

Exportez votre monde



Édito

L'année 2022 a été marquée par une situation géopolitique extrêmement tendue, déclenchée par le conflit russo-ukrainien.

Ce contexte compliqué a eu des répercussions économiques importantes : augmentation du coût de l'énergie, rupture de chaînes d'approvisionnement, inflation, ... sans oublier les difficultés de recrutement pour de nombreuses entreprises.

Par conséquent, il n'a jamais été aussi primordial d'avoir une stratégie de développement à l'international. Car nous le savons, l'export est un facteur de croissance et d'innovation et donc de compétitivité pour nos entreprises.

Le Grand Est a affiché un volume d'exportation record avec 73,6 milliards d'euros, en hausse de plus de 12 % par rapport à 2021. La balance du commerce extérieur de la région Grand Est affiche également un excédent remarquable de 2,36 milliards d'euros. **Bravo à nos entreprises !**

Quelques chiffres

- > **Plus de 203 entreprises ont participé à notre programme d'actions collectives PREGE** (salons professionnels et missions de prospection)
- > **587 entreprises ont été accompagnées individuellement et/ou collectivement** dans le cadre de parcours d'internationalisation
- > **945 dossiers réglementaires ont été traités**
- > **631 personnes ont participé à nos Journées de l'international**

En termes de perspectives, 2023 verra le lancement des nouveaux **Parcours d'Accompagnement** mis en place et cofinancés par la Région Grand Est pour préparer les entreprises au **développement export**. À noter également la mise en œuvre d'une **nouvelle offre de services** développée par la Team France Export intégrant notamment un volet e-commerce pour répondre aux évolutions rapides des marchés.

L'équipe CCI International Grand Est, membre opérationnel de la Team France Export est plus que jamais **mobilisée à vos côtés** pour relever les nombreux défis à venir !

