

Communiqué de Presse
Lyon, le 3 novembre 2011

Face aux problématiques de l'export **les** **nouvelles réponses de l'État**

Comme l'a très bien exprimé **Pierre Lellouche, Secrétaire d'Etat chargé du Commerce extérieur**, sur le salon Classe Export Paris, le 11 octobre dernier dans le cadre des Assises de l'Export : « **l'exportation est devenue une priorité nationale** ». Il faut aller chercher la croissance pour nos Pme là où elle se trouve. C'est donc une véritable mobilisation qu'il veut mettre en marche.

Lors des Assises de l'export, les entreprises des filières services et TIC, agroalimentaire, industries électriques et électroniques ont témoigné de leurs expériences et exprimé leurs revendications pour améliorer les dispositifs existants. Des vœux concernant notamment les axes suivants :

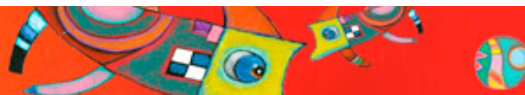
- Développer les Pme en **Entreprises de tailles intermédiaires (E.T.I)**
- Renforcer **les fonds propres** des Pme pour partir à l'international
- Trouver les moyens d'aller à l'international en équipe, **mutualiser les recrutements**
- **Ouvrir les marchés étrangers** (notamment les obstacles tarifaires et non tarifaires vers les pays émergents) sur une base de réciprocité
- Concentrer les attentions sur le **marché allemand**, leader européen incontesté.

En clôture des Assises de l'Export, Pierre Lellouche **a annoncé plusieurs actions à venir destinées à accroître la présence de Pme à l'International**

Simplification des instruments financiers du soutien à l'export.

L'assurance prospection sera simplifiée pour les plus petites entreprises et également ouverte désormais aux groupements d'entreprises. Les frais de garantie par la Coface d'un contrat export seront réduits de 25% pour les Pme.. Le Fasep Garantie d'Oséo va être par ailleurs modernisé pour aider les PME à créer des filiales à l'export.

Structuration de l'offre en filière. Cela passe notamment par la poursuite des efforts pour que le portage et la solidarité entre les grands groupes et les Pme devienne un réflexe et pas seulement le résultat de bonnes volontés un peu isolées. Dans cette perspective, Pierre Lellouche annonce le lancement d'un appel à projet dédié à la **filiale française de l'énergie solaire** dans les pays émergents. Un plan d'action spécifique au « **sport à l'export** » sera par ailleurs opérationnel



dans les prochaines semaines pour positionner le savoir-faire français dans la perspective des grands événements mondiaux comme la Coupe du Monde de Football au Qatar en 2022.

Optimisation et adaptation des dispositifs en région. Quatre régions « *pilote* » testent actuellement le concept de guichet unique, structure destinée accompagner de manière efficace l'exportateur dans ses démarches

Pédagogie autour de la mondialisation Dans cette perspective, le ministre compte notamment organiser une conférence sur la mondialisation d'ici fin 2011.

Conscient que ce sont les **Pme qui constituent le vivier de développement le plus important pour le commerce extérieur de la France**, Pierre Lellouche est prêt à favoriser les facteurs de réussite.

Pour ce faire, sous l'égide de Pierre Lellouche, tous les acteurs de l'international sont aujourd'hui liés par la charte de l'exportation et réunis dans l'Equipe de France de l'export.

Sur Classe Export, les **Mardi 29 et mercredi 30 novembre prochains**, les acteurs de l'international seront tous rassemblés. Autour d'eux, tous les prestataires privés qui aident les entreprises à se déployer sur les marchés étrangers seront réunis pour donner une réponse concrète au cas par cas à chaque entreprise visitant le salon.

