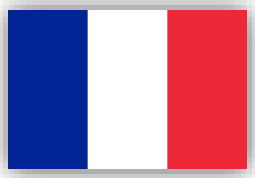
Mouvement des Entreprises de France
MEDEF Ile-de-France

Entrepreneurs,
pour développer votre croissance,
pensez à l'Asie !

Comment exporter et/ou s'implanter en Asie ?

Australie, Inde, Indonésie, Nouvelle Zélande, Thaïlande, Philippines, Vietnam



Réunion d'information et de sensibilisation au développement à l'international

26.03.2019

SOMMAIRE

Déroulé de la manifestation		p.3
MEDEF Ile-de-France	Daniel WEIZMANN	p.6
Commission Internationale	Michel JONQUERES	p.7
Région Ile-de-France	Alexandra DUBLANCHE	p.8
Commission Asie-Pacifique	Philippe LOUIS-DREYFUS	p.8
Table ronde 1		**p.10**
Inde		p.11
Philippines		p.13
Thaïlande		p.15
Vietnam		p.17
Table ronde 2		**p.20**
Australie		p.21
Indonésie		p.23
Nouvelle Zélande		p.25
Table ronde 3		**p.28**
BUSINESS FRANCE/CCI - Frédéric ROSSI / Gilles DABEZIES		p.29
BPIFRANCE - Didier BISCH		p.35
DOUANES - Jean MENCACCI		p.39
MAI - Marie-Noëlle DUVAL		p.41
TOTAL - Céline BRACONNIER		p.43
OSCI - Atanaska GUILLAUDEAU / Thierry MERMET		p.45
MEDEF International - Philippe GAUTIER		p.49
Comité CCE Ile-de-France	Patrick BARUEL	p.51
Offres financières du Conseil régional		p.53

Daniel WEIZMANN

Président

Mouvement des Entreprises de France
MEDEF Ile-de-France

Patrick BARUEL

Président

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

Michel JONQUERES

Président 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 inviter
à une réunion d'information et de sensibilisation
au développement à l'international :

DÉROULÉ

17h30 Accueil

17h50 Ouverture par **Michel JONQUERES**, animateur de la soirée

17h55 **Daniel WEIZMANN** (MEDEF Ile-de-France)

18h00 **Alexandra DUBLANCHE** (Conseil régional d'Ile-de-France)

18h05 **Philippe LOUIS-DREYFUS** (MEDEF International)

Table ronde n°1 :

18h10 L'attractivité économique de 4 pays :
INDE, PHILIPPINES, THAÏLANDE, VIETNAM

18h10 **S.E.M. Vinay MOHAN KWATRA, Ambassadeur d'Inde**

Nicolas RIBOLLET (Mazars Inde, CCE Inde)

18h25 **S.E. Mme Theresa LAZARO, Ambassadeur des Philippines**

Philippe GAUTHIER (VSL & Euroasia Philippines)

18h40 **S.E.M. Sarun CHAROENSUWAN, Ambassadeur de Thaïlande**

Denis THUILLIER (Stratégie des Champions)

18h55 **S.E.M. NGUYEN Thiep, Ambassadeur du Vietnam**

Céline CHARPIOT-ZAPOLSKY (Linagora)

Table ronde n°2 :

19h10 L'attractivité économique de 3 pays :
AUSTRALIE, INDONÉSIE, NOUVELLE ZÉLANDE

19h10 **M. Angus MACKENZIE, Ministre, Chargé d'Affaires / Australie**

Bernard TABARY (Keolis)

19h25 **M. Agung KURNIADI, Chargé d'Affaires / Indonésie**

Philippe LOUIS-DREYFUS (Louis-Dreyfus Armateurs)

19h40 **S.E. Mme Jane COOMBS, Ambassadeur de Nouvelle Zélande**

Bruno CHARRADE (Transdev)

Table ronde n°3 :

19h55 **La Team France : les aides publiques et privées**

19h55 **Frédéric ROSSI** (Business France) et **Gilles DABEZIES** (CCI Paris IDF)

20h05 **Didier BISCH** (Bpifrance Export)

20h10 **Jean MENCACCI** (Douanes)

20h15 **Marie-Noëlle DUVAL** (MAI)

20h20 **Céline BRACONNIER** (Total Développement régional)

20h25 **Thierry MERMET** et **Atanaska GUILLAUDEAU** (OSCI)

20h35 **Philippe GAUTIER** (MEDEF International)

20h40 Clôture par **Patrick BARUEL** (CCE Ile-de-France)

20h45 Cocktail

Mouvement des Entreprises de France
MEDEF Ile-de-France

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

7 pays d'Asie pour répondre à votre volonté de croissance

Australie, Inde, Indonésie, Nouvelle Zélande, Philippines, Thaïlande, Vietnam

SOCIETE GENERALE

251 boulevard Pereire
75852 PARIS Cedex 17
www.medef-idf.fr

Mouvement des Entreprises de France
MEDEF Ile-de-France

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.

Au MEDEF Ile-de-France, tout comme au Comité Ile-de-France des CCE, nous avons à cœur et en actions de continuellement sensibiliser les entreprises françaises à se tourner vers l'international, car le nombre d'entreprises exportatrices, en France, comme en Ile-de-France, représente moins de 4% de l'ensemble des entreprises.

Le doublement de ce chiffre parait être un objectif minimum afin de nous situer au minimum au niveau italien, encore très loin du niveau allemand de 11% et ces deux pays ont, eux, des excédents commerciaux plus que confortables... à faire rêver la France dans ce domaine !

Parmi les multiples raisons de ***se donner le monde comme champ d'actions****, les 4 principales sont :*

- *les entreprises qui exportent ont en moyenne une croissance deux fois supérieure et une rentabilité de quelques points de plus que celles qui n'exportent pas ;*
- *elles deviennent plus innovantes, car elles voient des innovations hors des frontières, ce qui leur donne des idées nouvelles, pour être plus compétitives même sur leur marché national ;*
- *elles croissent et donc peuvent offrir des responsabilités plus variées afin de conserver leurs personnels compétents et d'en attirer d'autres, afin de devenir toujours plus efficaces sur leurs marchés.*

Tout produit de qualité, s'il est bien vendu en France, est vendable dans le monde entier, car nos amis étrangers ont les mêmes besoins, mais il y faut de l'innovation commerciale et de bons partenaires locaux.

La taille de l'entreprise importe peu car, parmi les 124 000 exportateurs français, il y a 86 000 TPE !
... et il y a des interprètes partout pour suivre linguistiquement l'exportateur !
... et la France est un des pays qui aident le plus ses exportateurs avec la Team France Export (publique et privée) !

L'objet de ce cycle de manifestations est de sensibiliser toujours plus d'entreprises à se développer hors des frontières pour mieux assurer leurs croissances.

Le MEDEF Ile-de-France et le Comité CCE Ile-de-France se sont unis depuis 2 ans pour participer à cette sensibilisation : ce fut d'abord l'an dernier un zoom sur 7 pays d'Afrique, cette année, ce 26 mars sur 7 pays d'Asie et ***nous continuerons à sillonner le monde au profit de nos entreprises pour plus d'information et plus de sensibilisation pour favoriser leurs volontés de développement.***

Entrepreneurs, n'ayez pas peur : donnez-vous le monde comme champ d'actions!

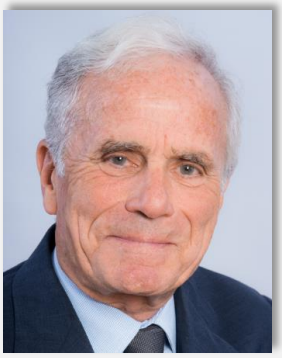
Michel JONQUÈRES
Président de la Commission Internationale du MEDEF Ile-de-France
Vice-président Comité CCE Ile-de-France en charge des réseaux
michel.jonqueres@orange.fr

Alexandra DUBLANCHE

Vice-présidente du Conseil régional d'Ile-de-France
en charge du Développement économique

pbaruel@wanadoo.fr

Après des études de commerce à ESCP Europe et un début de carrière dans le conseil en stratégie chez McKinsey & Company en Allemagne, Alexandra Dublanche rejoint le cabinet du ministre Luc Chatel, où elle est chargée des Affaires économiques et des Finances publiques au Porte-Parolat. De 2010 à 2012, elle prépare un master d'administration publique à l'Université de Harvard, avant de rentrer en France en novembre 2012 et de rejoindre le cabinet de Valérie Pécresse à la Région Île-de-France. En décembre 2015, elle est élue conseillère régionale, puis présidente de la commission du Développement économique, de l'Emploi et de l'Innovation. Alexandra Dublanche est par ailleurs conseillère communautaire et adjointe au maire de Sartrouville (Yvelines) chargée de la Politique de la ville et des Transports. Elle est également chef d'entreprise, cofondatrice d'une start-up de stratégie électorale.



Philippe LOUIS-DREYFUS

1er Vice-président de la Commission Asie-Pacifique
Vice-président

philippeld@lda.fr

Le conseil de chefs d'entreprise France-Indonésie de MEDEF International, créé en 1991, est présidé par Philippe LOUIS-DREYFUS, président du conseil de surveillance de Louis Dreyfus Armateurs.

Le conseil de chefs d'entreprise France-Indonésie aborde régulièrement les défis liés à l'environnement des affaires indonésien, dont notamment l'évolution de la « Negative list », la participation aux appels d'offre de marchés publics, les nomes, la certification halal, la formation de la main d'œuvre …

Dans le cadre des actions du conseil France-Indonésie, MEDEF International a conduit 8 délégations dans le pays et accompagné les déplacements officiels du Gouvernement français (chef du Gouvernement, ministre de l'Economie, ministre du Commerce extérieur) et a reçu à Paris, le chef de l'Etat, différents ministres et maires de villes indonésiennes.

Shoppers in Kolkata street market, West Benga, India

Sandurot festival of Dumaguete, Philippines

The Wat Arun or the Temple of Dawn in Bangkok

Marché flottant, Delta du Mekong, Vietnam

Table ronde 1

L'attractivité économique de :

Inde

Philippines

Thaïlande

Vietnam

INDE

Ambassadeur
d'Inde en France

S.E.M. Vinay MOHAN KWATRA

https://www.eoiparis.gov.in/

	INDE	FRANCE
Superficie	3 287 263 km2	6 fois moins
Population	1,400 milliard	20 fois moins
PIB	2 597 Mds $	Egalité
Croissance	7,5%	5 fois moins

Commerce Extérieur :

Exportations	276 Mds $	2 fois plus
Importations	384 Mds $	1,5 fois plus
Balance commerciale	-108 Mds $	2 fois moins

Commerce avec la France :

Exportations FR → IN 20ème fournisseur de l'IN	4,3 Mds $	Avions (1/3 des exports) Instruments de mesures Appareils de communication…
Importations IN → FR 16ème client de l'IN	4,8 Mds $	Textiles, Chaussures, Tissus, Autos, moteurs, médicaments…
Balance commerciale :	-0,5 Md $	Déficitaire pour la France

Entreprises françaises : 1 000 (250 000 personnes)
Entreprises indiennes : 120 (7000 personnes)

Nicolas RIBOLLET

Partner

MAZARS

nicolas.ribollet@mazars.co.in

PARTNER & NATIONAL LEADER. TRANSACTION ADVISORY SERVICES - MAZARS INDIA
Nicolas est spécialisé dans les fusions acquisitions (M&A) et dans l'audit financier dans un contexte international. Il est responsable de l'ensemble des activités « Transaction Advisory Services » de Mazars en Inde. Il coordonne également toutes les activités du « French Desk » en Inde qui assistance les sociétés françaises sur l'ensemble des services proposés par Mazars (audit, conseil, fiscalité, corporate finance, IFRS).

