RÉUSSIR A L'INTERNATIONAL
DANS LE MONDE POST-COVID

Le COVID rebat les cartes de l’économie mondiale: il accélère les mutations en cours et initie de nouvelles tendances, dont certaines impactent directement la pratique du commerce international. L'UEIE 2020 avait pour but de partager l'analyse et les propositions d'entrepreneurs et d'experts, afin de donner aux exportateurs une gamme de solutions stratégiques et opérationnelles pour les années à venir.

9H00-9H15
Conference Hall 1

Mot de bienvenue et introduction

9H15-10H00
REPENSER ET AGIR EN MÊME TEMPS : TÉMOIGNAGES D'ENTREPRENEURS EN MOUVEMENT

Conference Hall 1

SÉANCE PLÉNIÈRE (45 MIN.)

Deux chefs d’entreprises partagent, autour d’un animateur, comment ils ont mené à la fois l’analyse du nouveau contexte business et engagé la transformation de la stratégie internationale de leur entreprise: analyse de l’évolution des marchés et des canaux de distribution, transformations des modes de prospection et de collaboration inter-entreprises, difficultés à saisir les nouvelles opportunités de croissance, décisions en matière de digitalisation, relations clients, relations avec les fournisseurs, organisation des équipes, cohésion, etc.

Séance plénière animée par Pedro Novo, directeur exécutif en charge des activités export, Bpifrance, qui interrogera deux chefs d’entreprises basés en France et en Chine sur la manière dont ils ont transformé leur entreprise dans la crise.

Bruno BOUYGUES
PDG de GYS

Guillaume BERNARD
CEO de Bernard Controls
Président du comité Chine des CCE

Pedro NOVO
Directeur éxécutif en charge des activités export, Bpifrance

10H00-10H15
Meeting rooms 1

Présentation des ateliers

10H15-13H00
QU'EST CE QUE LE COVID CHANGE POUR L'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES À L'INTERNATIONAL?

Deux séries d'ateliers permettront de comprendre ce qui change durablement pour les entreprises à l'international: l'évolution des différents pays et des segments de marchés, la transformation des différentes pratiques du commerce international, etc.

Chaque atelier réunit deux experts et les entreprises intéressées dans une session de partage de leurs analyses et de leurs expériences, le but étant de progresser collectivement dans la manière d'appréhender chacun des sujets proposés.

10H15-11H15 : Meeting rooms 1
COMPRENDRE LES NOUVELLES DYNAMIQUES DES MARCHÉS INTERNATIONAUX

Ateliers (60 min)

ATELIERS MARCHÉS :

Partagez l'expérience d'experts et d'exportateurs sur les pays/marchés suivants :

- A1 (boardroom)- Afrique de l'Ouest – résilience et perspectives de reprise/rebond en 2021

Gérald PETIT, directeur Afrique de l'Ouest, Business France
Philippe CORDIER, CEO, Ceemo (délégué OSCI au Sénégal)

- A2- Afrique du Sud et Australe : les projets d'infrastructures au cœur de la stratégie de relance post-Covid-19

Axel BAROUX, directeur Afrique subsaharienne, Business France
Jean-Claude LASSERRE, CEO Saint-Gobain Africa (Président comité CCE Afrique du Sud)

- A4- Pourquoi le modèle allemand à bien besoin des exportateurs français ?

Dominique CHERPIN, directeur Villafrance, Cologne-Paris-Munich-Lyon (CCE Allemagne) Murielle TAISNE, directrice Allemagne, Altios

- A5 (boardroom)- Une Asean bénéficiaire de la crise, dans un nouvel ordre post-covid ?

Pascal LAMBERT, président FFCCS, Group Country Head Singapore, South-East Asia and India, Société Générale (CCE Singapour)
Cyril DUMON, CEO Asia Pacific, Bolloré (CCE Singapour)

- A6- L'Australie, toujours une terre d'opportunités pour les entreprises françaises ?

