

Le Digital: Un nouveau partenaire de l'Export



ÉDITORIAL

PEDRO NOVO

DIRECTEUR EXÉCUTIF EN CHARGE DE L'EXPORT

La voie Digitale, une autre façon de gagner à l'International!

Le Digital s'est imposé comme un levier pour gagner à l'International.

C'est un fait, la crise de la COVID-19 aura largement contribué à accélérer la métamorphose digitale de nos entreprises. Elles ont été propulsées dans des transformations radicales et probablement sans retour pour une large partie. Ces deux années ont sanctuarisé les enjeux de la décennie devant nous consacrant le triptyque capital humain, préservation du climat et transition digitale.

Dans la tempête sanitaire, les entreprises ont maintenu leurs dynamiques de conquêtes et adapté leurs stratégies comme leurs process en particulier à l'international. Elles ont ainsi su préserver leurs relations commerciales sur la scène globale en s'adaptant et en adoptant de nouvelles pratiques : les visioconférences sont devenues usuelles avec les clients, les fournisseurs ou simplement pour assurer la conduite des équipes à distance, le management de projets s'est ancré dans des outils communautaires, l'élargissement du e-commerce et des ventes en ligne, la participation à des salons dématérialisés augurant déjà d'un web3 ouvrant les portes d'un prochain basculement vers le monde virtuel.

Malgré ces transformations, les métiers de l'export demeurent fidèles à la richesse de la relation interpersonnelle, aux nécessaires déplacements professionnels et le goût pour le voyage qu'il demande. Au-delà de cette caractéristique inhérente à l'expérience export et son goût pour l'ailleurs nourricier, le digital a démontré qu'il était en mesure d'apporter des opportunités complémentaires en enrichissant nombre des démarches vers l'international. Il représente aussi bien des solutions pour la conduite de l'entreprise que pour mieux servir l'expérience client.

L'objectif de cette étude consiste donc à **partager cette vision** en dressant un panorama des solutions et technologies digitales proposées par la scène **tech française. Un scène Export Tech** foisonnante qui mérite d'être reconnue tant ses outils facilitent la vie de nos entreprises à l'international sur l'ensemble de la chaîne de valeur :

- Développement marketing et commercial ;
- Connaissances légales et réglementaires ;
- Sécurisation de ses finances et de ses paiements ;
- Logistique et achat ;
- Gestion de l'humain.

*Plus de 120 solutions ont ainsi été réunies par Bpifrance et KPMG.

Cette étude recense, de façon non exhaustive, des solutions digitales françaises répondant à quantité de besoins constatés et de « pain » à adresser. Elle vise à positionner aussi des solutions qui seront en mesure d'accompagner la digitalisation du développement international des entreprises en profondeur.

Plus qu'un panorama de l'état de l'art en la matière, différents constats se distinguent dans ces travaux :

- Une volonté affirmée d'opérer la métamorphose digitale de leurs entreprises en attendant toutefois une meilleure visibilité et la bonne identification de l'offre ;
- Un immense besoin d'accompagnement non financier dans la conduite de cette transition via la valorisation de la culture du changement et l'attente de conseils avisés tant sur le diagnostic nécessaire pour savoir-faire où en est l'entreprise que sur le plan d'action et la mise en force de l'intégration.
- L'identification d'un accompagnement financier pour faciliter le portage de cet investissement immatériel ;
- La nécessité de casser les codes et les habitudes ;
- La mutation liée du métier de responsable export « augmenté » et l'accompagnement que celle-ci demande.

Actionner le levier digital pour les entreprises qui aspirent à grandir à l'international est aujourd'hui un enjeu d'optimisation de performances et de promesse de croissance.

Cette promesse réinterroge les plans stratégiques préexistants, elle impose son rythme à l'ensemble de l'écosystème export qu'il soit financier ou non financier. Elle met en lumière aussi une communauté Export Tech dont nous devons améliorer la visibilité et la croissance pour faire grandir ses membres dans l'arène globale. De constats devenus évidents, des réflexions stratégiques se traduisant par des plans d'action réfléchis conduisent Bpifrance à assurer son rôle d'éclaireur, d'accompagnateur et de financeur de cette métamorphose et de ce défi de génération.

Plus que jamais le Digital est le nouveau partenaire de l'internationalisation de nos entreprises.