Il a la connaissance d'un large éventail de secteurs dans l'industrie et dans les services, incluant notamment médias, publicité, produits de consommation, construction, logiciels, fabrication, chimie/pharmacie, services financiers.

Nicolas Ribollet a supervisé de nombreuses missions pour le compte d'entreprises et d'investisseurs en Inde et en Europe, notamment des acquisitions significatives en Inde et au Royaume-Uni. Il a publié ou contribué à de nombreux ouvrages et articles sur les fusions et acquisitions et sur les investissements internationaux.

Nicolas Ribollet est Conseiller du Commerce Extérieur de la France (CCEF). Il est membre du CA et trésorier de CCI France int. (UCCIFE), du conseil de direction de la CCI France Inde (IFCCI) et trésorier de la CCI française en Grande-Bretagne

Nous sommes une organisation internationale, intégrée et indépendante, spécialisée dans l'audit, le conseil ainsi que les services comptables, fiscaux et juridiques. Nous assistons les multinationales, petites et moyennes entreprises, investisseurs privés et institutions publiques à chaque étape de leur développement.

Mazars est un partnership fort de 1 000 associés, présent dans 89 pays, qui emploie plus de 23 000 personnes et sert ses clients à toutes les étapes de leur développement: de la PME aux grands groupes internationaux en passant par les entreprises intermédiaires, les start-ups et les organismes publics. Ainsi Mazars est une association de professionnels et non un réseau de firmes.

Mazars est présent en Inde depuis plus de 10 ans pour accompagner les entreprises françaises et indiennes. Face aux problématiques complexes du pays, nos équipes locales composées de 700 professionnels (localisées à Mumbai, Bangalore, New Delhi et Pune) ont une connaissance approfondie du terrain. Grâce aux facultés d'adaptation et compétences dont nous disposons en Inde, Mazars se distingue par son expertise et la confiance que témoignent nos clients et partenaires.

https://www.mazars.com

PHILIPPINES

Ambassadeur
des Philippines en France

S.E. Mme Theresa P.LAZARO

http://parispe.dfa.gov.ph/

	PHILIPPINES	FRANCE
Superficie	300 400 km2	1,6 fois plus
Population	104 millions	1,5 fois moins
PIB	314 Mds $	8 fois plus
Croissance	7,%	4,5 fois moins

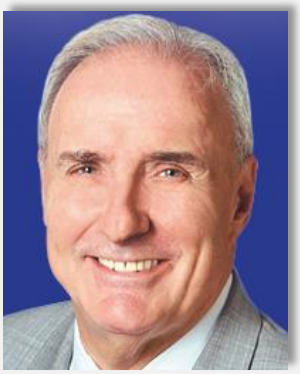
Commerce Extérieur :

Exportations	63 Mds $	8,5 fois plus
Importations	99 Mds $	6 fois plus
Balance commerciale	-35 Mds $	1,5 fois plus

Commerce avec la France :

Exportations FR → PH	0,9 Md $	Avions (42 % des exports)
14ème fournisseur des PH		Produits électroniques
0,2% des exportations françaises !		Médicaments…
Importations PH → FR	0,9 Md $	Produits électroniques,
18ème client des Philippines		Pièces aéro, télévisions…
Balance commerciale :	à l'équilibre	

Entreprises françaises : 70
Entreprises philippines : 200



Philippe GAUTHIER

Chairman

Philippe GAUTHIER réside aux Philippines depuis 39 ans.

Chairman d'EUROASIA PHILS : Management de main-d'œuvre philippine spécialisée dans les domaines de la construction et minière.

Chairman d'ASIATYPE (BPO) : Mise en pages de livres – édition, et développement de données de cartes routières.

Partenaire-conseiller de VSL PHILS (filiale de BOUYGUES CONSTRUCTION).

Established in 1986 by French and Filipino shareholders, EPI has a proven track record of high quality and honest service. Located only ten minutes away from POEA, EPI is close to the recruitment hub of the Philippines making it a convenient avenue for various opportunities.

"With our company's long-term experience and expertise, our successful candidates have had the privilege to enjoy a NO PLACEMENT FEE POLICY for the past 30 years.

We have developed a strong professional relationship with our clients in several regions of the world, particularly the Middle East, Asia and Africa as well as certain parts of Eastern Europe."

In addition, EPI is able to offer packages ranging from standard recruitment services to more complex business solutions that facilitate camp management for major projects (workers, camp boss, camp coordination, salary payments, etc.).

www.euroasia.com.ph

THAÏLANDE

Ambassadeur
de Thaïlande en France

S.E.M. Sarun CHAROENSUWAN

http://www.thaiembassy.fr/

	THAÏLANDE	FRANCE
Superficie	514 000 km2	1,1 fois plus
Population	68 millions	Identique
PIB	455 Mds $	5,5 fois plus
Croissance	3,9 %	2,6 fois moins

Commerce Extérieur :

Exportations	237 Mds $	2,3 fois plus
Importations	223 Mds $	2,7 fois plus
Balance commerciale	+14 Mds $	-65 Mds $

Commerce avec la France :

Exportations FR → TH 16ème fournisseur de la TH 0,4% des exportations françaises !	2,3 Mds $	Produits aéronautiques mécaniques, électr., électron. inform., agricoles, pêches
Importations TH → FR 24ème client de la TH	2,7 Mds $	Ordinateurs/équipem. périph. articles de joailleries/bijouteries
Balance commerciale :	-0,4 Md $	Déficitaire pour la France

Entreprises françaises : 350 (70 000 Personnes)
Entreprises thaïlandaises : très nombreuses (restaurants..)

Denis THUILLIER

Coach Haute performance

STRATEGIE DES CHAMPIONS

denis@strategiedeschampions.com

Denis Thuillier est coach haute performance. Depuis 20 ans il forme et entraîne les dirigeants pour leur permettre de faire passer leurs performances et celles de leurs équipes au niveau supérieur. Il travaille dans tous les domaines de l'industrie et des services, pour des grands groupes et des start-up en France et à l'étranger.

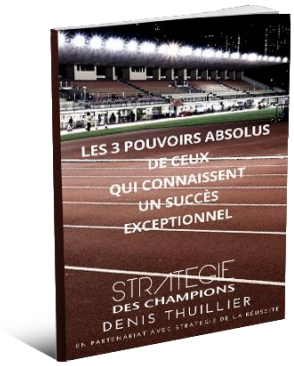
Il utilise les techniques de préparation mentale des sportifs de haut niveau qui permettent de développer son potentiel pour atteindre son meilleur niveau durablement et quand la pression monte, sans s'épuiser.

Denis Thuillier est certifié expert et ses formations en France sont datadockées. Pour l'étranger il est Certified High Performance Coach, du High Performance Institute de Californie.

Denis Thuillier a commencé à développer ses activités en Asie de l'Est, avec Bangkok comme « tête de pont » pour la richesse de sa culture, la philosophie zen, l'ouverture des thaïs et la facilité d'y séjourner. Il y a tissé un réseau de relations et organisé des formations.

STRATÉGIE® DE LA RÉUSSITE

Les programmes que je vous propose sont conçus depuis 1998 avec la pédagogie de la marque Stratégie de la réussite ® créée par Philippe Leclair, champion du monde et préparateur mental d'équipes olympiques.



www.strategiedeschampions.com

Site pour l'Asie : ***www.champions-strategy.com***

VIETNAM

Ambassadeur
du Vietnam en France

S.E.M. NGUYEN Thiep

http://ambassade-vietnam.com

	VIETNAM	FRANCE
Superficie	331 000 km2	1,6 fois plus
Population	96 millions	1,5 fois moins
PIB	225 Mds $	11,5, fois plus
Croissance	7 %	4,7 fois moins

Commerce Extérieur :

Exportations	214 Mds $	2,5 fois plus
Importations	211 Mds $	3 fois plus
Balance commerciale	+3 Mds $	-65 Mds $

Commerce avec la France :

Exportations FR → VN 15ème fournisseur du VN 0,3% des exportations françaises !	1,5 Md $	Produits aéronautiques pharmaceutiques, cosmétiques chimiques, agroalimentaires
Importations VN → FR 15ème client du Vietnam	4,5 Mds $	Produits électroniques, textiles, agroalim, téléph, ordinateur
Balance commerciale :	-3 Mds $	Déficitaire pour la France

Entreprises françaises : 300 (34 000 personnes)
Entreprises vietnamiennes : très nombreuses

Céline CHARPIOT-ZAPOLSKY

Vice-présidente

LINAGORA

czapolsky@linagora.com

Céline Charpiot-Zapolsky est Vice-présidente de LINAGORA, et CEO de LINAGORA Vietnam, filiale de LINAGORA créée il y a 5 ans. LINAGORA est un acteur global, spécialisée sur les technologies permettant d'atteindre la souveraineté numérique et l'indépendance technologique. LINAGORA intervient dans plus de 15 pays afin d'accompagner ses grands clients, publics et privés dans leur stratégie de transformation digitale sur la base de technologies opensource (Consulting, solutions, support de haut niveau et formation).

Céline est Vice-présidente du Conseil des Chefs d'entreprise France-Vietnam pour le MEDEF Internationale. Elle a ainsi présidé la délégation du MEDEF qui a accompagné le Premier Ministre Edouard Philippe lors de sa venue au Vietnam en Novembre 2018.

Très impliquée dans le milieu technologique, elle a participé à la labellisation du French Tech Vietnam en 2016 et est aujourd'hui Ambassadrice de la French Tech VIetnam.

Présidente et fondatrice de l'Openhackademy, association qui vise à développer des programmes d'éducation professionnalisants visant à l'insertion o la ré-insertion par le numérique, avec une priorité vers les populations féminine et les jeunes, elle porte une initiative "10000 codeurs par an pour la Vietnam" qui vise à développer une grande école du numérique sur un modèle de partenariat Public/Privé et localisée dans les provinces les plus pauvres du Vietnam.