Bien cordialement

Sylvain Convers

Président de CCI International Grand Est



NOS filières / expertises



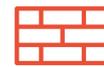
**Aéronautique /
Défense**



**Agroalimentaire
solide et liquide /
équipements**



Automobile



**Bâtiment
Second-oeuvre**



**Bien-être /
Cosmétique**



**Décoration
ameublement
luxe - EPV**



**Environnement,
bâtiment et transport
durables - Smart City**



**Équipements
industriels /
Mécanique**



Ferroviaire



Industrie du Futur



**Numérique
audiovisuel
e-commerce**



**Plasturgie,
matériaux
composites**



**Santé
(pharma - biotech-
techmed)**



Silver économie



Textile technique

Accompagnement

individuel

384 entreprises

587

entreprises
accompagnées

11 MISSIONS DE PROSPECTION

64 entreprises participantes

ISRAËL | Aéronautique

SÉNÉGAL | Environnement-Eau

SUISSE | Santé

LUXEMBOURG, PAYS-BAS | Bâtiment, Second-œuvre

CÔTE D'IVOIRE, GUINÉE | Mines

MAROC | Environnement, Efficacité énergétique

POLOGNE, ROUMANIE | Environnement

CANADA | Aéronautique, Matériaux

POLOGNE, RÉPUBLIQUE TCHÈQUE | Agroalimentaire

TUNISIE | Environnement, Transition écologique

JAPON | Santé

21 SALONS

139 entreprises exposantes

CES LAS VEGAS | États-Unis

ISM KÖLN | Allemagne

FORUM MONDIAL DE L'EAU | Sénégal

ART DE VIVRE À LA FRANÇAISE | Japon

TASTIN'FRANCE VINS | États-Unis

FRENCH DESIGN DAY | Royaume-Uni

PLMA | Pays-Bas

TASTIN'FRANCE VINS | Roumanie, Pologne

BIO INTERNATIONAL | États-Unis

FANCY FOOD SHOW NEW-YORK | États-Unis

TASTIN'FRANCE VINS | Chine

TASTIN'FRANCE VINS | Royaume-Uni

BIOFACH | Allemagne

INNOTRANS | Allemagne

DOWNTOWN DESIGN | Dubaï

MEDICA COMPAMED | Allemagne

TASTIN'FRANCE VINS | Taïwan, Corée du Sud, Japon

WEBSUMMIT | Portugal

SLUSH | Finlande

FORUM TUNISIE ENVIRONNEMENT | Tunisie

GITEX | Dubaï

LES CLUBS - 76 participants

CLUB DES EXPORTATEURS DE LORRAINE

3 rencontres

BUSINESS CLUB ALSACE CHINA

2 réunions

LES NEWSLETTERS - 7 600 destinataires

11 NEWSLETTERS INTERNATIONALES

4 NEWSLETTERS RÉGLEMENTATION INTERNATIONALE

3 NEWSLETTERS SPÉCIALES CONFLIT EN UKRAINE

9 RENCONTRES THÉMATIQUES

210 participants





Les lauréats et les partenaires

les JOURNÉES de L'INTERNATIONAL

Soirée de lancement au Lycée
Saint Jean-Baptiste de la Salle à Reims,
en présence de 150 personnes



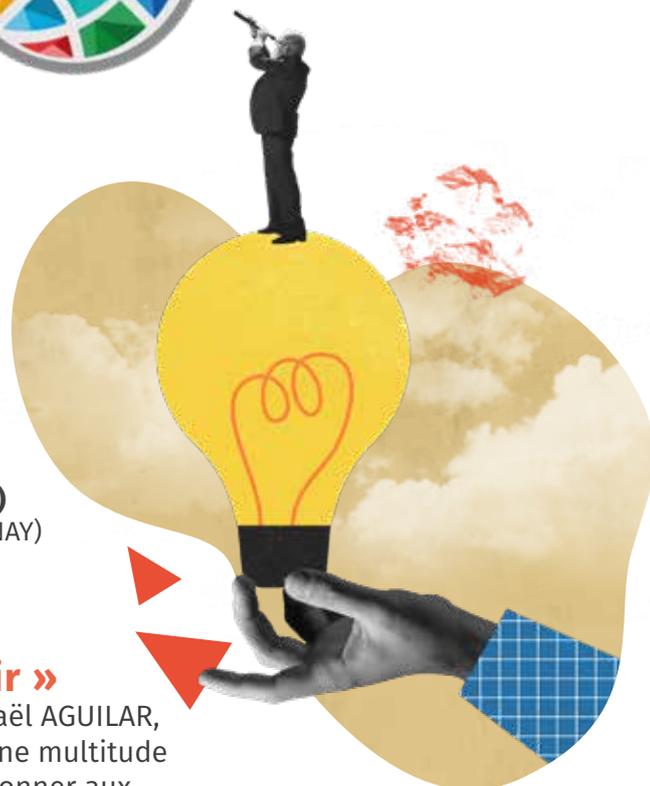
Réussite à l'export : 4 entreprises du Grand Est mises en lumière

PRIX DU NOUVEL EXPORTATEUR
attribué à **CHAMPAGNE JEAN HÛ** (51700 VINCELLES)

PRIX DU DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL
attribué à **ECOSUN INNOVATIONS** (68490 HOMBURG)

PRIX START UP
attribué à **HOLIMAKER** (57000 METZ)

PRIX V.I.E. (VOLONTAIRE INTERNATIONAL EN ENTREPRISE)
attribué à **EMERSON PROCESS MANAGEMENT** (68700 CERNAY)



« Conquérir ou périr »

Conférence animée par Michaël AGUILAR,
conférencier international. Une multitude
d'idées et de conseils pour donner aux
dirigeants et à leurs équipes le plaisir
et la confiance d'aller à la conquête
de nouveaux clients.