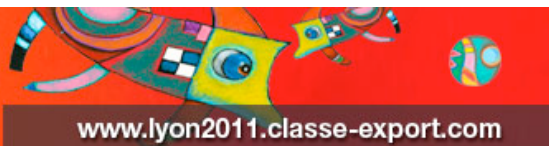
Les chiffres du commerce extérieur Rhône-Alpes

- Au cours des 6 premiers mois de 2011, le volume des échanges du commerce extérieur de la région RA a fortement progressé (+ 21,5 %)
- Augmentation plus rapide des importations que des exportations (respectivement + 25,8 % et 17,3 %)
- Les 8 premiers partenaires de la zone euros assurent 48 % des échanges, tandis que les 6 partenaires des pays développés hors zone euros assurent 18 %, les BRICS représentent 8,2 % du total des échanges.
- Concernant les échanges par produits, les importations augmentent plus fortement que les exportations à l'exception des composants et cartes électroniques, métaux non ferreux, produits pharmaceutiques, produits de la construction automobile et appareils de mesure, d'essai et de navigation
- On note la poursuite de l'amélioration des produits de la construction automobile et des équipements automobiles
- On note également une détérioration de la balance commerciale pour les produits non ferreux
- Le Rhône, l'Ain et l'Isère représentent 70 % des échanges de la région
- Rhône-Alpes conserve sa 2^{ème} place derrière l'Ile de France avec 11,3 % des exportations et 9 % des importations françaises.

Vos contacts :

Stéphanie GIBERT, Tél : 04 72 59 10 10, stephanie.gibert@classe-export.com

Nicole HOFFMEISTER, 04 72 59 10 10, nicole.hoffmeister@classe-export.com



Mardi 29 et mercredi 30 novembre : le rendez-vous de l'exportation

Dans quelques semaines se tiendra la 21ème édition du Salon Classe Export, le premier salon du commerce international en France. Un événement très attendu par les entreprises exportatrices ou primo exportatrices et une occasion unique de faire le tour des questions clés telles que : les aides possibles, les solutions pour sécuriser son développement export, les marchés de croissance...

Plus de **3 500 entreprises sont attendues**. Des entreprises industrielles mais aussi des pépites technologiques qui ont compris que la croissance en 2012 se joue sur les marchés étrangers. Ces entreprises pourront aller à la rencontre des 152 experts issus de 47 pays pour 2 jours de travail et de contacts opérationnels avec les rendez-vous d'affaires personnalisés.

Jean-Pierre Raffarin, ancien 1er Ministre, Président délégué de la Fondation Prospective et Innovation sera notre invité d'honneur le 29 novembre, il fera le point sur les évolutions les marchés méditerranéens et chinois lors de la conférence « Comment et où aller chercher la croissance en 2012 ? » .

Événements pays

Des conférences et des ateliers techniques se dérouleront sur les deux journées pour faire le point sur les possibilités de réussite sur ces marchés. Parmi les pays traités : Chine, Italie, Russie, Allemagne, Etats-Unis.

Le Québec à l'honneur – Sur le Nouveau Continent, le Québec constitue une porte d'entrée pour l'Amérique du Nord puisque 70 % de ses exportations lui sont destinées. Les entreprises québécoises se diversifient en s'intéressant également aux marchés européen et asiatique. Avec une implantation plus facile sur le plan juridique que les Etats-Unis et la création du « plan Nord » représentant une aide financière de 80 milliards de dollars déployée sur 25 ans pour la revalorisation du territoire, le Québec laisse présager de bonnes opportunités d'affaires.

Cap sur la Tunisie – L'accalmie qui fait suite au Printemps Arabe et l'aide financière de 4 milliards d'euros que l'Union européenne a décidé d'octroyer à la Tunisie pour soutenir l'activité économique entre 2011 et 2013 laissent éclore de nouvelles perspectives aux entreprises. Le salon CLASSE EXPORT met le focus sur les secteurs mécanique, électrique et plasturgique.

CAP sur l'emploi à l'international

Profils V.I.E : UBIFRANCE et Classe Export s'allient une nouvelle fois pour l'opération de recrutement Job-matching V.I.E

NOUVEAUTÉ – Emplois basés en France : la CGPME du Rhône et Pôle emploi s'unissent cette année pour proposer des postes basés en France pour des missions internationales. Des entretiens en face à face sur le salon avec des candidats motivés dont les profils ont été pré-sélectionnés.

La soirée des Réseaux clôture la première journée du salon CLASSE EXPORT, mardi 29 novembre, à 18h30 et permet d'échanger ses cartes de visite et d'enrichir ses contacts.

