EN RÉSEAU
www.ubifrance.fr



coface

oseo

MEDEF
Rhône-Alpes

CGPME
Rhône-Alpes

OSCI



Cette plaquette est une publication de L'équipe Rhône-Alpes de l'export.
Elle a été imprimée par un imprimeur Imprim' Vert avec des encres végétales sur du papier recyclé.

Crédit photo : Fotolia - novembre 2011