



JOURNÉE DE L'INTERNATIONAL

24 NOVEMBRE 2020

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES 



Adoptez un comportement international



Isabelle BAILLY

Présidente du Comité Hauts-de-Seine des conseillers du commerce extérieur de la France



Marc TENNERONI

Expert-comptable, membre du Comité Missions internationales de l'Ordre des experts-comptables

Comment fait-on ?



1. Pourquoi une entreprise se lance-t-elle à l'export ?
2. Comment vivre l'aventure export ?
3. Focus sur le mentorat personnalisé



Pourquoi une entreprise se lance-t-elle à l'export ?

Témoignage de chef d'entreprise



Comment vivre l'aventure export ?

Les conseillers du commerce extérieur en chiffres

4300 entrepreneurs et
dirigeants d'entreprises *

qui partagent bénévolement
leur expérience de
l'international



mandatés pour **4** missions



au service de l'économie
française depuis **120** ans



organisés en **8** grandes zones
géographiques

1/3 en France et 2/3 à l'étranger



présents dans **+150** pays



Les 4 missions des CCE



CONSEIL AUX POUVOIRS PUBLICS

Dialoguer avec les pouvoirs publics, à tous les niveaux, pour partager nos informations et analyses des marchés et proposer des mesures favorisant le développement du commerce extérieur français



MENTORAT / APPUI AUX ENTREPRISES

Partager l'expérience internationale des CCE avec les entreprises, en particulier les PME, pour faciliter leur développement international, et contribuer à la modernisation du dispositif de soutien au commerce extérieur



FORMATION DES JEUNES À L'INTERNATIONAL

Partager l'expérience concrète du business international avec les jeunes afin de leur donner le goût de l'international



PROMOTION DE L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE

Contribuer à la politique d'attractivité du territoire français pour les investisseurs internationaux et le tourisme

Les partenaires des CCE

Pouvoirs Publics

- Team France Export
- Bpifrance
- Banque de France
- Douanes
- Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE)
- Région Ile de France (PM'Up, TP'Up)
- Direction Générale du Trésor

Organismes paritaires ou professionnels

- Chambres de Commerce et d'Industrie
- MEDEF et MEDEF International
- Chambre des Métiers et de l'Artisanat
- Confédération des PME (CPME)
- Groupement du Patronat Français
- SNITEM (dispositif médical)
- France Chimie(chimie)
- ARIA (agro-alimentaire)
- Et les **experts-comptables**

Groupes d'entrepreneurs et Pôles de Compétitivité

- Croissance Plus
- Premières Ile de France
- Club des Exportateurs de France
- SWAVE
- Medicen
- Polepharma
- Angel Santé



Focus sur le mentorat personnalisé

Initiation d'un Mentorat Personnalisé

Identification d'une entreprise à fort potentiel export

Rôle clef des partenaires

Premier contact par le Référent Mentorat

oui/non

Soumission d'une candidature pour un Mentorat

Dossier à compléter par l'entreprise avec l'aide du Référent

Validation de la candidature lors de la réunion trimestrielle de la Commission Mentorat

Procédure accélérée possible, appel à candidature par e-mail

oui/non

Nomination d'une Equipe Mentorat dédiée et d'un Chef de Projet

Compétences sectorielles et géographique

Prise de contact avec le dirigeant, signature de la Charte de Mentorat, diagnostic

Diagnostic préalable indispensable

3 axes clé d'analyse à déterminer lors d'une réunion présentielle entre l'équipe Mentorat et le dirigeant de l'entreprise

1

Fondamentaux

- Equipe dirigeante
- Portefeuille / Produit(s), concurrence
- Performance commerciale (France et étranger)
- Performance financière (compte de résultats, bilan)
- Financement

2

Ambitions internationales

- Expériences (dirigeants, entreprise)
- Rationnel pour un déploiement international
- Niveau de préparation (existence ou non d'un plan plus ou moins abouti)
- Objectifs exprimés
 - Timing
 - Portefeuille / produits
 - Performance financière
 - Zone géographique

3

Appétence au mentorat

- Equipe (compétence, disponibilité)
- Compréhension de la valeur et des objectifs du Mentorat
- Ouverture d'esprit (accueil des idées, de la contradiction voire de la critique)
- Engagement

Rapport succinct

Recommandation (oui / non, type de Mentorat)

4 types de Mentorat

Diagnostic

Accompagnement stratégique :

Accompagnement du dirigeant dans l'élaboration de sa stratégie de déploiement à l'international

Accompagnement tactique :

Accompagnement du dirigeant dans la mise en place de sa stratégie de déploiement à l'international

Partage d'expérience :

L'Equipe Mentorat est à la disposition du dirigeant (ou de l'équipe dirigeante) pour l'accompagner à chaque étape de sa réflexion

Mise en relation :

Réponse à un besoin plus ponctuel de mise en relation avec des CCE experts, des prestataires ou des partenaires potentiels

Accompagnement stratégique



Témoignage de Maxime LECUYER, Corporate Strategy & International Development MEOTEC

« En 2019, MEOTEC lance son plan de développement international. Notre démarche commence par une étude de marché approfondie sur 5 pays européens avec l'objectif de choisir 2 lieux d'implantation parmi les 5 analysés.

Notre défi était à la fois de confronter l'analyse théorique à la réalité opérationnelle du terrain et de percevoir au mieux le climat des affaires propre à chaque pays.