Votre contact :

Stéphanie GIBERT, Tél : 04 72 59 10 10, stephanie.gibert@classe-export.com

Les temps forts

10h à 11h30, Plateau TV



François David,
Président Coface

J.-P. Raffarin
Sénateur de la
Vienne, ancien
Premier Ministre

Professionnels des pays en croissance

Les opportunités à l'export

Face aux évolutions économiques mondiales, le business avec les pays de l'est et du sud présente une croissance dynamique et de réelles opportunités à saisir. Échanges sur les opportunités de croissance en Chine et dans les pays en reconstruction concernés par le Printemps arabe.

Explications sur la manière de construire de nouveaux partenariats avec des entreprises méditerranéennes et chinoises et de quelle façon travailler ensemble aujourd'hui. Décryptage des avancées du G20, du changement de gouvernance mondial, de la rupture de croissance pour l'Europe.

Avec la participation de :

JEAN-PIERRE RAFFARIN – Sénateur de la Vienne, Vice Président du Sénat, Président délégué de la Fondation Prospective et Innovation

L'ancien Premier Ministre, spécialiste de la Chine par sa longue pratique du pays et à son engagement en faveur de l'amitié franco-chinoise a été envoyé récemment en Algérie par Nicolas Sarkozy afin d'identifier et de lever les obstacles entre la France et ce pays pour leurs investissements économiques respectifs.

FRANCOIS DAVID – Président - **COFACE**

François David a connu un parcours exceptionnel dans sa diversité et sa qualité avant de présider le Conseil d'Administration de Coface dès 1994. François David est le spécialiste du risque pays et notamment de l'assurance-crédit, l'affacturage, la notation et l'information d'entreprise, ainsi que la gestion de créances.

Le Québec à L'honneur



Mardi 29 novembre - 14h30 à 15h30, Plateau TV

Québec : Opération séduction

Porte d'entrée sur les Etats-Unis, la majorité des exportations du Québec est dirigée vers les pays d'Amérique du Nord notamment dans les secteurs du textile, des produits chimiques et de l'automobile. Afin de diversifier ses risques par rapport au marché américain, le Québec s'ouvre au marché européen.

Fort de ses richesses naturelles et des ambitions gouvernementales, le Québec met en place le Plan Nord pour stimuler le développement de projets. Le projet du gouvernement est d'adapter les infrastructures : développement du réseau de transport et de télécommunication afin d'encourager les investissements privés.

Ainsi, une aide financière de 80 milliards de dollars sera octroyée sur 25 ans pour la revalorisation du territoire. Cette aide permettra de créer ou de consolider en moyenne 20 000 emplois par année, soit l'équivalent de 500 000 personnes chaque année.

Les bases de la collaboration Québec-France ont déjà été lancées par la signature en octobre d'une entente sur le Plan Nord pour la création de trois groupes de travail dans le secteur des mines, de l'énergie et du numérique. Jean Charest, Premier ministre du Québec, compte sur les investissements des Chef d'entreprises français.

La délégation Québec, représentée sur le Pavillon, rassemble les compétences adéquates pour ouvrir se tourner vers ce marché : Investissement, juridique, fiscal et comptable, confédération d'entreprises, experts marchés dans les biens d'équipement, TIC, développement durable, BTP...

Avec la participation de :

JEAN SEGUIN – Sous Ministre à l'économie et l'international du Québec

Le plan Nord va engendrer des investissements très importants pour moderniser le grand Nord. Jean Seguin revient sur les partenariats à envisager pour des entreprises européennes grâce à une implantation facilitée sur le territoire.

RONAN JOURDAIN – Directeur du bureau de Montréal chez UBIFRANCE

Mais aussi...

Tunisie : Opération état des lieux



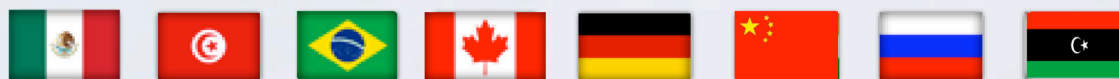
Mercredi 30 novembre - 14h30 à 15h30, Plateau TV

L'accalmie qui fait suite au Printemps Arabe et l'aide financière de 4 milliards d'euros que l'Union européenne a décidé d'octroyer à la Tunisie pour soutenir l'activité économique d'ici 2013 laissent éclore de nouvelles perspectives aux Pme françaises. Focus sur les secteurs mécanique, électrique et plasturgie.