Enfin Céline Charpiot-Zapolsky intervient dans un certain de conférences au Vietnam sur des thématiques liées au développement de l'économie numérique, social et solidaire, la Tech For Good, ou encore pour promouvoir l'implantation des entreprises au Vietnam.

https://linagora.com/

Aerial view of Sydney

Jakarta skyline at dusk

Wellington Cable Car Trolley Cityscape

Table ronde 2

L'attractivité économique de :

Australie

Indonésie

Nouvelle Zélande

AUSTRALIE

Chargé d'Affaires, Ministre

M. Angus MACKENZIE

https://france.embassy.gov.au/

	AUSTRALIE	FRANCE
Superficie	7 692 569 Km2	14 fois moins
Population	24 millions	2,8 fois plus
PIB	1 323 Mds $	1,9 fois plus
Croissance	2 %	25% de moins

Commerce Extérieur :

Exportations	274 Mds $	2 fois plus
Importations	267 Mds $	2,3 fois plus
Balance commerciale	+7 Mds $	-65 Mds $

Commerce avec la France :

Exportations FR → AU	2,5 Mds $	Médicaments, vins, cosmétique Véhicules automobiles
17ème fournisseur de l'AU 0,4 % des exportations françaises !		
Importations AU → FR	1 Md $	Combustibles, houilles, graines de colza ; éléments chimiques radioactifs, appareils
Balance commerciale :	1,5 Md $	Excédentaire pour la France

Entreprises françaises : la plupart des grandes
Entreprises australiennes : ?

Bernard TABARY

CEO International

KEOLIS

bernard.tabary@keolis.com

Né en 1960, Bernard Tabary est diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Rouen. Il débute sa carrière au sein du Groupe Bolloré en 1983. De 1983 à 2000, il y occupe successivement plusieurs postes de direction au sein de la branche Transport et Logistique, notamment en tant que Vice-Président Marketing, Qualité et Systèmes d'Information (1989 – 1994), Directeur Général Australie et Nouvelle-Zélande (1994 – 1995) et Directeur Ligne Afrique (1997 – 2000).

En 2000, il est nommé Directeur Général de la division Environnement de Plastic Omnium (équipementier automobile).

Il rejoint le Groupe Keolis en 2005 en tant que Directeur Général Adjoint. Il prend en 2007 la tête de Keolis Lyon, la filiale du Groupe en charge de l'exploitation et de la maintenance du réseau de transport public lyonnais. En 2011, il est nommé Directeur Exécutif Groupe International.

KEOLIS

Pionnier dans le développement des transports publics, Keolis est le partenaire des décideurs publics qui souhaitent faire de la mobilité partagée un levier d'attractivité et de vitalité pour leur territoire. Numéro 1 de l'exploitation de métro automatique et de tramway dans le monde, Keolis s'appuie sur une politique d'innovation soutenue et ouverte avec l'ensemble de ses partenaires et filiales - Kisio, LeCab, EFFIA, Keolis Santé, Cykleo – pour renforcer son cœur de métier et développer de nouvelles offres de mobilité partagée innovantes et « sur-mesure » : trains, bus et cars, trolley bus, VTC collectifs, navettes fluviales et maritimes, vélo en libre-service, auto partage, navette autonome 100% électrique, téléphérique urbain... En France, Keolis est le n°2 du stationnement grâce à sa filiale EFFIA et le n°1 du transport sanitaire depuis la création de Keolis Santé en juillet 2017.

Détenu à 70% par SNCF et à 30% par la Caisse de Dépôt et Placement du Québec (CDPQ), le Groupe compte 63 000 collaborateurs répartis dans 16 pays et a réalisé un chiffre d'affaires de 5,4 milliards d'euros en 2017. Chaque année, 3 milliards de voyageurs utilisent un service de mobilité partagée proposé par Keolis.

www.keolis.com

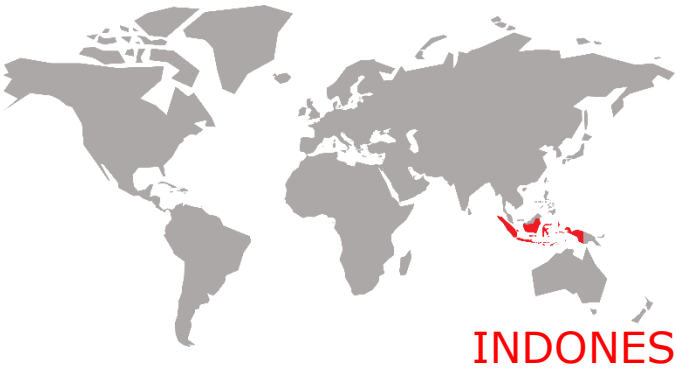
** Keolis est historiquement présent en France et s'est développé en Allemagne, en Australie, en Belgique, au Canada, en Chine, au Danemark, au Qatar, aux Etats-Unis, en Inde, en Norvège, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Suède.*

INDONÉSIE

Chargé d'Affaires

M. Agung KURNIADI

https://www.kemlu.go.id/



	INDONESIE	FRANCE
Superficie	1 904 569 Km2	3,5 fois moins
Population	263 millions	3,9 fois moins
PIB	1 015 Mds $	2,5 fois plus
Croissance	5,1 %	3,4 fois moins

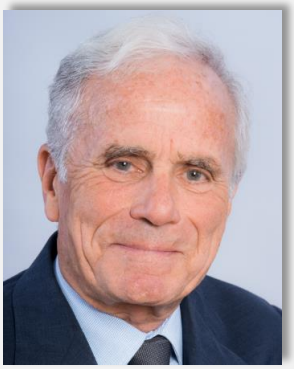
Commerce Extérieur :

Exportations	168 Mds $	3,2 fois plus
Importations	157 Mds $	4 fois plus
Balance commerciale	+11 Mds $	-65 Mds $

Commerce avec la France :

Exportations FR → ID 17ème fournisseur de l'ID 0,3% des exportations françaises !	1,7 Md $	Matériel de transports (70%) équip.mécan., électr, inform. produits laitiers, vins/spiritueux
Importations AU → FR	1,8 Md $	Chaussures (21%), moteurs, générât, appareils électriques, électroménag.
Balance commerciale :	-0,1 Md $	Déficitaire pour la France

Entreprises françaises : 170 (40 000 personnes)
Entreprises indonésiennes : ?



Philippe-Louis DREYFUS

Président du Conseil de Surveillance

philippeld@lda.fr

Après plusieurs années dans le secteur bancaire, et après avoir été successivement membre du Comité Exécutif en charge du département Corporate de la Banque Pallas France, puis Président du Crédit Naval, Philippe Louis-Dreyfus est revenu au sein du Groupe Louis Dreyfus pour prendre en 1996 la responsabilité de la filiale maritime Louis Dreyfus Armateurs (LDA). En Octobre 2007, il prend le contrôle du Groupe LDA avec sa famille, groupe dont il préside depuis juillet 2015 le Conseil de Surveillance.

Philippe Louis-Dreyfus a été Président d'Armateurs de France (2002-2004), et Président de l'association des armateurs européens (ECSA) (006-2009). Il a été Président du BIMCO (1ère organisation maritime mondiale) entre 2015 et 2017.

Il occupe également les fonctions d'Administrateur du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur (CNCCEF), de MEDEF International - dont il est aussi Vice-Président – et de l'Institut Curie.

Il est Commandeur de la Légion d'Honneur, Officier de l'Ordre National du Mérite, de l'Ordre du Mérite Maritime et Officier de l'Empire Britannique (OBE).

Champion de France de squash par équipe et sélectionné national universitaire de Rugby.

Officier de réserve Cavalerie-Parachutiste.

Depuis plus de 165 ans, Louis Dreyfus Armateurs propose à ses clients des solutions maritimes industrielles sur-mesure, avec des activités à forte valeur ajoutée et des services intégrés, allant de la conception des navires aux opérations maritimes dans les domaines de la Logistique et des Transports, du Vrac sec et des Solutions Industrielles Marines.
LDA est un Groupe familial français, présent dans le monde entier avec plus de 2600 collaborateurs, et disposant d'une soixantaine de navires.
LDA est présent en Indonésie avec SLM (SinarMas LDA Maritime), pour le transbordement en mer, la logistique portuaire de vracs, l'affrètement et l'exploitation d'unités de remorqueurs et de barges afin de fournir une flexibilité opérationnelle à court terme pour le transport de vrac sec ou liquide.

www.lda.fr

NOUVELLE ZÉLANDE

Ambassadeur de
Nouvelle Zélande en France

S.E.Mme Jane COOMBS

https://mfat.govt.nz/france

	NOUVELLE ZÉLANDE	FRANCE
Superficie	268 680 Km2	2,4 fois plus
Population	4,9 millions	14 fois plus
PIB	206 Mds $	12,5 fois plus
Croissance	4 %	3 fois moins
Commerce Extérieur :		
Exportations	38 Mds $	14 fois plus
Importations	40 Mds $	16 fois plus
Balance commerciale	-2 Mds $	-65 Mds $

Commerce avec la France :

Exportations FR → NZ 17ème fournisseur de la NZ 0,07% des exportations françaises !	0,767 Md $	Hélicoptères, avions, vins, tracteurs, médicaments
Importations NZ → FR	0,232 Md $	viandes (ovins, caprins), beurre appareil massage, fruits rouges
Balance commerciale :	0,04 Md $	Excédentaire pour la France

Entreprises françaises : > 70
Entreprises néo-zélandaises : + 46 (> à 250 personnes)

Bruno CHARRADE

CEO International Zone

transdev
the mobility company

bruno.charrade@transdev.com

Bruno Charrade is graduated as a Civil Engineer in France and started his career as a works unit manager for the French civil works company VINCI in 1995.

He joined Veolia Transport France as a General Manager in 2000 for buses and coaches operations in the North East region. In 2005, he was appointed as the Assistant Director - New International Market of Veolia Transport. In 2006, he was appointed as CEO of Veolia Transport China.

In 2012, he was appointed as CEO of Transdev Latin America. In 2018, he was appointed as CEO of Transdev for Latin America, South Europe and MEA.

From January 2019, he was appointed as CEO International and member of the Executive Committee.

Transdev est l'un des leaders mondiaux de la mobilité. S'appuyant sur une expertise globale et une implantation internationale, Transdev propose à chacun des solutions de mobilité intégrées, fiables et multimodales, qui contribuent au développement harmonieux des territoires et au bien-être de leurs habitants. A l'écoute des attentes individuelles des clients et passagers, les 83 000 collaborateurs de Transdev s'investissent au quotidien aux côtés des acteurs locaux et anticipent les évolutions collectives traversant les territoires. Animés par l'ambition partagée d'améliorer la qualité du service délivré chaque jour, de répondre en permanence aux besoins des voyageurs, ils s'engagent pour créer des solutions de mobilité sur mesure, inventives et performantes, pour un voyage agréable et simple. Soutenir la performance professionnelle des collaborateurs et le développement des compétences est une priorité pour le Groupe : par la formation continue, la mobilité professionnelle, mais aussi en partageant les meilleures pratiques et les expériences locales des équipes à travers le monde. De la conception d'un réseau de transport, à son fonctionnement quotidien en passant par la recherche de réponses innovantes pour la mobilité de demain, la palette des métiers au sein de Transdev offre des possibilités d'évolution professionnelle qui sont autant de découvertes de cet univers passionnant. Transdev est une société filiale de la Caisse des Dépôts et de Veolia Environnement.

www.transdev.com

« Il faut que les produits français repartent à la conquête du monde ! »
Bruno Le Maire

Le 21 février dernier s'est tenue **l'édition 2019 de Bercy France Export (BFE),** Rendez-vous annuel incontournable dédié aux professionnels de l'export.

