



Webinaire n°1 Développement économique international

Comment accompagner les entreprises de mon territoire à se déployer sur le territoire partenaire ?

Vous souhaitez **développer l'action internationale de votre collectivité territoriale tout en renforçant l'attractivité de votre territoire et du territoire de votre partenaire** ? Cette fiche-repère a été conçue pour vous ! Cités Unies France vous accompagne pour mieux comprendre les acteurs et partenaires qui peuvent vous aider à développer votre action internationale économique.

Avec : **Stéphane RAMMAN**, *Directeur Projets Stratégiques, Direction des Relations Régionales*

Jorge MARTIN, *Directeur interrégional Nouvelle Aquitaine – Occitanie*

Francesco PLAZZOTTA, *Chef de service Évènements B TO B*

Nathalie BUREAU, *Cheffe de projet Évènements B TO B*

De **Business France**



Objectif du webinaire : échanger sur la façon dont pourraient être détectées et accompagnées des opportunités d'exportation d'entreprises vers des territoires partenaires. Comprendre les enjeux, prérequis et modalités d'accompagnement à l'international des entreprises des collectivités.

Business France est une entreprise publique de conseil qui agit au service de l'internationalisation de l'économie française en soutenant le développement international des entreprises françaises et implantées en France, notamment les ETI et PME de croissance. Elle promeut les secteurs d'excellence française et les filières d'avenir, au service de la compétitivité et de l'innovation. Elle accompagne l'internationalisation des entreprises françaises et de la jeunesse en développant le Volontariat International en Entreprise (VIE). De manière globale, Business France tend à valoriser l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires.

Pour accompagner l'exportation des entreprises, Business France propose une importante activité de conseil comprenant des études de marché, des missions collectives - davantage en direction des entreprises : organisation d'événements B to B, mission de prospection - mais propose aussi un accompagnement personnalisé aux collectivités - élaboration et mise en œuvre de stratégie pour trouver le bon partenaire à l'international : travail de fond. Business France organise et participe également à de nombreux

salons (Pavillons France), intéressants pour les PME et ETI à ambition internationale pour gagner en visibilité et en contacts opérationnels.

Plus spécifiquement pour les collectivités, Business France prépare des actions conjointes de promotion (régions, agglomérations) en organisant des salons à l'étranger, des séminaires, des événements B to B, des activités d'accompagnement : Ingénierie de projets en collaboration avec les agences régionales et les services de l'Etat.

Cas pratique d'accompagnement d'une collectivité française par Business France

Mission euro-région Nouvelle-Aquitaine/Euskadi-Navarre

L'Espagne est le premier partenaire commercial de la Région Nouvelle-Aquitaine : échanges préexistants (Entreprises, établissement d'enseignements supérieurs, clusters...) qui donnent un cadre politique et économique opportun à Business France.

Le GECT Euro-région Nouvelle-Aquitaine Euskadi-Navarre est un Groupement Européen de Coopération Territoriale. Il vise à promouvoir le développement économique, social et culturel du territoire transfrontalier et euro-régional tout en favorisant les échanges en son sein. Il a notamment obtenu des financements de la Commission européenne.

Business France a pu organiser une mission autour de l'innovation industrielle en Euskadi et des rencontres commerciales à Madrid : une délégation de 10 à 15 ETI et PME s'est rendue sur place afin d'établir des liens avec des entreprises du Pays-basque espagnol.

Dimension Attractivité : organisation d'un « Investeur Day » réunissant les 7 principaux recruteurs espagnols dans la région Nouvelle-Aquitaine : suivi des investissements en région, identification des problématiques ; de manière plus proactive, prospection d'acteurs pas encore implanté en N-A.

Business France produit du conseil, mais propose également une formation pour les collectivités territoriales françaises, via un dispositif de formation (Formatex) mais qui vise davantage les entreprises sur le volet export. Business France propose aussi des formations aux agences de développement locales, et de manière générale à tout l'écosystème publique intervenant sur l'investissement étranger.

Pour les petites collectivités et agglomérations, les équipes de Business France travaillent davantage sur des sujets d'investissement et d'attractivité - stratégie locale, complément de chaînes de valeur avec des savoir-faire étrangers, observation d'une très bonne complémentarité entre la région et les collectivités en son sein au niveau économique (financements).

Enfin, d'un point de vue géographique, Business France observe que l'exportation des entreprises en Afrique du Sud et au Maghreb se développe bien. Le Mexique et le Canada se tournent de plus en plus vers l'Europe puisqu'ils font face à un changement de paradigme venant des USA.