DU 15 au 18 novembre

100 % DIGITAL
100 % GRATUIT
100 % EXPORT



631 inscrits

481 participants aux
9 webinaires pays/thématiques
150 personnes à la soirée



 **945 demandes de conseils** pour **502 clients**

Éclairages réglementaires produit/pays
Check up réglementaires Marquage
CE / REACH
Relectures de contrats internationaux

Coaching export et juridique
Informations réglementaires
Conseil réglementaire Suisse

 **571 participants**
aux **9 Ateliers Techniques Export**

DEB et TVA
CGV et CGA
Dispositifs médicaux
Exportations hors Union européenne
Techniques de paiement

Les règles de TVA
Refonte du dédouanement
Incoterms®
Prestations de services

 **104 entreprises** ont participé à
10 rencontres BtoB européennes



Ambassadeur TFE

Créée en 2015, l'entreprise Ecosun Innovations a pour vocation de concevoir, fabriquer et commercialiser des solutions solaires Plug and Play innovantes et mobiles. Ces génératrices solaires permettent l'installation d'énergie verte dans les zones non couvertes par un réseau, ainsi que l'accompagnement d'opérations mobiles en remplacement des groupes électrogènes fossiles. Des solutions innovantes, uniques et brevetées, utilisables partout, dans toutes les conditions climatiques ; avec zéro émission de carbone et sans énergie fossile. Forte de son expérience en matière d'énergies renouvelables et pour répondre aux besoins spécifiques de ses clients, Ecosun Innovations déploie des solutions solaires dans de nombreux pays et devient la référence technologique des solutions off-grid.

Pour se développer à l'international, l'entreprise s'appuie sur l'expertise et les réseaux de la Team France Export Grand Est. Un vrai binôme s'est créé avec son Conseiller International. L'export constitue aujourd'hui 90 % de son activité, notamment en Afrique et plus récemment en Europe, Aseano et Amérique Latine. En peu de temps, les actions de prospection collectives ou individuelles, check'up réglementaire, actions de visibilité auprès des bailleurs de fonds, lui ont permis de poursuivre son développement sur différents marchés étrangers.

Pour ce remarquable développement à l'international, Ecosun Innovations a été nommé Ambassadeur Team France Export.

Ce programme rassemble des entreprises qui, par leur talent et leur audace, se démarquent et contribuent à faire rayonner le savoir-faire français à l'international.

Les Ambassadeurs Team France Export témoignent de leur réussite entrepreneuriale à l'étranger, leur vision stratégique et leurs enjeux. Ces chefs d'entreprises partagent leur envie d'export et donnent les clefs de leur succès, permettant ainsi de motiver et d'accompagner d'autres entreprises dans leurs projets export. Les 3 conseils de Frédéric Rohmer, Président d'Ecosun Innovations, pour se lancer à l'international : « avoir de l'audace pour partir à la découverte d'autres pays, langues et cultures ; prévoir des moyens financiers et humains ; avoir de la persévérance et cadrer ses actions sur le long terme ».



” Témoignages



Provisys Engineering, start up 100 % française basée à Maxéville (54), conçoit des systèmes de mesure par analyse vidéo, destinés à améliorer la connaissance du comportement des matériaux.

« Nous avons souhaité nous développer à l'international et avons contacté la Team France Export. À la suite du programme Be Est Export qui nous a permis **de prioriser nos marchés**, notre Conseiller CCI International Grand Est a organisé **un Point Conseil Marché** avec le bureau Business France en Turquie, et très vite, le potentiel de la Turquie a émergé » explique Kamel LEDRA, dirigeant de l'entreprise.

À la suite d'une dizaine de rendez-vous en visioconférence avec des prospects qualifiés, une mission en Turquie a été programmée. Une fois **les formalités** d'exportation temporaire effectuées pour pouvoir emmener du matériel sur place, des démonstrations ont pu être réalisées dans les locaux des entreprises turques.

« Grâce à l'Assurance Prospection proposée par BpiFrance, nous avons pu bénéficier d'un soutien en trésorerie et nous assurer contre le risque d'échec. À la suite de cette mission, deux contrats ont été signés et d'autres offres sont en cours. L'accompagnement de la TFE a été déterminant pour la réussite de cette opération ».