Redémarrage de l'économie tunisienne, évolution de la Libye, le contexte est idéal pour créer des projets ambitieux sur ce pays. Une délégation d'entreprises tunisiennes et des pôles de compétitivité venus spécialement pour rencontrer les Pme françaises et leur expliquer le rôle de la Tunisie comme plateforme sur la zone Maghreb.

Des pays présents, des infos marchés Pour découvrir les opportunités business dans les pays...

Mexique, Tunisie, Brésil, Canada, Allemagne, Chine, Russie, Libye



- **Italie** : Participez à l'exposition universelle de Milan en 2015
- **Secteurs porteurs en Hongrie**: comment développer ses ventes
- **Le Québec** tourné vers l'Europe : l'attrait d'un pays riche et accueillant
- **Réussir en Chine** : Opportunités d'affaires et accompagnement
- **Printemps arabe (Émirats Arabes Unis, Tunisie)** : risques et opportunités pour les Pme françaises
- **Russie** : Maîtrise des risques et financement du développement des Pme
- **USA** : freins et opportunités d'affaires en période de crise
- **Italie** : Présentation du marché, chiffres clés, focus sur les secteurs HO.RE.CA
- **Brésil** : secteurs porteurs et opportunités d'affaires
- **Libye** : la reconstruction de la paix, les opportunités pour les Pme
- **Réussir en Allemagne** : décryptages et témoignages sur les clés du succès dans la durée
- **Espace Rhône-Alpes à Shanghai** : des opportunités pour les entreprises de Rhône-Alpes
- **Mexique** : Les opportunités d'affaires pour les Pme
- **Algérie**: des opportunités d'affaires et l'accompagnement financier
- **Pays de l'est** : terre d'opportunités pour les Pme françaises
- **Tunisie** : Faire profiter les Pme françaises du renouveau économique

Focus filière logiciels



Mercredi 30 novembre - 14h30 à 15h30, Plateau TV

Filière logiciel : 24h pour exporter

Galaxis Export, M2G Events (organisateur du salon Use IT) organisent 1 journée spéciale « Filière Logiciels et Export », en partenariat avec le Cluster Edit. C'est la première fois, à Lyon, qu'une telle opération est mise en place avec 8 experts de 8 marchés cibles. L'objectif : aider la filière logiciels à exporter.

La filière se montre très dynamique. Elle représente en 2011 plus de 50% de la croissance et de la productivité en Europe. Une importance exponentielle compte tenu notamment à la tertiarisation des économies.

Il semblait important de concentrer nos efforts sur cette filière fortement présente en région Rhône-Alpes et dont les projets export se déploient fortement.

Lors de cette journée, les experts se tiendront disponibles pour analyser les besoins et les projets des Pme et ainsi les conseiller dans leurs démarches.

Programme :

- Matinale Editeurs – 9h à 10h : Conquérir de nouveaux marchés
- Focus Pays – 11h30 à 16h : **USA, Canada, Allemagne, Tunisie**
- Plénière – 14h à 15h : Panorama mondial de l'état des marchés, **avec la participation du cabinet Pierre Audouin Consultants**

Avec la participation de :

DANIEL LAVIGNE – Directeur Cabinet 2MSens - **THIERRY LEPERCQ** – Directeur Galaxis Export - **YVES ROMMEL** – spécialiste TIC Allemagne, Autriche, Suisse - **ALAIN MARCHILDON** – Fondateur d'Idgotomarket, spécialiste TIC Canada - **CHRISTIAN PINEAU** – Fondateur d'International Boost, spécialiste TIC USA - **TERESA MARSHALL** – Au sein d'Ubifrance, spécialiste TIC Royaume-Uni - **MEHMET BAYZAR** – Responsable du bureau du CIC Turquie, spécialiste Turquie - **VLADIMIR KISSELEV** – Expert PECO du Groupe Salvéo - **KAIS SELLAMI** – Directeur Général du Groupe Discovery, expert Tunisie - **ERIC MORAND** – Au sein d'Ubifrance, spécialiste TIC Corée, Taiwan, Japon - **CAROLINE ANDIEU** – Consultante Senior chez Pierre Audouin consultants

À ne pas manquer :

14h00 - 15h00 CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

**FILIÈRE LOGICIELS : PANORAMA
MONDIAL DE L'ETAT DES MARCHÉS**
Point sur un secteur en forte croissance

Présentation du cabinet **PIERRE AUDOUIN CONSULTANTS**,
leader français des études de marché internationales dans
le secteur des TIC.