Cette cinquième édition a réuni plus de 700 invités autour de Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des Finances, et d'Agnès Pannier-Runacher, Secrétaire d'État auprès du ministre, et de l'ensemble des acteurs de Team France Export (Bpifrance, Business France, CCI).

Bercy France Export a été l'occasion de faire le point sur la réforme du soutien à l'export lancée en 2018, et d'annoncer les nouveautés pour 2019.

Les infos essentielles à connaître :
https://www.economie.gouv.fr/bercy-france-export-2019

Table ronde 3

↓ La Team France : aides publiques ↓

CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

BUSINESSFRANCE

bpifrance

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

DOUANES & DROITS INDIRECTS

TOTAL

MAI Sens et croissance

OSCI LES ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL

MEDEF INTERNATIONAL

↑ La Team France : aides privées ↑

Frédéric ROSSI

Directeur Général Délégué - Export

BUSINESSFRANCE

frederic.rossi@businessfrance.fr

Gilles DABEZIES

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

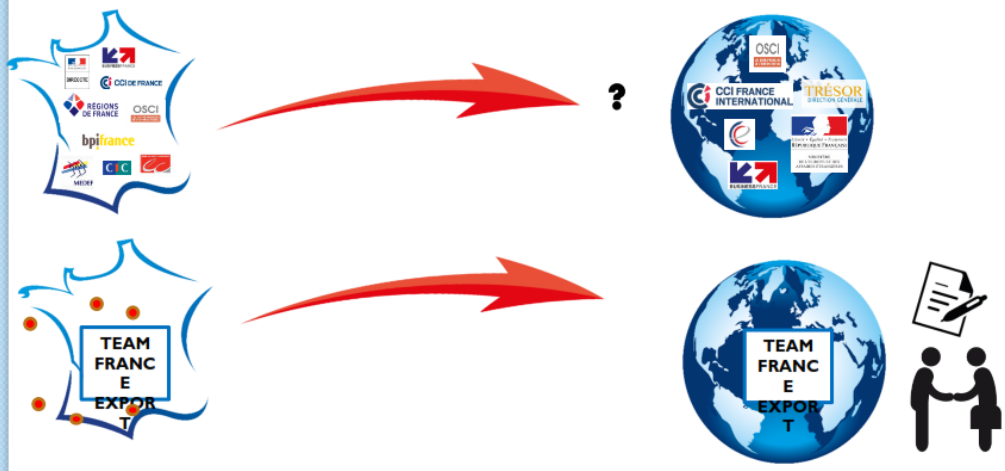
CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

gdabezies@cci-paris-idf.fr

Rappel : Objectifs de la TFE

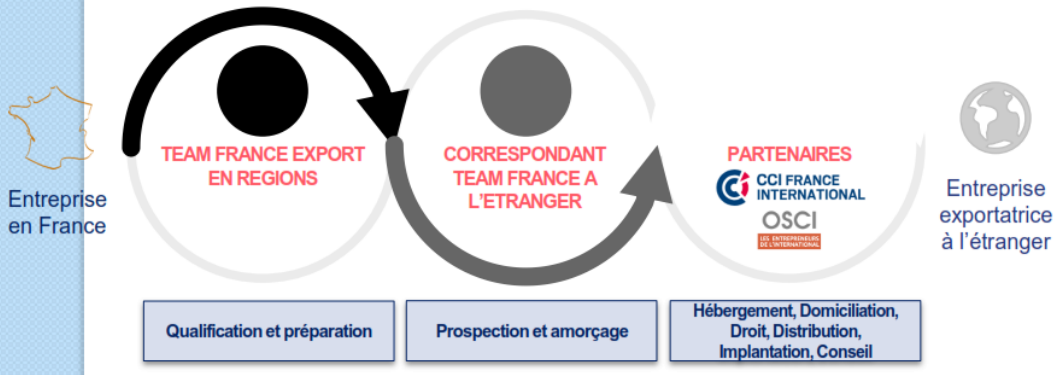
Une réforme du dispositif d'accompagnement au bénéfice des entreprises

- *Un dispositif **plus simple** et **plus lisible***



Un parcours simplifié pour l'entreprise avec :

- un conseiller international dédié
- une spécialisation sectorielle de bout en bout



Les parcours et accompagnements

Quels parcours pour quels exportateurs ?

Plus de 30 000 exportateurs en Île-de-France

Plus de 50 % exportent sans bénéficier d'un accompagnement (étude CCI)

OBJECTIF

Aller les chercher !

Cœur de cible :

Des PME-TPE déjà partiellement présentes à l'export ou à potentiel
=> 14000 entreprises franciliennes

Les différents types d'accompagnement

Segmentation des entreprises en quatre groupes
=> soit quatre suivis

- Entreprises non exportatrices ou exportatrices irrégulières
  → *plateforme des solutions*
  Proposition d'un parcours intelligent et sur-mesure
- TPE et PME exportatrices ou peu exportatrices
  → *conseiller international*
- ETI et PME de croissance
  → *dispositif CAI (chargés d'affaires internationales)*
- Portefeuilles Grands comptes et organismes professionnels
  → *référents sectoriels* de la Direction Export de Business France.

Un dispositif et une offre en co-construction

5000 entreprises
suivies dès la première année

3000
par les équipes régionales

2000
par les équipes en département

dans 17 pôles sectoriels

- Un catalogue en cours de finalisation
  - ✓ 23 prestations dans le catalogue commun :
    Après dédoublement de l'offre des CCI et de Business France

- Une plateforme des solutions à décliner par région
  - ✓ déploiement à compter d'avril 2019
  - ✓ apport CCI PIdF : (partie e-commerce des Digiteurs, plateforme des « néo-exportateurs », lexportateur.com)

- CRM
  - ✓ déploiement version allégée au 1er trimestre dans 4 régions (dont Ile-de-France) – total en 2020

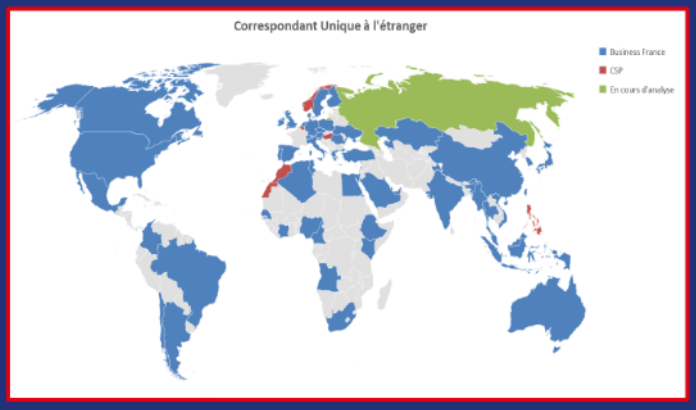
L'organisation ASEAN OCEANIE - INDE

Couverture Export à l'étranger au 01/01/2019

62 pays avec Correspondant Unique

- 55 pays Business France Export + Russie
- 6 pays CSP
- 78 implantations
- Localisées à 70% au sein des Ambassades

62 correspondants uniques à l'étranger (Janvier 2019)



Amériques

Argentine (BF)
Brésil (BF)
Canada (BF)
Chile (BF)
Colombie (BF)
Etats-Unis (BF)
Mexique (BF)

Afrique et Proche et M

Afrique du Sud (BF)
Algérie (BF)
Angola (BF)
Arabie Saoudite (BF)
Cameroun (BF)
Cote d'Ivoire (BF)
Egypte (BF)
Emirats Arabes Unis (BF)
Ethiopie (BF)
Kenya (BF)
Koweit (BF)
Liban (BF)
Maroc (CSP)
Nigéria (BF)
Qatar (BF)
Sénégal (BF)
Tunisie (BF)

Europe

Allemagne (BF)
Autriche (BF)
Belgique (CSP)
Danemark (BF)
Espagne (BF)
Finlande (BF)
Grèce (BF)
Hongrie (CSP)
Irlande (BF)
Israël (BF)
Italie (BF)
Kazakhstan (BF)
Norvège (CSP)
Pays-Bas (BF)
Pologne (BF)
Portugal (BF)
République Tchèque (BF)
Roumanie (BF)
Royaume-Uni (BF)
Russie (à préciser)
Slovénie (BF)
Suède (BF)
Suisse (BF)
Turquie (BF)
Ukraine (BF)

Asie

Australie (BF)
Birmanie (BF)
Chine (BF)
Corée du Sud (BF)
Inde (BF)
Indonésie (BF)
Japon (BF)
Malaisie (BF)
Philippines (CSP)
Singapour (CSP)
Taiwan (BF)
Thailande (BF)
Vietnam (BF)

18

Redéploiement du réseau international

MARCHÉ PUBLIC DE SERVICE

Business France reste le correspondant unique en co-traitance avec des partenaires Team France.

CONCESSION DE SERVICE PUBLIC

Le concessionnaire est le correspondant unique Team France.

Zoom ASEAN-OCEANIE-INDE

- Business France
- Pays suivi Business France
- CSP Chambre

ASSOCIER LE SECTEUR PRIVÉ : À L'ÉTRANGER, LE RÉFÉRENCEMENT

Lorsque la Team France n'est pas présente : possible référencement d'acteurs privés pour des prestations « amont » (amorçage commercial) → Approche substitutive

Lorsque la Team France est présente : possible référencement d'acteurs privés pour des prestations « aval » (ancrage commercial) uniquement → Approche complémentaire

Lancements successifs à partir de mars 2019

Prestations amont : identification d'acheteurs, mise en relation commerciale, études ou veilles de marché.
Prestations aval : administration – gestion de filiales (comptabilité, portage salarial…), sujets RH (aide au recrutement…), représentation commerciale (agent, force de vente supplétive…), droit et fiscalité (création de filiale, conseil), hébergement, domiciliation et croissance externe.

Didier BISCH

Délégué International

bpifrance

didier.bisch@bpifrance.fr

Au sein de la Direction Régionale Paris Didier Bisch anime l'équipe Bpifrance Export qui propose aux entreprises des solutions en matière de :

- Financement et garantie à l'international, via l'offre Bpifrance (crédit acheteur, rachat de crédit fournisseur, prêts MLT non affectés, garantie de la création de filiale ...) ;

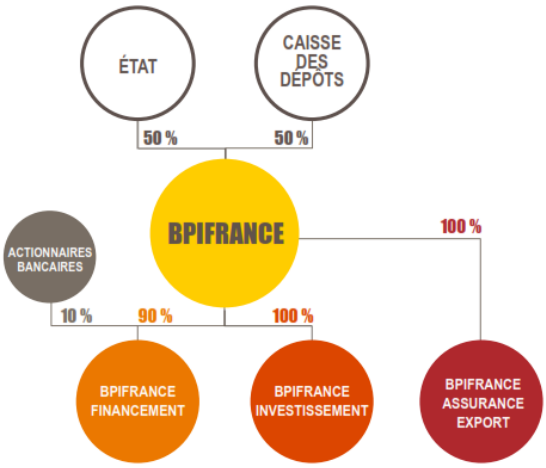
- Assurance et garantie à l'international via l'offre Bpifrance Assurance Export (assurance prospection, assurance-crédit, assurance risque de change, garantie des cautions ou préfinancement...) ;

- Accompagnement à l'export des entreprises de croissance, via l'offre Business France (accompagnement sur mesure et clé en main : mise en relation avec des partenaires locaux, base de données d'appels d'offres internationaux, organisation de salons, test sur offre, VIE...).

