

Quelles stratégies d'influence pour conquérir de nouveaux marchés ?



Comme tous les pays européens et occidentaux, la France est aujourd'hui régie par des règles et normes européennes et internationales, qui évoluent sans cesse : la France, secteurs public et privé confondus, dispose de compétences remarquables et de savoir-faire pointus dans tous les domaines. Le Rapport de Claude Revel (développer une influence normative internationale stratégique pour la France) montre aussi que les entreprises françaises ne se sont pas appropriées la problématique de l'influence sur les règles et normes internationales au contraire des entreprises allemandes ou anglo-saxonnes. Pour conquérir les marchés étrangers, les entreprises doivent initier des stratégies d'influence (un des axes du dispositif Intelligence Economique) et se servir de tous les réseaux. Pour faire entendre leurs voix il est également recommandé de faire part de ses attentes aux organisations professionnelles européennes (syndicats, association professionnelle...) c'est à dire se regrouper. Les entreprises doivent aussi dialoguer avec leurs parlementaires européens dans leur circonscription en les rencontrant pour les informer de leurs attentes dans chaque secteur.

Colloque Influence et stratégies

Un parterre d'intervenants exceptionnels a été réuni pour cette journée qui se déroulera à l'occasion du **salon Class export 18 novembre à Lyon**

Le programme

9h00 Accueil

9h15 Introduction

Préfet de la Région Rhône-Alpes, **Jean François Carenco**

9h30 - 10h15 Lobbying : PME, vous pouvez faire entendre votre voix à Bruxelles

Thierry Vautrin Secrétaire Général aux Affaires Européennes

Monica Monaco Présidente du ThinkTank PubAffaires Bruxelles

Gilles Teisseyre Président de Arcturus Group

Chantal Dagnaud Institution et Stratégie

10h15 - 11h00 Géostratégie l'Afrique, les nouveaux réseaux d'influence

Jean-Marc Huissoud professeur de géopolitique à Grenoble Ecole de Management

Jean-Christophe Belliard, Directeur Afrique au Ministère des Affaires Etrangères

Patrice Passy DB conseils

Témoignage d'une entreprise

11h15-12h15 La plénière : Softpower et business : à quel moment la diplomatie économique peut-elle prendre le relais des commerciaux ?

Matthias Fekl : Secrétaire d'Etat au Commerce extérieur

Claude Revel, Déléguée interministérielle à l'intelligence économique

Jean Jack Queyranne : Président du Conseil Régional

Thierry Regon, Vice-Président de Sunaero

Alain Bentejac Président des Conseillers du Commerce Extérieur de la France.

12h45 - 14h15 déjeuner de l'international

14h30 - 16h30 : 3 ateliers sectoriels 45 minutes

Animation **Pascal Brocard** (chargé de mission régional à l'intelligence économique **Direccte Rhône Alpes**)

► Conséquences des accords de libre-échange multilatéraux

Intervenant : **Douane**

► Certification produit, quelle stratégie pour l'exportation ?

Certification FDA, certification de sous-traitance

Intervenant : **Cabinet Valoricert**

► Anticipation des réglementations à l'international pour la filière plasturgie

Exemple sur le marché du médical

Intervenant : **Sandrine Alnet** Allizé Plasturgie



DIRECCTE Rhône-Alpes
Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence,
de la Consommation, du Travail et de l'Emploi