Emmanuel BISI, directeur général, Expandys (délégué OSCI en Australie)
Françoise MERIT, Global CFO, Aurecon (Présidente comité CCE Australie)

- B1- Quelles opportunités de rebond pour les entreprises françaises sur le marché Brésilien ? * (15h30-16h30)

Didier KOCH, directeur Brésil, Altios

- B2- Canada * (15h30-16h30)

Guillaume CARIOU, directeur général, Mercadex International (Canada)
Laura NAVILLE, directrice Canada, Groupe Salveo

- A7 (boardroom)- Chine : retour d'expérience sur la période COVID19, réalité opérationnelle face au discours ambiant

Camille VERCHERY, CEO, VVR International
Philippe EYRAUD, PDG, Mixel (CCE France)

- A8- Le marché coréen face à la crise : gagnants et perdants

Jean-César LAMMERT, directeur Corée, Business France
David-Pierre JALLICON, président FKCCI, D.P.J & Partners Ltd (CCE Corée du Sud)

- A9- Emirats Arabes Unis post Covid : un business model à réinventer

Geoffroy BUNETEL, Group Head of Strategy, Chalhoub Group, president French Business Council
Agnès LOPEZ-CRUZ, directrice générale, French Business Council

- B3- Etats-Unis * (15h30-16h30)

Bertrand GIRARD, Managing Partner Amérique du Nord, Altios

- A10- Europe centrale & orientale : quelle perspective pour les supply chains ?

Laurence de TOUCHET, directrice Europe centrale et orientale, Russie, Business France
Sanja IVANIC, directrice, CCI France Serbie
Stefan GAIBU, directeur Supply Chain, Renault Service, Roumanie

- A11- Réussir à piloter l'activité en Inde dans le monde Covid et Post-Covid

Abraham THOMAS, fondateur India Direct
Jérôme CHEILA, CFO Decathlon Inde

- A12- Investir dans les PME italiennes : une opportunité pour développer rapidement et acquérir des savoir-faire uniques.

Mirko MOTTINO, directeur Italie, Altios

- A13- Le retour du marché japonais dans un monde en récession

Bernard DELMAS, Member of the Board of Director, Nissan Motor Corporation et représentant de Pylote au Japon (CCE Japon)
François-Xavier COLAS, président, Classic fine foods

- A14- Travailler au Maghreb au temps du Covid-19

Michel BISAC, président CCI algéro-française, Gérant Les Pages Maghreb (CCE Algérie)
Yann Lebeau, secrétaire CFCIM, responsable Afrique France Export Céréales (CCE Maroc) Dominique BOUTTER, directeur Maghreb, Business France

- B4- Le Mexique : terre d'opportunités ? * (15h30-16h30)

Marc-Antoine LOPEZ, directeur Mexique, Business France
Margaux DRUART, directrice Mexique, Groupe Salveo

- A15- La reprise en Europe passera-t-elle par les pays nordiques ?

Yvane BOCCHI-WIRMAN, directrice régionale Europe du Nord, Business France
Guillaume LEFEBVRE, Senior Country Officer Nordic Region, Crédit agricole CIB (CCE Suède)

- A16- Le Proche-Orient post-covid

Dominique BRUNIN, directeur du développement et des relations extérieures, Chambre de commerce franco-arabe

- A17 (boardroom)- Royaume Uni / Irlande : open for business ?

Jatin RADIA, directeur Royaume-Uni, Pramex Internaitonal
Emmanuel DOLLE, Managing director Global Marketing Partners, Performance & Commerce (CCE Irlande)

- A18- Russie post-covid 19 : ce qui change et ce qui ne change pas

Philippe PELE-CLAMOUR, président Thais Capital Partner (président commission Eurasie des CCE)
David LASFARGUE, avocat associé, Jeantet (président comité CCE Russie) Emmanuel QUIDET, président CCI France Russie, Partner EY (CCE Russie)

- A19- En quoi une Turquie qui ambitionne l'auto-suffisance industrielle reste-t-elle toujours dépendante des compétences étrangères ?

Ilker ONUR, CEO Advantis Conseils, correspondant de MEDEF International en Turquie

- A20- Les marchés des bailleurs de fonds internationaux : quelles nouvelles approches ?