Tous les instruments

publics de financement réunis

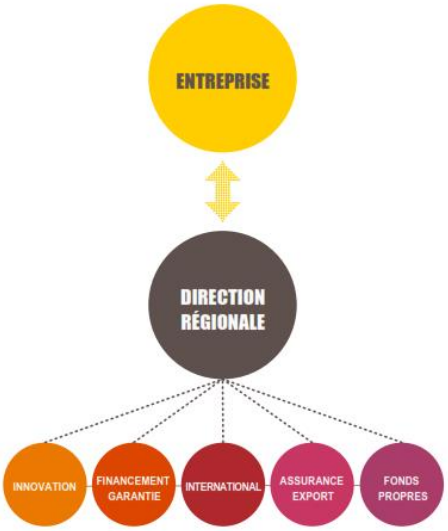
Créé par la loi du 31 décembre 2012, **Bpifrance** est détenu à 50 % par l'État et 50 % par la Caisse des dépôts.
Dès sa création, le groupe s'est organisé autour de deux pôles : **Bpifrance Financement** et **Bpifrance Investissement.**
Depuis le 1er janvier 2017, la nouvelle filiale **Bpifrance Assurance Export** assure, au nom de l'État et sous son contrôle, l'activité export des entreprises.



La direction régionale

un interlocuteur unique pour des solutions multiples

- 48 implantations régionales représentant tous les métiers du groupe
- Dans chaque région :
  - une équipe Innovation
  - une équipe Financement-Garantie
  - un chargé d'affaires international Business France
  - un chargé d'affaires Assurance Export
  - un responsable Fonds Propres
- Une banque de place
- Un réseau qui va à la rencontre des entrepreneurs



S'internationaliser est une démarche risquée

que trop peu de sociétés osent entreprendre

- **Il existe des coûts spécifiques pour s'internationaliser** (prospection, mise aux normes, recrutement d'une force commerciale, ouverture d'un bureau à l'étranger etc.)
  - Coûts « irrécouvrables » : ne permettent pas à l'entreprise de constituer un collatéral
  - Délai important entre les dépenses et l'augmentation du CA export (tension sur la trésorerie)
- **S'internationaliser est une démarche risquée :** risque de marché, risque sur la propriété intellectuelle, risque d'impayés de clients étrangers, risque de change, etc.

Bpifrance vous accompagne

à toutes les étapes
de votre développement international

Zoom sur...

Les mécanismes d'assurance à l'international de bpifrance

Assurance Prospection

Bpifrance propose un soutien en trésorerie et une assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial de la prospection à l'étranger. Bpifrance indemnise les dépenses de prospection sur une zone géographique ciblée et l'entreprise rembourse en fonction de l'évolution du chiffre d'affaire généré sur la zone garantie.

Dépenses garanties : frais de voyage, manifestations commerciales, création ou renforcement d'un service export, VIE, création de filiale, étude de marché, publicité, site internet, etc.

Assurance Investissement

Avec l'Assurance Investissement, Bpifrance favorise les investissements français à l'étranger (3 à 20 ans) en les protégeant contre les risques politiques liés à l'atteinte à la propriété (impossibilité d'exercer, des droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, etc.) ou de non-recouvrement (non paiement et/ou non-transfert des sommes dues à l'investisseur).

Assiette de la garantie :

- apport en capital et redevances pour leur montant ;
- prêt d'actionnaire, prêt bancaire, caution sur prêt
- revenus réinvestis ou rapatriés

Quotité garantie : 95%

Zoom sur...

Les outils de financement du développement international

Prêt Croissance International

Le Prêt Croissance International, allant de 30K€ à 5 M€ (dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise) permet aux PME et ETI de financer les multiples dépenses liées au développement international (investissements corporels et incorporels, croissance externe, recrutements, VIE, etc.).

Au-delà de 150 000€, il accompagne un crédit bancaire à moyen terme ou un apport en fonds propres d'un montant égal.

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

Avance + export

Pour les entreprises qui supportent des délais de paiement longs de leurs clients étrangers, Bpifrance propose une avance de trésorerie dans l'attente du règlement des factures export libellées et payées en euros.

- 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 du client étranger.

Crédit Export

Dans le cadre d'une vente d'équipement ou de service d'une entreprise située en France vers un acheteur étranger (entreprise ou Etat), Bpifrance soutient les exportateurs grâce au crédit export qui leur permet d'être payé au comptant tout en offrant une solution de financement à leur acheteur étranger.

Bpifrance finance 85% maximum de la part "exportée" du contrat commercial pour un montant compris entre:

- pour le crédit acheteur : 5 et 25 millions d'euros en prêteur seul et jusqu'à 75 millions (part Bpifrance) en cofinancement
- pour les rachats de crédit fournisseur : 1 à 25 millions d'euros

Ces crédits seront couverts par l'assurance de Bpifrance Assurance Export à 95 %. Le contrat commercial doit prévoir le paiement au comptant d'un acompte d'au moins 15%

Zoom sur...

Les mécanismes d'assurance à l'international de bpifrance (suite)

Assurance change

Les assurances change protègent et favorisent les exportations en devises. En figeant le cours de la devise, Bpifrance Assurance Export supporte tout le risque de change.

Il existe deux types d'assurances change :

L'ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION

Elle couvre contre le risque de change dès la remise d'une offre de prix dans une devise étrangère.

L'ASSURANCE CHANGE CONTRAT

Elle vous permet de finaliser des projets plus matures en devises sans supporter le risque de variation de la devise par rapport à l'euro.

Devises éligibles : Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong, Couronne suédoise et Couronne norvégienne

Assurance crédit

A travers l'action de sa filiale Bpifrance Assurance Export, Bpifrance assure les entreprises exportatrices ou les banques contre les risques encourus au titre de l'exécution des contrats internationaux ou de leur paiement.

Zoom sur...

Les outils de garantie à l'international de bpifrance

Garantie des prêts bancaires

Bpifrance facilite l'octroi d'un crédit bancaire pour financer le développement à l'international (besoins immobiliers, matériel ou immatériels) ou financer les exportations, en apportant une garantie des financements et cautions bancaires (Financements Moyen et Long Terme, Engagements par signature Crédits documentaires import ou lettres de crédit stand-by).

Quotité garantie : 60%

Garantie de projet à l'international

Bpifrance garantit l'apport en fonds propres réalisés par une société mère française pour la création, l'acquisition ou le développement d'une filiale en dehors de l'Espace Economique Européen (28 pays de l'Union Européenne et de l'Islande, du Lichtenstein, de la Norvège et de la Suisse), contre le risque de défaillance économique de la filiale.

Concours garantis :

- Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions,
- Avances d'actionnaires bloquées plus de trois ans,
- Prêts participatifs.

Durée :

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

La société mère française doit réaliser un chiffre d'affaires annuel inférieur à 460 m€ et ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement par des intérêts hors Communauté Européenne.

Garantie des cautions et des préfinancements

Bpifrance garantit les cautions remises à l'acheteur étranger, appelables en général à première demande ainsi que les préfinancements accordés par des banques, dans le cas où les acomptes sont insuffisants ou les paiements tardifs.

Zoom sur...

Le fonds Build-up International (FBI)

Objectif : prendre des participations au capital de filiales étrangères aux côtés des entreprises qui souhaitent investir à l'international

200m€

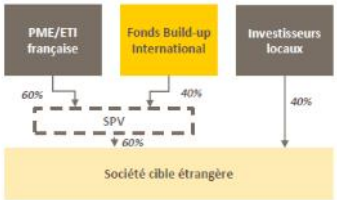
Durée de détention 5-8 ans

Tickets 3 - 30 M€ (€, $, devise locale)

Couverture mondiale

Co-investissement systématique aux côtés d'une entreprise française

- Accompagnement sur-mesure pour identifier, analyser et structurer les transactions à l'international
  - Identification de marchés et de cibles
  - Due diligences
  - Structuration de l'investissement en droit local
  - Recherche d'investisseurs locaux si nécessaire
- Co-financement des acquisitions / JV en €, $ ou monnaie locale
- Appui sur nos réseaux à l'étranger pour approcher des managers clés et identifier des partenaires commerciaux ou industriels
- Mise en relation avec Bpifrance export (garantie, crédit export, assurance change...) et les autres équipes d'investissement de Bpifrance pour un partenariat capitalistique plus large



Jean MENCACCI

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

DOUANES & DROITS INDIRECTS

jean.mencacci@douane.finances.gouv.fr

La douane, un partenaire incontournable pour exporter vers l'Asie

Jean MENCACCI, coordonnateur de l'action économique en Ile-de-France

Paris, le 26 mars 2019

Linked In : Jean MENCACCI

La douane est un acteur incontournable de l'export et de l'import, malheureusement trop souvent sollicitée au moment du dédouanement ou d'un contrôle avec pour conséquences :
- délais d'immobilisation élevés
- responsabilité juridique engagée en cas de contentieux (notamment due au choix des incoterms)
- perte de marchés
- coûts financiers non intégrés (droits de douane erronés remettant en cause le business plan établi).

La douane doit, **au contraire**, être au cœur de la stratégie de l'entreprise, du sourcing, à la logistique en passant par l'ADV et devenir un atout concurrentiel.

1. La douane peut vous permettre **d'optimiser** vos flux :

* régimes particuliers : l'attribution d'un régime particulier permet de suspendre les obligations normalement attachées à l'importation ou à l'exportation des marchandises notamment l'acquittement des droits de douane et des taxes.

* dédouanement à domicile : permet de recevoir/expédier vos marchandises depuis vos locaux sans avoir à passer par le bureau de douane.

* faire des gains de trésorerie grâce à l'autoliquidation de la TVA ;

* construire son business plan en tenant compte de l'aspect douanier : par exemple, en consultant la base MADB (madb.europa.eu) pour connaître les droits de douane à l'export. En sélectionnant le pays et en indiquant le code douanier de mon produit, je peux avoir instantanément l'information

* utiliser à bon escient les accords de libre-échange et les préférences unilatérales : quelles démarches entreprendre pour en bénéficier ? Quels gains potentiels ? Comment lire les accords ?

1. La douane peut vous permettre **d'optimiser** vos flux :

Les ALE, avec la réduction voire l'annulation des droits de douane l'import comme à l'export qu'ils emportent, peuvent :
- modifier votre sourcing voire aboutir à une relocalisation de votre production sur le territoire de l'UE ;
- encourager les entreprises à s'intéresser à de nouveaux marchés, avant même l'entrée en vigueur des accords afin d'avoir un avantage concurrentiel.
Un accord de libre échange UE/Vietnam devrait entrer en vigueur cette année. Des discussions sont en cours avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Par ailleurs, l'Indonésie et le Viet-Nam font partie du Système de Préférence Généralisée (SPG): les bénéfices de l'accord unilatéral valent à l'importation depuis ces pays afin de soutenir leur développement économique. Pour en bénéficier, votre fournisseur vietnamien ou indonésien doit indiquer un numéro REX sur sa facture : vous ne paierez pas de droits de douane à l'import dans l'UE.
Attention : toutes les marchandises ne sont pas éligibles au bénéfice du SPG.

