

L/  
**ÉQUIPE  
EXPORT**

Auvergne  
Rhône  
Alpes

**BOOSTEZ  
VOTRE CROISSANCE  
À L'INTERNATIONAL**



L'Équipe Export regroupe les acteurs publics et privés qui accompagnent les entreprises dans leur développement commercial à l'international. À l'initiative de l'État, de la Région Auvergne-Rhône-Alpes et de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Région (CCIR), elle associe la DIRECCTE, Business France, Bpifrance, COFACE, l'Agence régionale de développement économique, les Conseillers du Commerce Extérieur (CCEF), le MEDEF Auvergne Rhône-Alpes, la CGPME, la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes (Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat), et les opérateurs privés de l'OSCI.

## NOTRE OFFRE DE SOLUTIONS POUR VOTRE PROJET À L'INTERNATIONAL

Parce que l'international est une clé de la compétitivité de votre entreprise, les acteurs publics et privés d'Auvergne-Rhône-Alpes s'unissent pour vous faciliter l'export et contribuer à votre croissance sur les marchés internationaux.

De l'information marchés à l'implantation, en passant par l'aide au financement et la recherche de partenaires commerciaux, l'Équipe Export vous propose une offre complète d'accompagnements individuels et collectifs, adaptée selon vos besoins et la maturité de votre projet.

### PRÉPARER SON PROJET, VALIDER SA STRATÉGIE INTERNATIONALE /

*Exporter oui, mais par où commencer ?  
Quels marchés cibler ?  
Quelles sont les règles à respecter pour aborder un nouveau pays ?  
Mon entreprise est-elle prête pour le "grand export" ?*

Quel que soit votre niveau de maturité face à votre projet de développement à l'international, les partenaires de l'Équipe Export vous accompagnent en amont pour réaliser un diagnostic export, vous aider à définir une stratégie de développement, ainsi qu'un plan d'actions à l'international. Vous pouvez bénéficier de la dynamique de groupe à travers le partage d'expériences et d'expertises d'autres entreprises et partenaires.

### PROSPECTER, DÉVELOPPER SON BUSINESS /

*Comment financer la phase de prospection ?  
Qui peut m'aider à mesurer la fiabilité de mes interlocuteurs ?  
Quelles solutions pour ma représentation locale et mes flux commerciaux ?  
Quelles formalités pour vendre en Europe, hors Europe ?*

De manière collective ou individuelle, vous pouvez optimiser vos démarches de prospection à travers différents types d'actions : participation aux salons et aux missions d'affaires à l'international organisés par les partenaires de l'Équipe Export, recherche de partenaires commerciaux ou industriels, rendez-vous BtoB qualifiés, externalisation de votre force commerciale selon votre cahier des charges, etc.

Retrouvez le Programme régional sur <https://openagenda.com/missionsco2017> et le programme France Export sur <http://export.businessfrance.fr>

Des solutions de financements et de garanties viennent en appui de vos démarches pour sécuriser votre projet export et vos contractualisations.

### RECRUTER, SE DOTER DES SOLUTIONS RH STRATÉGIQUES /

*Comment constituer ou renforcer mon équipe export ?  
Quels profils recruter ?  
Quelles sont les solutions RH pour prospecter sur le terrain ?*

Des solutions de recherche de financement et de recrutement de candidats existent pour vous doter des ressources humaines adaptées au développement de votre projet à l'international (profils junior via le Volontariat International en Entreprise V.I.E., ou profils expérimentés).

### RÉUSSIR SON IMPLANTATION À L'ÉTRANGER /

*Quel intérêt mon entreprise a-t-elle à s'installer en dehors de ses frontières ?  
Quelles solutions pour être plus proche de mes clients à l'étranger ?*

Pour tester sur le terrain le potentiel d'un produit ou process, trouver le bon partenaire et le bon mode d'implantation (domiciliation, hébergement, structure locale, joint-venture, incubateur local...), disposer d'une force commerciale dédiée ou créer une filiale, vous pouvez vous appuyer sur notre réseau international d'experts.

## VOS CONTACTS PRIORITAIRES EN RÉGION



### DIRECCTE

Annie LEZETA

04 26 99 28 30

annie.lezeta@direccte.gouv.fr



### Business France Auvergne Rhône-Alpes

Olivier PAGERON / Lyon

06 70 94 33 96

olivier.pageron@businessfrance.fr

Marc DEBELS  
/ Clermont-Ferrand

06 61 81 20 87

marc.debels@businessfrance.fr



### COFACE Garanties Publiques

Marie-Claire SARLIEVE

/ Départements

03, 15, 42, 43, 63

06 20 66 84 42

marieclaire.sarlieve@coface.com

Colin DIEUDONNE

/ Départements

01, 07, 26, 38, 73, 74

06 32 40 20 94

colin.dieudonne.@coface.com

Christian TERRIER

/ Département 69

06 23 61 03 61

christian.terrier@coface.com



### Bpifrance

Lucia LOMBARDO / Lyon

04 72 60 57 82

lucia.lombardo@bpifrance.fr

Stéphane SANTIA-ANDREWS  
/ Clermont Ferrand

07 89 09 51 64

Stephane.santiaandrews@  
bpifrance.fr



### La Région

Auvergne-Rhône-Alpes

### Conseil régional Auvergne-Rhône-Alpes

Marilyn MICHEL

04 26 73 58 96

marilyn.michel@

auvergnerhonealpes.eu



### CCI RHÔNE-ALPES

### CCI International Rhône-Alpes

Florent BELLETESTE

04 72 11 43 34

belleteste@rhone-alpes.cci.fr



### CCI AUVERGNE

### CCI International Auvergne

Laurence ROQUETANIERE

04 73 43 43 64

lroquetanieri@auvergne.cci.fr



### CRMA

Laura GASPAROUX

04 72 44 13 36

laura.gasparoux@crma-

auvergnerhonealpes.fr



### ARDE Auvergne

Cécile CUBIZOLLE

04 73 19 60 21

c.cubizolle@arde-auvergne.com



LES ENTREPRENEURS  
DE L'INTERNATIONAL

### OSCI

Marie-Christine COLLIERE

04 78 35 42 32

mc.colliere@exportease.fr



LES CONSEILLERS DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE  
AUVERGNE - RHÔNE-ALPES

### Conseillers du Commerce Extérieur de la France

Caroline MARTINEAU

04 26 73 46 16

cmartineau@crcccef-ra.org



### CGPME

Pierre-Jean BAILLOT

04 72 53 74 74

pierre-jean.baillot@cgpme-ra.org



MEDEF  
Auvergne  
Rhône-Alpes

### MEDEF

### Auvergne Rhône-Alpes

Caroline COUSINA

04 78 77 07 85

ccousina@medef-aura.fr

UN RÉSEAU INTERNATIONAL  
À VOTRE SERVICE  
POUR ACCOMPAGNER  
TOUS VOS PROJETS