Notre rencontre avec les CCE a été déterminante. Après une soutenance de notre dossier, les CCE nous ont accompagné sous la forme du Mentorat et nous ont **mis en relation avec les CCE de chaque pays**. Les rencontres avec les prescripteurs locaux nous ont permis de **valider de nombreuses hypothèses, de mesurer la pertinence de notre business model et de notre approche, de mieux appréhender les subtilités culturelles propre au recrutement et au relation commerciale et enfin de mieux comprendre les contraintes juridiques et contractuelles.**

Bienveillance, pragmatisme, passion, partage ont guidé chacune des rencontres.
Un grand merci à la communauté des CCE ! »



Remise du Grand Prix du Mentorat : Frédéric Girard (CCE- VP Mentorat Paris-Ouest), Monsieur le Député Jacques Maire, Julien Denègre (CCE), Maxime Lecuyer, Isabelle Bailly (Présidente CCE 92)

Partage d'expérience



Témoignage de Thomas GRIFFOIN, CEO de DECOD

« Aujourd'hui leader européen de l'image 3D pour le secteur de l'ameublement décoration, DECOD réalise +20% par an depuis 2012 (+40% pour l'export), pour un chiffre d'affaires de 2,4 millions réalisé à 64% à l'international, avec 20 collaborateurs en France et 130 à l'étranger.

Fondée et dirigée par un acteur de terrain initialement novice en matière d'export, le Mentorat proposé par les 2 CCE 92 (Etienne Fournier et Laurent Poirier) a permis de poser les fondamentaux du commerce à l'international, fondamentaux d'autant plus essentiels que c'est à l'export que l'entreprise négociait ses premiers contrats d'importance. **La relation de confiance** née de ce premier succès du Mentorat CCE s'est poursuivie par un **accompagnement à l'ouverture d'une filiale nearshore permettant à l'entreprise d'atteindre la rentabilité**. Mais bien au-delà des apports de leurs propres expériences business, les 2 CCE mentors ont surtout fait naître chez DECOD **une volonté assumée de rayonnement international**. Aujourd'hui, cette ambition se traduit par le développement d'un nouveau modèle économique de plateforme à même de faciliter la pénétration d'un nombre plus important de pays et d'accélérer ainsi la conquête de marchés à l'export. »



Remise du Prix Coup de Cœur du Mentorat : Madame la Députée Florence Provendier, Laurent Poirier (CCE), Etienne Fournier (CCE), Grégoire de Rubiana (Decod, représentant Thomas Griffoin)

Types de Mentorat – « Flash Mentorat »

Vous êtes une PME |

L'export est une opportunité de relance ?

Pour relancer votre activité à l'international en sortie du confinement, les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCE) proposent aux PME Franciliennes une offre **Flash Mentorat gratuite**.

Après un rapide état des lieux téléphonique, si votre candidature est retenue, les CCE vous proposeront :

- L'accès privilégié à un CCE expérimenté (secteur, zone géographique) et à son réseau pendant 15 jours,
- Une aide à l'identification des priorités de reprise à l'international,
- Une aide à l'identification de points de blocage dans un ou deux pays clefs, suivie d'une mise en relation avec les CCE compétents locaux,
- Une aide à l'identification des solutions de financement.

Les CCE sont un réseau de **4300 dirigeants et chefs d'entreprise** bénévoles en France et à l'étranger dans **tous les secteurs d'activité** (www.cnccef.org). Les CCE sont tous mobilisés pour aider les PME à sortir d'une situation inédite en apportant leur savoir-faire et leur réseau international.

Après un rapide état des lieux téléphonique, si votre candidature est retenue, les CCE vous proposeront :

- L'accès privilégié à un CCE expérimenté (secteur, zone géographique) et à son réseau pendant 15 jours,
- Une aide à l'identification des priorités de reprise à l'international,
- Une aide à l'identification de points de blocage dans un ou deux pays clefs, suivie d'une mise en relation avec les CCE compétents locaux,
- Une aide à l'identification des solutions de financement.

Start-up et Mentorat

Mentorat des start-ups?

PROS

- Fort potentiel de certaines start-ups
- Impact positif sur l'image du CCEF
 - Vivier de CCEF potentiels

CONS

- Perte de temps et d'énergie si immatures

Conditions de sélection

- Création d'une catégorie « start-ups » dans la présentation des dossiers
- Critères de sélection:
 - Entreprise présentée par un partenaire historique et crédible
 - Premier entretien convaincant par un des référents Mentorat
 - Business model d'emblée global
 - Entreprise créée
 - Premier tour de table de financement déjà réalisé (« love money »)
 - Demande aux CCE plus large que le simple financement
 - Création de valeur essentiellement localisée en France
- Importance de la réunion de diagnostic, afin de valider la pertinence à engager un Mentorat.

Engagement, suivi et conclusion

Engagement de l'équipe de Mentorat:

➤ Chef de projet (≈ 1-2 heures par semaine)

- Il anime le projet (point de contact avec le Dirigeant, planification des réunions, liaison entre les membres de l'équipe)
- Il contacte des CCE Experts géographiques ou sectoriels
- Il reporte les progrès du projet dans l'outil de suivi

➤ Membre (≈ 2-3 heures par mois)

- Il contribue au projet (participation aux réunions, relecture de documents)

La durée du Mentorat est définie en amont

➤ A la fin du Mentorat, un bilan est réalisé entre l'équipe et le dirigeant

- Les résultats sont reportés dans l'outil de suivi
- Le dirigeant est invité à témoigner de son expérience (écrit, vidéo)

➤ La prolongation du Mentorat peut être convenue

- Un nouveau plan de travail détaillé et limité dans le temps doit être convenue



Merci de votre attention !



Replays disponibles sur www.experts-comptables.fr



comite-mi@cs.experts-comptables.org