2. La douane peut vous permettre de **sécuriser** vos flux :
- sur les fondamentaux douaniers : origine, valeur, espèce, y compris en délivrant des avis contraignants pour l'administration (RTC et RCO) ;

- en certifiant l'origine française de vos marchandises via un label délivré gratuitement ;

- en protégeant vos innovations : lutte contre la contrefaçon ;

- en se déplaçant, dans vos locaux pour des conseils personnalisés et totalement gratuits :
* Etude personnalisée sur les statistiques douanières de l'entreprise
* Diagnostic et offre de solutions adaptées au profil de l'entreprise
* Point de contact identifié pour tous les sujets douaniers
* Compte-rendu contenant toutes les informations et les liens actifs envoyé à l'opérateur

La méconnaissance de l'action de la douane est source de perte de compétitivité pour vos entreprises.

A l'import comme à l'export, n'hésitez pas à prendre contact avec l'attaché douanier près l'ambassade de France en Thaïlande

Denis BERTUIT

Contact : bangkok.dgddi@douane.finances.gouv.fr
Zone de compétence : Thaïlande, Laos, Cambodge, Vietnam, Myanmar, Malaisie et Inde

Les attachés douaniers peuvent,en plus de leur expertise douanière, faire le lien avec les services économiques des ambassades et les différentes autorités locales.

Les 42 Pôles d'Action Economique sont également à votre disposition pour des conseils personnalisés et adaptés à vos flux logistiques.

Marie-Noëlle DUVAL

Déléguée Générale

MAI
Sens et croissance

mduval@medef.fr

« Le levier de l'accompagnement est fondamental pour favoriser la dynamique de développement des TPE-PME dans les territoires.
Les solutions de financement ne sont pas toutes bien connues des chefs d'entreprise et leur appréhension à ouvrir leur capital, toujours prégnante, doit être levée.

Fort de ses 173 000 adhérents, à travers les 77 fédérations professionnelles et 120 structures territoriales qui le constituent, le Medef est dans son rôle d'acteur d'une croissance responsable en sensibilisant les entrepreneurs, en les formant et en les interfaçant avec les professionnels du financement.

Les deux piliers de MAI, accès aux sources de financement et accompagnement, marchent ensemble, interdépendants l'un de l'autre.
Notre objectif, avec MAI, c'est de renforcer la stratégie financière de nos TPE-PME pour accélérer significativement leur croissance. »
Patrick Martin - président de Martin Belaysoud Expansion, président Délégué du Medef, président de MAI

« Nos TPE-PME installées dans les territoires doivent pouvoir investir davantage pour grandir et préparer leur avenir. Pour cela, elles doivent disposer de liquidités. Avec MAI, elles pourront être mieux informées sur les outils de financement, renforcer leur projet et trouver l'accompagnement nécessaire en région pour réussir leur croissance. »
Jean-Luc Monteil - fondateur Monmeilleurbanquier.com, président de la commission adhérents du Medef, administrateur MAI

« MAI est un dispositif au service des entrepreneurs pour les préparer et les orienter vers les financements adaptés à leur développement.
Son rôle est d'accompagner et de simplifier la croissance des entreprises pour que, en France plus de TPE deviennent PME, plus de PME deviennent ETI ! »
Marie-Noëlle Duval - déléguée générale de MAI

Conditions d'éligibilité

- Avoir un projet de développement à financer.
- Avoir un chiffre d'affaires minimum de 250 000 euros.
- Être solvable — note de la Banque de France inférieure à 6.
- Avoir son siège social en France.

Procédure

- Questionnaire gratuit et sans engagement avec réponse immédiate.
- Vérification de l'identité du dirigeant et de la solvabilité de l'entreprise.
- Mise en relation directe avec les fonds partenaires pour analyse de préfinancement.
- Conseil en ligne proposé.

www.mai-croissance.com

Financer votre développement

MAI est une association loi 1901, créée par le Medef, **1er réseau d'entrepreneurs en France**, qui regroupe des professionnels du financement (banques, sociétés de gestion, plateformes de financement participatif et conseils) au service des TPE-PME.

Sa vocation :
Accélérer la croissance des entreprises en informant et en connectant les dirigeants aux solutions de financement adaptées à leurs projets.

Les TPE-PME installées en région sont un catalyseur d'investissement, de croissance et d'emplois pour notre pays.

Partout en France, MAI est à l'écoute des entrepreneurs pour les aider à grandir.

En qualifiant les besoins et en orientant vers la bonne solution de financement, MAI permet aux entreprises de se développer plus rapidement.

Pour accélérer la croissance des TPE-PME françaises :

> **MAI propose, sur l'ensemble des territoires, un programme de formation aux outils de financement et à la levée de fonds.**

> **MAI oriente les entrepreneurs vers des solutions de financement sur la plateforme www.mai-croissance.com**

Formation : « Financer votre développement »

MAI, propose une formation aux outils de financement et à la levée de fonds, qui est assurée par des partenaires bancaires (Banque Populaire, Caisse d'Epargne, BNP Paribas, BPI France), des fonds d'investissement, des plateformes de financement participatif, des conseils-audits (EY, Mazars) dans toutes les régions de France.

Objectif : renforcer son dossier de financement et préparer sa levée de fonds.

Session de 2 jours pour les dirigeants d'entreprise.

Programme :
- **Comment élaborer un business plan ?**
- **Comment établir son plan de trésorerie et gérer son besoin en fonds de roulement ?**
- **Quel type de financement choisir ?**
- **Quelles sont les étapes d'une levée de fonds et les facteurs-clés de succès ?**

Coût : 1500 euros HT

Mise en relation avec les financeurs

MAI, propose une mise en relation avec les professionels du financement (banques, *business angels*, fonds d'amorçage, fonds de dettes et de fonds propres nationaux et régionaux, plateformes de financement participatif).

En quelques minutes, sur le site www.mai-croissance.com, après vérification de votre éligibilité, vous êtes mis en relation avec une sélection de fonds susceptibles de répondre à votre besoin.

Un conseil en ligne est à votre disposition. Entretien téléphonique de 30 minutes offert.

Céline BRACONNIER

Déléguée à l'International

TOTAL

celine.braconnier@total.com

Total Développement Régional soutient le développement économique des entreprises en France. L'objectif de « TDR » est de booster leurs projets et d'avoir un impact positif sur l'emploi et l'économie dans nos territoires.

Déléguée à l'international chez TDR depuis 4 ans, Céline Braconnier est spécifiquement en charge du dispositif d'accompagnement des PME françaises à l'international, surtout dans les pays où le groupe est implanté, soit potentiellement dans plus de 130 pays.

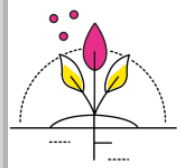
Son parcours chez Total a débuté il y a 10 ans quand elle a rejoint sa filiale Hutchinson, spécialisée dans la chimie et plus particulièrement dans le caoutchouc industriel. Chez Hutchinson, Céline Braconnier a coordonné des projets M&A en France et hors de nos frontières à la Direction de la Stratégie, et exercé des fonctions à l'international en tant que responsable de zone Asie.

Son arrivée dans le groupe a notamment fait suite à 6 années d'expatriation, au sein de la Mission Economique de Shanghai, où, comme le font les bureaux Business France aujourd'hui, elle a accompagné de nombreuses entreprises qui souhaitaient s'attaquer à un marché étranger.

TOTAL

Financer
votre activité

Total Développement Régional soutient des projets de création, de développement ou de reprise d'entreprises.

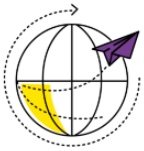


- **Notre objectif :** la création ou le maintien d'emplois pérennes en France dans des secteurs et services liés à l'industrie (B to B)
- **Un appui financier PTZ** (prêt à taux zéro) d'un montant de 20 K à 100 K€.
- Sans garantie, ni frais de dossier
- **Remboursables sur 3 à 5 ans**
- L'entreprise doit avoir **d'autres financeurs externes**

- **Prêt à taux zéro** pour financer la croissance internationale des entreprises qui créent de l'emploi en France
  Secteurs :activité B2B hors alcools & médicaments

Total Développement Régional accompagne les entreprises qui se développent à l'international.

Accompagner à l'international



- **Missions collectives de prospection**
  Secteurs : Oil & Gas, Energies nouvelles, équipements, sécurité et environnement, engineering, mobilité, efficacité énergétique …

+ 500 accompagnements de PME en missions collectives depuis 2014

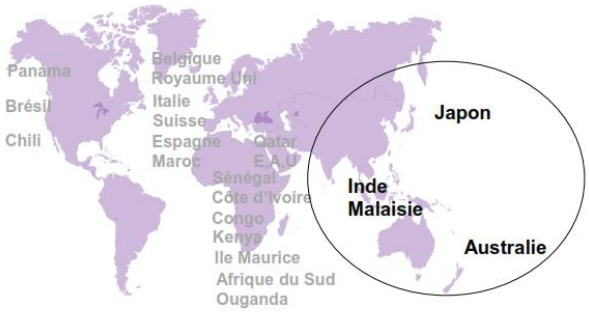
Focus ASIE 2016-2018

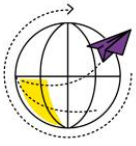
Pays	Thématique	Partenaires
Chine + Hong Kong	Procédés industriels	Pôle Axelera + Business France
Corée du Sud	Sciences & technologies de la Mer	Pôle MER + Business France
Corée du Sud	Industrie de demain	Business France + Pôle Systematic, Cluster CARA
Thaïlande	Littoral & protection maritime	Pôle MER + Business France

Total Développement Régional accompagne les entreprises qui se développent à l'international.

HEBERGEMENT VIE & COLLABORATEURS

2013-2018 : **plus de 60** contrats d'hébergement dans **22** pays d'accueil





Point capacités d'hébergement 2019

Atanaska GUILLAUDEAU

Déléguée Générale

OSCI
LES ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL

dg@osci.trade

OSCI
LES ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL

LES ENTREPRENEURS DU COMMERCE
INTERNATIONAL
LA CULTURE DU RÉSULTAT À L'EXPORT

L'OSCI est la Fédération professionnelle qui réunit les prestataires privés du commerce international

- Elle représente :
  Les sociétés d'accompagnement à l'international (SAI)
  Les sociétés de commerce international (SCI)
  Les sociétés de gestion export (SGE) et agents export
  Des membres associés qui proposent des services complémentaires

- Ses adhérents interviennent à tous les stades de la chaîne de valeur de l'exportation / internationalisation des entreprises; ils proposent des prestations spécialisées par zones géographiques et/ou par secteurs d'activité.