Partenaire 
Pierre Audouin Consultants

Cap sur l'emploi



Mardi 29 et mercredi 30 novembre – stands dédiés

Recrutements dédiés à l'international

Deux opérations organisées en parallèle, le Job-matching et le Job-dating contribuent au développement des Pme par le recrutement de nouvelles compétences à l'international :

Job-matching : UBIFRANCE et CLASSE EXPORT s'unissent pour une nouvelle opération de recrutement Job-matchig V.I.E (Volontariat International en Entreprise) afin de pourvoir des missions exclusivement basées à l'étranger. 600 candidats V.I.E et 40 entreprises sont attendus avec, à la clef, plus de 60 offres de mission à pourvoir.



Nouveauté – Job-dating : Postes basés en France : la CGPME de Rhône-Alpes et le Pôle Emploi s'allient pour proposer des candidats pour des postes basés en France. Plus de 40 entreprises sont attendues pour pourvoir des missions au sein de leur service export.



À ne pas manquer : Québec International prévoit de pourvoir plus de 80 postes !

Les méthodes de recrutement comprennent l'analyse de profils et la sélection de compétences au profit d'entreprises en quête de collaborateurs.

Des candidats ainsi sélectionnés au préalable, dont les profils ont été validés par les entreprises rencontrent des Pme françaises en entretiens de 20 à 30 minutes selon les disponibilités des recruteurs. C'est l'occasion de profiter d'un service complet pour recruter des profils rapidement opérationnels en un minimum de temps.



En savoir plus sur CLASSE EXPORT

Classe Export SAS, société de service et d'accompagnement à l'international, développe ses activités autour de 4 pôles.

- **L'information** : avec le magazine Classe Export, premier mensuel de l'international en France, les guides pratiques sur les marchés ou techniques du commerce international, la lettre hebdomadaire électronique sur les marchés, les entreprises qui réussissent à l'international et les opportunités d'affaires...
- **Les événements** : Des conventions d'affaires en rendez-vous personnalisés dans toute la France : Lyon, Marseille, Reims, Paris Planète PME et Paris (La défense). Des rencontres business incontournables pour les entreprises qui exportent.
- **L'accompagnement** : un service d'assistance technique et commerciale, de l'ingénierie financière et des missions collectives sur des salons sectoriels à l'étranger.
- **La gestion RH** : du pré-recrutement de V.I.E – sélection de profils et organisation de rencontres, des formations sur-mesure en entreprise et une plateforme de gestion du personnel à l'étranger.

Des sociétés partenaires pour couvrir toute la chaîne de l'exportation **« De la recherche d'informations au financement de projets export »**

Classe export est à l'origine de la création des 2 sociétés partenaires :

Galaxis Export : *Ingénierie des financements export*

Créée en 2010, et basée à Lyon Vaise, Galaxis export, a pour vocation de trouver les ressources opérationnelles et financières permettant aux dirigeants de Pme d'accroître leurs ambitions de développement export.

Capital Export: Groupe d'investissement

Basé à Lyon Charbonnières, Capital Export accompagne la conquête de nouveaux débouchés commerciaux en proposant des financements adaptés (fonds propres, concours bancaires, aides et subventions)

Les Chiffres clés :

Année de création : 1990

1 filiale en Tunisie

Fondateurs & Dirigeants : Nicole Hoffmeister et Marc Hoffmeister

7 500 abonnés au magazine

28 collaborateurs en France

4 200 entreprises par an sollicitent Classe Export pour une assistance

58 salons organisés depuis la création **et 11 000 visiteurs par an**

Un réseau d'excellence en France et partout dans le monde avec plus de **400**

experts, publics et privés, spécialistes du commerce international

Contacts :

Stéphanie GIBERT, Tél : 04 72 59 10 10, stephanie.gibert@classe-export.com