



# EXPORTER EN 2021-2030 LA NOUVELLE DONNE 6 & 7 Juillet 2021 à Marseille

La crise du Covid rebat profondément les cartes du commerce international !

Pour sa troisième édition, l'**UEIE 2021** propose une réflexion collective sur les sujets suivants:

- Sur quels terrains se jouera la croissance **2021-2030**?
- Quels seront les facteurs clés pour en tirer parti?

**Le 6 juillet à partir**

**13H30**

**Villa Gaby**

**Accueil des participants**

**14H00-15H30**  
**Sur quels terrains se jouera la croissance 2021-2030?**

#### SÉANCE PLÉNIÈRE

Le rebond post crise a déjà commencé dans de nombreux pays, et le commerce international a dépassé son niveau pré-crise; les sommes injectées dans l'économie par les plans de relance et les gains de productivité liés à l'adoption mondiale des outils digitaux promettent de très belles années de croissance sur 2021-2030.

Mais la reprise et la croissance à venir seront hétérogènes, et imposeront une nouvelle géographie des marchés, secteurs et modes de distribution. Ce sont ces nouveaux terrains de la croissance mondiale qu'il s'agit d'explorer!

**Intervenants et animateur :**



**Rodolphe Saadé**

Président et Directeur Général de CMA-CGM



**Ludovic Subran**

Directeur de la recherche économique d'Allianz et Chef économiste d'Euler Hermes



**Etienne Vauchez**

Président du think tank La Fabrique de l'Exportation

La plénière sera diffusée en live sur notre page [LinkedIn](#)

**16H00-18H00**  
**Comprendre les nouvelles dynamiques des marchés**

#### ATELIERS

Deux séries d'ateliers de une heure permettront aux participants d'échanger sur les caractéristiques de cette croissance: en terme de géographie, de canaux de distributions, de nouvelles opportunités digitales, de nouvelles attentes des clients.

Chaque atelier sera conçu de façon à ce que les participants puissent partager leurs analyses et de leurs expériences. Objectif : progresser collectivement dans la manière d'appréhender chacun des sujets proposés.

- A1-Les nouvelles opportunités en Asie: secteurs porteurs pour les entreprises françaises, nouvelles attentes et exigences du marché, nouveaux modes d'entrée, etc.
- A2-Les nouvelles opportunités en Amérique du Nord: secteurs porteurs pour les entreprises françaises, nouvelles attentes et exigences du marché, nouveaux modes d'entrée, etc.
- A3-Les nouvelles opportunités en Afrique: secteurs porteurs pour les entreprises françaises, nouvelles attentes et exigences du marché, nouveaux modes d'entrée, etc.
- A4-Les nouvelles opportunités créées par la digitalisation pour l'exportation et la distribution de produits, ou comment vendre en ligne à l'international
- A5-Les nouvelles opportunités créées par la digitalisation pour l'exportation et la mise en oeuvre de services
- A6-Les nouvelles opportunités créées par la transition écologique et énergétique : marchés, technologies, financements, etc.
- A7-Quelles sont les nouvelles attentes des consommateurs asiatiques?
- A8-Quelles sont les nouvelles attentes des donneurs d'ordre industriels européens?

**À partir de 20H30**

**Soirée Networking à la Villa Gaby**

**Le 7 juillet à 09H00-10H30**  
**Quels sont les facteurs clés pour tirer parti de la croissance 2021-2030?**

#### SÉANCE PLÉNIÈRE

Le succès ira à ceux qui sauront transformer leur entreprise pour l'adapter au terrain des années 2021-2030: stratégies d'internationalisation accélérée, digitalisation accrue, diversification des modes d'entrée et de présence, décarbonation de l'offre, prise en compte de la diversité, mise en réseau des compétences, etc.

**Intervenants et animateurs :**



**Florent KATCHIKIAN**

Président de Racer gloves



**Olivier CAZZULO**

CEO de Netsystem



**Pedro NOVO**

Directeur Exécutif chargé de l'Export de BPI France

La plénière sera diffusée en live sur notre page [LinkedIn](#)

**11H00-13H00**  
**Transformer son entreprise pour gagner dans la compétition mondiale 2021-2030**

#### ATELIERS

Deux séries d'ateliers d'une heure permettront d'échanger sur les transformations à adopter dans l'entreprise pour gagner en compétitivité et en performance sur le marché mondial 2021-2030.

Chaque atelier sera conçu de façon à ce que les participants puissent partager leurs analyses et de leurs expériences. Objectif : progresser collectivement dans la manière d'appréhender chacun des sujets proposés.

- B1-Les stratégies d'internationalisation accélérée, ou comment sortir du cycle "un nouveau pays tous les 3 ans"
- B2-Les stratégies d'internationalisation à plus forte composante service, ou comment apporter plus de valeur à ses clients
- B3-La montée en compétence à l'international, ou comment construire un réseau de compétences nouvelles au sein et autour de l'entreprise?
- B4-Les stratégies hybrides de prospection commerciale, ou comment découpler prospection internationale et déplacements
- B5-les nouveaux outils digitaux pour l'exécution des opérations import export, ou comment gagner en efficacité dans vos transactions internationales
- B6-Réduire son exposition carbone à l'international, ou comment faire de la transition bas carbone un avantage compétitif
- B7-Les nouvelles solutions logistiques, ou comment en faire un atout pour vendre plus loin et mieux?
- B8-Comment faire de la diversité dans l'entreprise un élément constitutif de sa culture et de ses pratiques internationales?

**13H00-13H30**

**Intervention de clôture**

**13H30-15H00**

**Cocktail Déjeunatoire**