L'OSCI en Chiffres:

140	120 +	6	35+	8
Adhérents présents dans +130 pays	Mrds d'euros d'exportations annuelles via les SCI	Mrds d'euros d'exportations générés par les SAI	Délégations à l'international	Délégations Interrégionales en France

- 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

- 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).
  - Les différents types de SCI : Négociant international, Grossiste importateur/exportateur, Commissionnaire en marchandises, Bureau d'achat, Agent commercial export, Sociétés de Gestion Export (SGE)

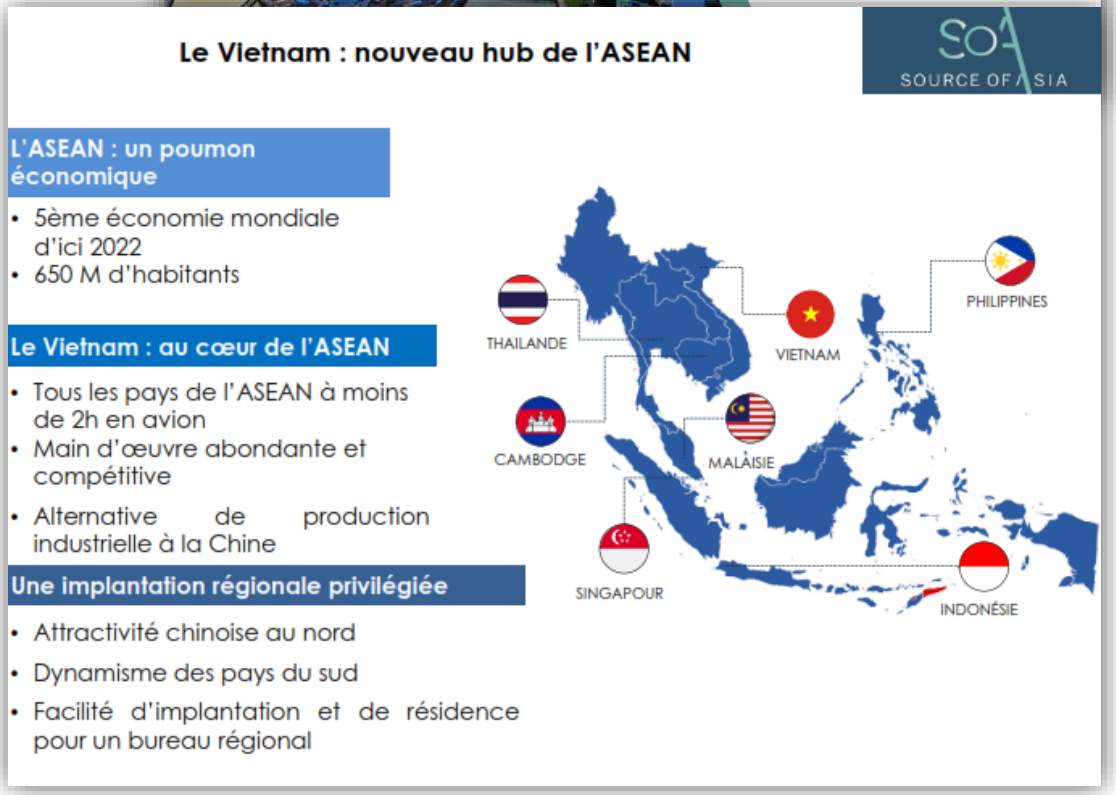
- L'exportation mutualisée (ou associée) consiste, pour des entreprises, à prospecter en groupe sur un marché export. Ce mode d'exportation permet un partage des coûts de prospection et la mise en œuvre d'actions de prospections plus ambitieuses.
  - Services proposés :
    - ➢L'aide à la création de groupement export
    - ➢L'accompagnement de groupement export

www.osci.trade

Thierry MERMET

Managing Partner de Source of ASIA

thierry@sourceofasia.com



Les points forts du Vietnam

SOURCE OF ASIA

Une croissance économique soutenue

Taux de croissance moyen du PIB au cours des 20 dernières années (1997-2017) : 6,4 %. Une inflation maîtrisée : +3,5 % - 4 % en moyenne par an.

Une main-d'œuvre abondante, jeune et instruite

14ème pays le plus peuplé du monde avec une main-d'œuvre jeune, formée et dynamique.

Une augmentation de la classe moyenne et des dépenses de consommation

De 2010 à 2016, le revenu médian a augmenté : +46 %.

Une stabilité politique

Gouvernement pro-business. Incitations fiscales et facilitation des procédures pour créer son entreprise.

Les accords de libre-échange

Accord en attente de ratification avec l'Union Européenne : l'EVFTA. Eliminera 99 % de tous les tarifs douaniers (délai de 10 à 15 ans).

Une destination clé pour les IDE

Les IDE en forte hausse : de 17,6 Mds USD à 36 Mds USD entre 2010 et 2017.
Fin 2017, les IDE ont contribué pour 70,7 % aux exportations totales et 59 % aux importations totales du Vietnam.

Une gamme de services personnalisés pour soutenir votre entreprise

SOURCE OF ASIA

BUSINESS DEVELOPMENT	INCUBATION	SOURCING
STRATÉGIE D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ	ACCOMPAGNEMENT IMPLANTATION LOCALE	MISSIONS DE SOURCING ET RECHERCHE DE FOURNISSEURS
MISSION DE PROSPECTION & EXPORT	SOLUTIONS RH	EXPORTATION
MISE EN PLACE ET SUIVI DE VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE	COMPTABILITÉ	SUIVI DE PRODUCTION
REPRÉSENTATION COMMERCIALE	HÉBERGEMENT	DÉVELOPPEMENT DE PROJET
	SERVICES DE LOGISTIQUE ET D'IMPORTATION	

Nos références et coordonnées

BLANC DES VOSGES 1843

Guillaume BAGES, Executive International Director, Blanc des Vosges

Mission long terme - Stratégie commerciale

*"Après avoir ouvert avec succès Hong Kong et Séoul, nous nous sommes intéressés au **marché vietnamien**. Nous avons choisi un **partenaire local**, Source of Asia, dont les **équipes franco-vietnamiennes** nous ont aidé à : **comprendre** le marché et **positionner** nos produits puis à **sélectionner** un distributeur national. Les premières commandes sont arrivées après seulement un an. Source of Asia reste notre partenaire pour : développer la distribution et prospecter de **nouvelles opportunités dans les pays voisins**."*

DEEPMARK

Paul LAVERDURE, Président, DEEPMARK

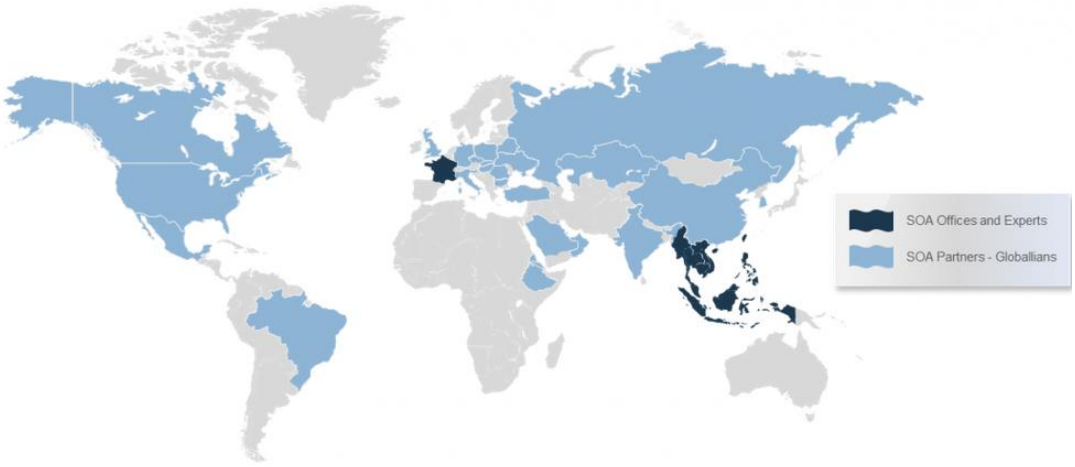
Mission long terme - Stratégie d'entrée sur le marché

*"Nous sommes une jeune entreprise qui essaie pour la première fois de **se développer à l'international**. Source of Asia nous a d'abord aidé à mieux comprendre les **exigences du marché** et à **rencontrer** des **acteurs clés** dans notre secteur. **L'expertise opérationnelle** de l'équipe SOA nous a été très bénéfique pour **élaborer** un plan d'action commercial. Nous ouvrons maintenant un bureau régional pour nous étendre sur la zone ASEAN."*

SOURCE OF ASIA – SOUTHEAST ASIA
118/22, Nguyen Van Huong Street, Thao Dien Ward, Dist.2
Ho Chi Minh City – VIETNAM
Tel : +84 (0)28 3519 3291 / +84 (0)28 3529 3292

Thierry MERMET
Chief Executive Officer
thierry@sourceofasia.com
Mobile : +84 (0)9 13 23 27 71
Mobile : +33 (0)6 20 33 78 21

Our geographical coverage



www.sourceofasia.com

Philippe GAUTIER

Directeur Général

MEDEF INTERNATIONAL

pgautier@medef.fr

MEDEF INTERNATIONAL

Renforcez vos positions dans le monde

Mouvement des Entreprises du Val d'Oise

Le réseau des solutions françaises à l'international

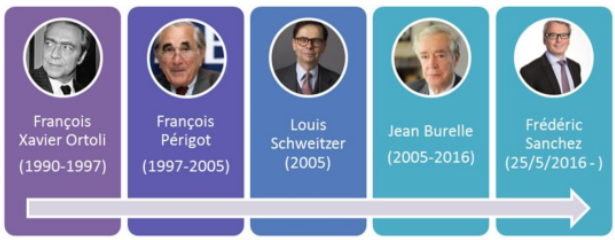
MEDEF INTERNATIONAL

Renforcez vos positions dans le monde

Qui sommes-nous?

- Association à but non lucratif (loi 1901), créée en 1989
- 100% privée, autofinancée
- Au service de *toutes* les entreprises de France compétentes à l'international
- Pour renforcer leurs positions dans le monde
- Grâce à 87 conseils présidés par 62 dirigeants d'entreprise

Présidents de MEDEF International



MEDEF INTERNATIONAL

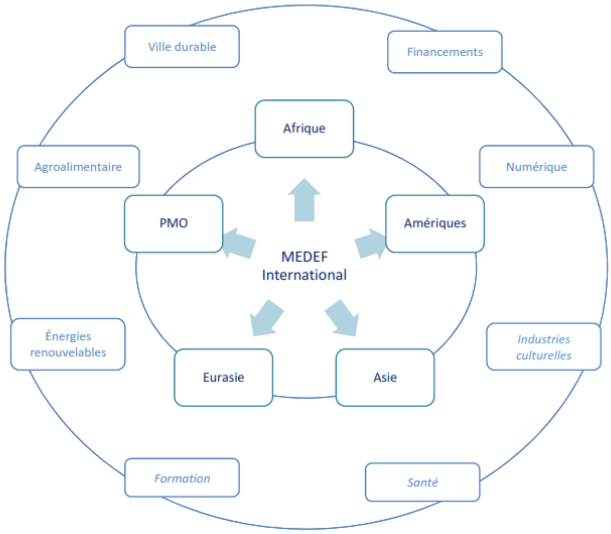
Renforcez vos positions dans le monde

A quoi servons-nous ?