A l'Export

**Quelles finalités
attendre du Digital ?**

Les bonnes raisons d'adopter le digital à l'Export

Quelle que soit la dimension à adresser :

#1 - Développement commercial et marketing

#2 – Légal et réglementaire

#3 – Pilotage et gestion financière

#4 – Logistique et achats

#5 – Gestion de l'humain



Le Digital est une solution à l'Export pour :

ASSEOIR SA
LISIBILITE



APPORTER UN
SERVICE ENRICH
AU CLIENT



INSTAURER LA
NOTION DE
CONFIANCE



MIEUX PILOTER
SON ACTIVITE

FAVORISER SON EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE

80% des entreprises sont conscientes que la façon d'envisager leur business à l'export a changé

Des freins à l'Export en mutation face à l'émergence des usages digitaux

Les grands freins de l'export :

 Développer son **ÉQUIPE** pour faire face aux besoins de l'exportation

 Comprendre et s'adapter à l'**ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL**

 Favoriser et augmenter la **DIGITALISATION** de la filière export

 Gérer le **TRANSPORT DE MARCHANDISE** et les **DÉPLACEMENTS HUMAINS**

 Faire face et s'adapter aux **CONTRAINTES ET RISQUES FINANCIERS**

 Avoir accès aux bonnes **INFORMATIONS** aux bons moments

Ce que le digital permet de changer :



- | Identifier de nouveaux profils
- | Assurer la formation de ses équipes
- | Animer à distance des équipes locales / Suivi des KPI



- | Accéder à de l'information marché
- | Adapter son langage commercial à la culture du marché
- | Analyser le comportement client et celui de la concurrence



- | Déployer une information riche au service du client
- | Assurer son déploiement omnicanal
- | Piloter des campagnes marketing
- | Assurer sa lisibilité avec du contenu riche
- | Accompagner la démonstration ou la mise en service



- | Piloter et sécuriser ses flux
- | Optimiser sa chaîne logistique
- | Assurer son service clients



- | Piloter et centraliser ses solutions de paiement en ligne
- | Piloter et sécuriser ses risques en devises
- | Financer et couvrir son poste client
- | Gérer ses dépenses
- | Obtenir des financements



- | Obtenir des conseils pour mieux se protéger
- | Qualifier l'information client
- | Gérer la notion de confiance

Ce qui ne change pas :



- | Manque de compétences internes
- | Difficultés de recrutement, notamment de profils hybrides / multiculturels



- | Inadaptation de certains marchés à la stratégie de l'entreprise
- | Instabilité de l'environnement politique
- | Différences culturelles (pratiques, usages, etc) et barrière de la langue



- | Difficulté à recréer par le digital et lien physique avec le client
- | Manque de connaissances et d'accès à la blockchain



- | Gestion documentaire du transport
- | Risques liés au transport
- | Tarifs douaniers et contrôle des marchandises
- | Intérêt croissant des clients pour le Green Label



- | Risque de change et frais de devise
- | Fiscalité locale
- | Accès aux produits de couverture des banques traditionnelles
- | Manque de suivi des virements internationaux
- | Risque de non paiement



- | Accès à l'information spécifique aux marchés/pays
- | Manque d'accompagnement local
- | Identifier/obtenir de l'information sur de nouveaux clients/distributeurs (KYC)
- | Visibilité sur les appels d'offre internationaux

#1

**Quelles
solutions
pour ?**

**Développement
commercial et
marketing**

Développement commercial et marketing

Les solutions identifiées

Les attentes autour du Digital

- Comprendre les **marchés** et développer une **connaissance client** à l'international
- Avoir une **visibilité** sur les appels d'offres et identifier les **potentiels nouveaux clients et distributeurs**
- Développer des **parcours fluides et omnicanal pour les clients**
- Développer un business à distance** avec les différents partenaires, présenter son produit ou service à distance

Pour quelles finalités

Développement commercial

- Accéder à de l'information marché par analyse data : client, concurrence
- Déployer une information riche au service du client
- Apporter de l'immersion au bénéfice de l'expérience client : réalité augmenté, Metavers

Marketing digital

- Solutions de type marketing digital ; analyse du comportement clients, amélioration de l'expérience client,
- Marketing conversationnel
- Pilotage de campagne Marketing, AdTech

Promotion et vente

- Solutions de type marketplace
- Déploiement d'une offre multi-canal
- Outil facilitant la projection multi-langue



Solutions référentes pour l'international

Développement commercial



pitchy

hopin

PRIME TARGET

manzalab GROUP

Pitch

sparklane

swapcard

kactus

inova

livestorm

Prezi

easymovie

procseed

in-salon-virtuel.fr

linkfluence

Marketing digital



CONTENTSQUARE **

AB Tasty

akeneopim *

avis Vérifiés

TARGET 2 SELL

BlueBoard

Dolead

webmecanik

botfuel

ecovadis

iAdvize *

Transaction connect

SingleSpot

sendinblue *

Promotion et vente



LENGOW

MIRAKL **

WEGLOT

SEELK

IZBERG

EASYLANG

UPPLER

ubiqus

Webinterpret

PrestaShop

wizaplace

THEAGENT



LE FRENCH TECH FT120



LE FRENCH TECH NEXT40

#2

**Quelles
solutions
pour ?**

**Légal et
Réglementaire**

Légal et Réglementaire

Les solutions identifiées

Les attentes autour du Digital

- Agir de façon informée vis-à-vis de l'environnement politique, réglementaire et commercial international
- Gérer les contrats et la documentation de façon avisée lors de l'installation à l'international de filiales ou d'activités commerciales