Cécile ANTONY-CLONTS, chef du service Organisations Internationales et Bailleurs de Fonds, Business France
Thierry Barbotte, directeur général, Vergnet Hydro

** les ateliers géographiques Amériques se tiendront l'après-midi en raison du décalage horaire.*

ESPACES DE RENCONTRE PAR SECTEUR :
Retrouvez-vous entre exportateurs d'un même secteur pour partager votre expérience et analyse dans les espaces prévus à cet effet.

11H45-12H45 : Meeting rooms 1

L'ÉVOLUTION DES PRATIQUES DE BUSINESS DÉVELOPPEMENT

Ateliers (60 min)

Partagez l'expérience d'experts et d'exportateurs sur les pratiques suivantes :

- A21.2 (boardroom)- Comment repenser sa prospection internationale pour compenser la réduction des déplacements et des contacts physiques ?

Cécile BOURY, Cécile Boury Conseil international (CCE France)
Gouënaelle BUFFARD, responsable Projet, Offre & Solutions - Développement International, Business France

- A21.2 (boardroom)- Comment repenser sa prospection internationale pour compenser la réduction des déplacements et des contacts physiques ?

Selma Chamy, directrice de projet Offre & Solutions – Développement international, Business France
Hervé Druart, co-président OSCI

- A22- Comment renforcer une relation d'affaire en temps de crise?

Jean-Paul DAVID, CEO Mercadex Europe, membre Bureau La Fabrique de l'Exportation
Johann SPONAR, CEO Groupe Salveo

- A23- Comment optimiser ses relations avec son éco-système commercial grâce au digital ?

Olga CHEVE, CEO Adekvat Vostok
Etienne VAUCHEZ, CEO Export Entreprises, président La Fabrique de l'exportation

- A24 (boardroom)- Comment développer une approche plus collaborative de l'export et de l'internationalisation ?

Michelle GROSSET, secrétaire générale, Adepta
Audrey CHARTON, propriétaire, Domaine Clos des Garands

- A25- Covid et internationalisation des entreprises : quels enjeux pour la recherche académique en commerce et management international ?

Ulrike MAYRHOFER, Professeur des Universités, directrice Executive MBA, IAE Nice, Université Côte d'Azur, présidente d'honneur Atlas Afmi
Jean-Christophe GESSLER, Maître de conférence, IAE de Poitiers, secrétaire général La Fabrique de l'Exportation

- A26 (boardroom)- Comment utiliser au mieux les réseaux d'affaires et les clubs sectoriels français à l'étranger

Charles MARIDOR, délégué général et directeur Réseau, CCI France Internationale
Yves DELAFON, président Africalink

- A27- La crise sanitaire, accélérateur de la dématérialisation des formalités du commerce international ?

Linda FOURNIER, CEO, So export
Luc DARDAUD, responsable du département des facilitations du commerce extérieur, CCI Région Paris Ile-de-France

- A28- Comment générer de l'émotion et des valeurs par rapport aux produits et à l'entreprise ? Quel impact de la crise et de la montée du distanciel ?

Arnaud LEURENT, fondateur All Winds, Groupe Salveo
Jean-Philippe CANAULT, Group Sales and Marketing Director, Smart Wood

13H00-14H30

Pause déjeuner

14H30-18H00
RENOUVELER SA STRATÉGIE INTERNATIONALE EN INTÉGRANT LES APPRENTISSAGES DE LA CRISE

La crise nous fait entrer dans un monde plus volatil et plus complexe, qui oblige chacun à infléchir sa stratégie d'entreprise et ses modes opératoires, notamment à l'international. C'est une opportunité pour ceux qui sauront se transformer car les décisions prises dans le contexte de cette crise marqueront les trajectoires d'entreprises des trois à cinq années à venir.

14H30-15H15 : Conference Hall 1
TRANSFORMER SON ENTREPRISE POUR LES NOUVEAUX DÉFIS DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL : TÉMOIGNAGES D'ENTREPRISES LEADER

Séance plénière (45 min)

Comment modifier ses priorités en termes de pays-cible, d'offre, de positionnement ?Comment adapter son organisation?
Comment repenser son business plan international?
Comment rassurer les stakeholders de l'entreprise ?