MEDEF INTERNATIONAL

Renforcez vos positions dans le monde

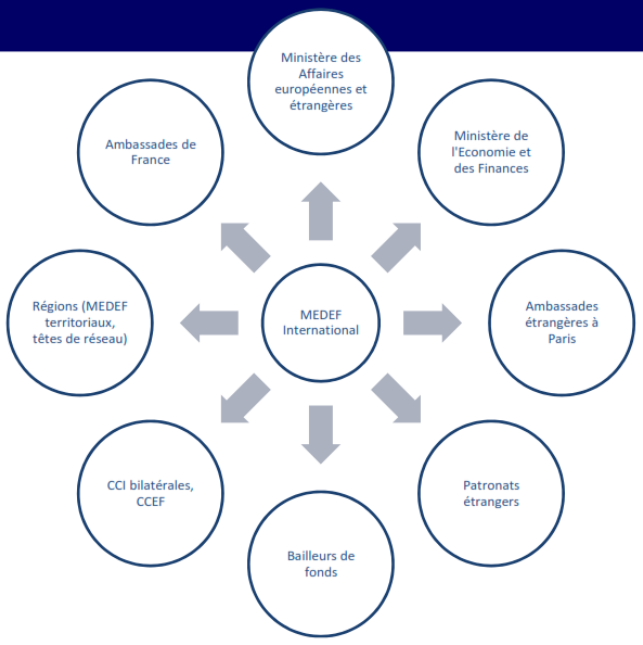
Organisation

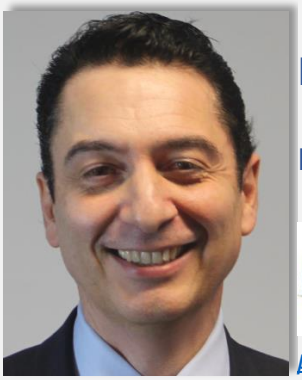


MEDEF INTERNATIONAL

Renforcez vos positions dans le monde

Réseau privé - public





Patrick BARUEL

Président

pbaruel@wanadoo.fr

Patrick Baruel a une formation en Master 2 en Commerce Interational et Master 2 en Gestion de Patrimoine. Il a commencé sa carrière en tant que VSNE au Canada en tant que Directeur de Filiale pour la société PEG (1990-1992). Il a ensuite occupé le poste de Directeur Commercial International chez Goardère SA (1992-1995). En 1995, il a rejoint le Groupe de luxe Hermès où il a occupé différentes fonctions de Directeur commercial principalement au sein d'Hermès Maison. Depuis, 2014, il est Président du joaillier de la Place Vendôme Jaubalet. Il a également occupé la fonction de Président du Comité Val-de-Marne des Conseillers du Commerce Extérieur (2014-2016) avant de devenir Président du Comité Ile-de-France (le plus important comité au monde avec plus de 500 membres).

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.

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.

Paru dans CAP'IDF n°66

ENTRETIEN AVEC **PATRICK BARUEL**,
PRÉSIDENT DU COMITÉ CCE ÎLE-DE-FRANCE

DÉVELOPPER SA CROISSANCE EN ASIE

LE 26 MARS, LE MEDEF ÎLE-DE-FRANCE EN PARTENARIAT AVEC LE COMITÉ ÎLE-DE-FRANCE DES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE, ORGANISE UNE RÉUNION DE SENSIBILISATION AU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL, CONSACRÉE À L'ASIE.

POURQUOI AVOIR SÉLECTIONNÉ LES PAYS QUI SERONT PRÉSENTÉS LE 26 MARS ?

Le Vietnam a commencé à être vraiment attractif depuis 2 ans. Le Premier ministre y a d'ailleurs fait un déplacement officiel en novembre dernier. Il offre aux entreprises françaises plus d'opportunités que les autres pays de la zone car il résiste au rouleau compresseur chinois tout en se méfiant des États-Unis.

L'Indonésie est un marché de plus de 260 millions d'habitants avec une relative stabilité sociale qui permet des opportunités d'investissement sur place à des coûts de production intéressants. De surcroît, il est possible de réexporter des produits dans la zone ASEAN sans droit de douane.

L'Inde affiche aujourd'hui la croissance la plus soutenue de la planète et le Gouvernement a mis depuis quatre ans le pays sur la voie des réformes. Dans un pays complexe, la France serait aujourd'hui le premier investisseur européen.

La Thaïlande joue le rôle de business hub dans la région Mékong (Cambodge-Laos-Myanmar-Thaïlande-Vietnam).

Les Philippines sont un pays où la consommation est très dynamique et tout particulièrement pour les produits occidentaux.

QUELS SONT LEUR REGARD SUR LES PRODUITS FRANÇAIS ET LEURS ATTENTES ?

Le trio de tête, comme dans beaucoup de pays, est constitué de l'aéronautique, l'agro-alimentaire et le luxe. Mais depuis peu, la France est également reconnue pour sa capacité d'innovation. De nombreuses entreprises de la French Tech ont pris pied sur ces marchés avec de beaux succès en particulier dans le domaine médical.

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS À UN ENTREPRENEUR DÉSIREUX DE S'OUVRIR À CES MARCHÉS ?

Trois conseils de base à respecter si on veut réussir sur ces marchés :

1/ Le continent asiatique n'est pas uniforme. Il est composé de plus de 22 pays. Chacun d'entre eux doit être approché en intégrant sa spécificité propre.

2/ Dans la culture asiatique, la dimension des relations interpersonnelles (Guanxi) est particulièrement importante. Trop d'entreprises françaises ont échoué faute d'avoir pris en compte cette particularité.

3/ L'expertise RSE est un facteur de compétitivité pour les entreprises françaises dans la région.

L'AUSTRALIE OU LA NOUVELLE-ZÉLANDE, OFFRENT-ELLES ÉGALEMENT POUR VOUS DE BELLES OPPORTUNITÉS ?

Ces marchés ne doivent pas être ignorés car fortement porteurs, en croissance, à fort pouvoir d'achats.

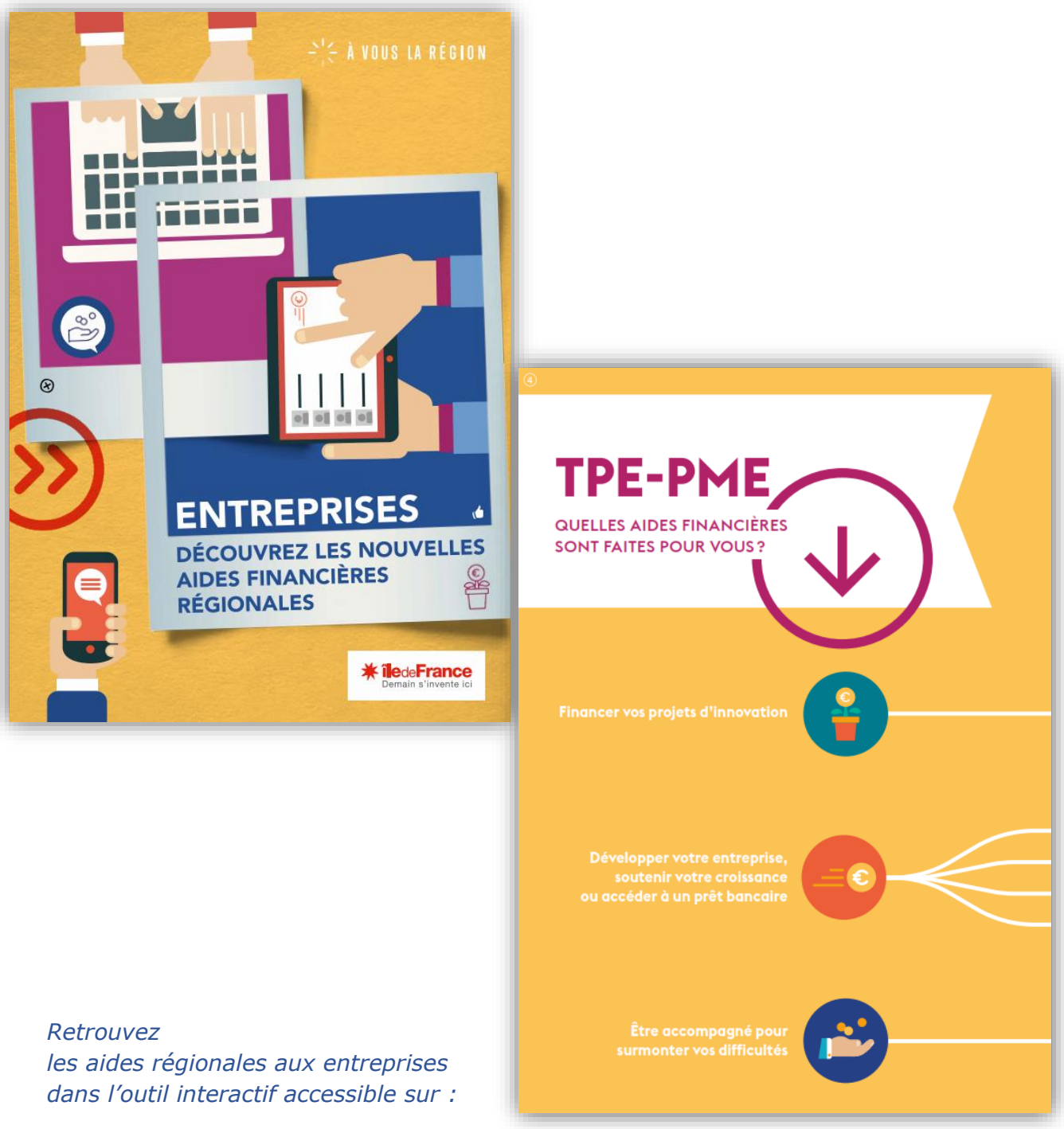
Les secteurs porteurs sont :

- les équipements et services aux marchés miniers et agricoles et industries agro-alimentaires ;
- les sciences de la vie, santé ;
- les services d'ingénierie et de l'informatique ;
- les services financiers.

La France a également une position stratégique et possède la 2e plus grande Zone économique exclusive (ZEE) au monde, dont 67 % se trouvent dans le Pacifique.

COMMENT EXPORTER ET/OU S'IMPLANTER EN ASIE ? AUSTRALIE, INDE, INDONÉSIE, NOUVELLE-ZÉLANDE, PHILIPPINES, THAÏLANDE, VIETNAM - 26 MARS, 17H30 - 20H30 FNTP 3 RUE DE BERRI - PARIS 8e

Les offres financières du Conseil régional



Retrouvez
les aides régionales aux entreprises
dans l'outil interactif accessible sur :

www.ile-de-france.fr/aides-entreprises

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.

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.

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.

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

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

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 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

Merci aux organisateurs et mécènes de la soirée :

Mouvement des Entreprises de France
MEDEF Ile-de-France

www.medef-idf.fr

Sources utilisées :

- *Fiches pays : pages web sur le commerce int (chiffres 2016-17)*
- *Photos pays : @istockphoto*
- *Photos ambassades : sites web et RS des ambassades*

Dossier réalisé par Elena NATALITCH - elena.natalitch@medef-idf.fr