CHAMPAGNE JEAN HÛ

Champagne Jean Hû est une exploitation familiale qui travaille ses vignes, presse ses raisins et s'occupe de la vinification depuis près de 60 ans. Installée à Vincelles dans la Marne (51), elle produit des vins rosés et blancs en appellation AOC Champagne.

« Notre entreprise familiale a décidé de se lancer à l'international. Quels pays ? Quelles formalités accomplir ? Comment optimiser notre démarche ? » s'interroge Louis Mouton, Dirigeant.

Pour répondre à ces questions et se préparer efficacement, Champagne Hû s'est appuyé sur la Team France Export Grand Est pour **l'accompagner dans le ciblage de ses futurs marchés** export et ainsi sélectionner des marchés à potentiel : États-Unis, Autriche, Italie.

En parallèle, l'entreprise souscrit une **Assurance Prospection**, proposée par BpiFrance, pour sécuriser ses projets.

Aujourd'hui, l'Italie offre de belles perspectives et des résultats concrets ont été engrangés.

Louis Mouton a également souhaité **renforcer les connaissances** de son équipe sur les fondamentaux de l'export. CCI International Grand Est a proposé des **séances de coaching sur-mesure**, adaptées aux besoins réels de l'entreprise.

Un accompagnement individuel, réalisé par des intervenants expérimentés, pour être rapidement opérationnel dans la gestion de ses opérations à l'international.



FRIEDRICH SURGELES

Friedrich Surgelés, entreprise familiale, prépare à Geudertheim (67), des flammekueche / tartes flambées surgelées et des fonds de tarte frais et surgelés.

« Forts d'une première expérience réussie au Danemark, nous nous sommes à nouveau rapprochés de la Team France Export Grand Est pour **accélérer notre développement sur le marché allemand**, explique Nathalie Friedrich, Directrice Commerciale France & Export. Nous avons rédigé un **cahier des charges** précis et notre Conseillère CCI International Grand Est nous a organisé une **mission individuelle** sur-mesure en Allemagne, avec des cibles bien précises en phase avec notre stratégie export ».

L'entreprise a bénéficié de la connaissance et du savoir-faire du Bureau Business France de Düsseldorf en Allemagne, qui a **planifié plusieurs rendez-vous** avec de potentiels partenaires, porteurs d'opportunités, ciblés et qualifiés.

À son retour, Nathalie Friedrich a adressé des compléments d'information ainsi que les offres commerciales et, à ce jour, plusieurs partenariats ont été actés avec des distributeurs allemands.

« Nous apprécions l'investissement des équipes, très professionnelles, qui permet à notre Société de développer avec efficacité, au-delà de nos frontières, la vente de nos tartes flambées surgelées et fonds de tartes. Issues d'un savoir-faire traditionnel, ces recettes sont garanties sans OGM, sans additifs, sans conservateurs et sans nitrites » précise Nathalie Friedrich.



s'informer

Infos et conseils réglementaires export
Éclairage réglementaire
Contrats – CGV /CGA export
Marquage CE et REACH
Check-up réglementaire –
mise sur le marché de l'Union européenne

définir une stratégie export

Plan d'action export
Ciblage marché

prospector

Préparation sur mesure d'une action à
l'étranger
Participation à un salon professionnel
Mission de prospection commerciale
Rencontres BtoB

renforcer sa présence à l'étranger

V.I.E.
Programme d'immersion

acquérir des compétences

Ateliers export
Formations aux techniques du commerce
international
Coaching

sécuriser et financer son opération export

Aide au montage d'un dossier
de financement

gagner en notoriété à l'international

Relations presse à l'international
Communication digitale

développer son réseau

Clubs export

OPÉRÉ PAR



**CCI INTERNATIONAL
GRAND EST**

T. 03 29 76 83 26

TFE@grandest.cci.fr

www.teamfrance-export.fr/grandest



une équipe de proximité
38 collaborateurs répartis sur tout le territoire



Pour vos projets de développement international,
l'équipe **CCI International Grand Est** est à votre écoute.

Contactez nos conseillers !

03 88 76 42 12



www.teamfrance-export.fr/grandest



www.cci-international-grandest.com