Séance plénière animée par Arnaud Leurent, fondateur All Winds, qui interrogera Thomas Derichebourg sur la manière dont il a transformé son entreprise dans la crise.

Thomas DERICHEBOURG
Président de Derichebourg Environnement

Arnaud LEURENT
Fondateur d' All Winds

15H30-16H30 : Meeting rooms 1
AMÉLIORER SA STRATÉGIE ET SON MANAGEMENT INTERNATIONAL

Ateliers (60 min)

ATELIERS DE PARTAGE D'ANALYSES ET D'EXPÉRIENCES

entre participants, autour d'animateurs experts

- B5 (boardroom)- Comment revisiter sa roadmap stratégique internationale pour mieux rebondir ?

Ulrike MAYRHOFER, Professeur des Universités, directrice Executive MBA, IAE Nice, Université Côte d'Azur, présidente d'honneur Atlas Afmi
François LAMOTTE, directeur Altios France
Patrick FERRON, directeur associé Groupe Altios, co-gérant d'Altios Stratégie

- B6 (boardroom)- Comment manager des équipes internationales en distanciel ?

Nathalie LORRAIN, directrice associée, Itinéraires interculturels, experte Stratexio

- B7- Comment assurer la cohésion et l'alignement internes face aux incertitudes de la crise et des nouveaux défis de l'international ? Le rôle du dirigeant et de la gouvernance

Alexandre CATTA, Alexandre CATTA, expert comptable, Cepeo Conseils, expert Stratexio

- B8- Comment rendre son organisation interne plus agile, pour faire évoluer son offre, son service au client et saisir les opportunités ?

Brigitte Le Borgne, fondatrice Lily-Perf, senior partner réseau IBG Global, experte Stratexio

- B9 (boardroom)- Explorer des modes de présence à l'international plus légers et plus coopératifs (franchise, license, accord de co-production, partenariats avec des entreprises locales, etc.)

Jean-Paul DAVID, CEO, Mercadex Europe, membre Bureau La Fabrique de l'Exportation
Christophe HERY, associé, Altair Avocats

- B10- Comment adapter ses chaînes d'approvisionnement ?

Adeline GREGIS, fondatrice ActionRéaction, expert Stratexio

- B11- Comment utiliser le vecteur de la croissance externe pour accélérer sa croissance à l'international ?

Fabien THEFO, directeur Grands Comptes, Pramex International

- B12 (boardroom)- Comment mobiliser efficacement tous les financements publics pour appuyer son développement à l'international ?

Florence LAUGER, responsable Appui international, Capital Export, expert Stratexio Laurence PISCOU, Responsable Projet, Expansio

- B13- Comment mobiliser les compétences pour réussir son internationalisation dans le monde post-Covid ?

David SEJOURNE, CEO Management Europe, membre Bureau La Fabrique de l'Exportation
Alexis CATANZARO, Maître de conférence, Université Jean Monnet Saint-Etienne

- B14- Comment l'entreprise doit-elle agir pour protéger sa responsabilité vis-à-vis de ses salariés et des tiers en temps de crise ?

Gaëlle BALDAN-LADET, CEO, Geodesk
Christophe DELATTRE, directeur général Neopolia Entreprises

- B15- Comment sécuriser vos contrats dans un contexte de montée des crises ?

Christoph-Martin RADTKE, avocat associé, Fiducial
Raquel GRASE, consultante en intelligence économique et développement

international, Sage SA, expert Stratexio

17H00-18H00 : Campus -> Beach

VERS LA RENAISSANCE INDUSTRIELLE ET TECHNOLOGIQUE

Pitch sur la plage (30+ min)

Conclusion de la journée par Anaïs Voy-Gillis, auteure du livre "Vers La Renaissance Industrielle": Les atouts de la France et de ses entreprises pour une renaissance industrielle et technologique.
Musique et feu d'artifice final sur la plage du campus.

Anaïs VOY-GILLIS
Auteure du livre "Vers La Renaissance Industrielle"