Pour quelles finalités

LegalTech

Solution legaltech de type accès aux données juridiques, traitement de documents juridiques, conseil juridique, etc

- Conseil juridique et modèles de contrats
- Gestion de contrat en modèle collaboratif
- Outil de recherche intelligent sur les droits
- Indexation automatique
- Traduction

Réglementaire

Solution ayant trait à la compliance, au contrôle interne et au réglementaire

- Automatisation des diligences conformité
- Gestion des réglementation nationales et internationales



Solutions référentes pour l'international

LegalTech



Captain - Contrat

hyperlex

legalstart.fr

CODEXO

TextMaster

JUS MUNDI

LEGALVISION

Réglementaire



ACCUTY
Fircosoft

Conformitee
Kyc collaboratif

Smart Global
Governance

KEEEX

VIALINK

wirk

TRUST ID

inuoxis

#3

**Quelles
solutions
pour ?**

**Le pilotage et la
gestion financière**

Le pilotage et la gestion financière

Les solutions identifiées

Les attentes autour du Digital

- Financer et couvrir son projet de façon innovante en se prévenant contre le risque de change
- Suivre les virement internationaux et faire face aux risques d'impayés et aux délais de paiement allongés
- Fluidifier et faciliter les parcours de paiement pour les intermédiaires et les clients

Pour quelles finalités

Paiement

- Solutions FinTech permettant le paiement et/ou la sécurisation du paiement notamment en ligne

Gestion du risque crédit

- Solutions de couverture et évaluation du risque crédit, de mise en relation avec des courtiers et outil de gestion des suretés.

Gestion du risque de Change

- Solutions de couverture du risque de change, encaissement et paiement à l'international en devises

Plateforme blockchain

- Solutions de type plateforme blockchain, dédiée au Trade Finance

Accès aux financements alternatifs

- Solutions de financement des PME/ETI,
 - Cession de créances commerciales,
 - Factoring et reverse factoring,
 - Financement moyen long terme



Solutions référentes pour l'international

Paiement

Gestion du Risque Crédit

Gestion du Risque de Change

Blockchain Trade Finance

Accès aux financements alternatifs

#4

**Quelles
solutions
pour ?**

**Logistique et
achats**

Logistique et achats

Les solutions identifiées

Les attentes autour du Digital

- ▮ Suivre et **tracer en temps réel le transport** de la marchandise
- ▮ Répondre à un intérêt croissant pour les « **Green Labels** »
- ▮ Gérer les stock, les produits, et la **logistique**
- ▮ Gérer le **contrôle et les achats**

Pour quelles finalités

Supply management

- ▮ Solution facilitant la gestion de la chaîne logistique (approvisionnement, paiement fournisseurs, contrôles, etc)
- ▮ Solution d'anticipation des risques opérationnels
- ▮ Solution Blockchain de traçabilité
- ▮ Solution d'accompagnement et inspection à distance (mise en service, SAV..)

Transport et logistique

- ▮ Solution facilitant le suivi ou la gestion de la logistique, de l'acheminement et du transport
- ▮ Solution d'affrètement
- ▮ Gestion des démarches administratives de transport

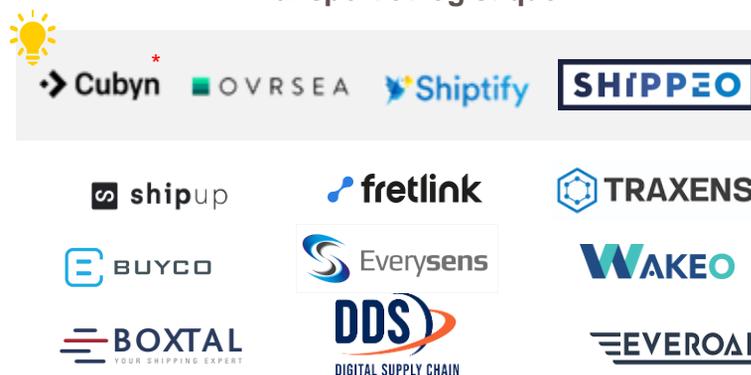


Solutions référentes pour l'international

Supply management



Transport et logistique



#5

**Quelles
solutions
pour ?**

**La gestion de
l'Humain**

La gestion de l'humain

Les solutions identifiées

Les attentes autour du Digital

- Palier aux difficultés de **recrutement de profils spécifiques** et adaptés à l'international
- Développer, former et animer les **équipes à distance** pour s'adapter aux nouvelles compétences nécessaires sur les marchés internationaux
- Gérer à distance et de façon optimale les **démarches administratives internes**

Pour quelles finalités

Education et recrutement

- Solution facilitant la formation à distance, l'accroissement des compétences
- Solution de recrutement, de mise en relation entre employeurs et chercheurs d'emplois, de mobilité internationale

Travailler à distance

- Solution collaboratives d'échange et de collaboration
- Solution de mesure de l'engagement, de digitalisation des processus
- Solution de pilotage temps réel

Outils de gestion financiers

- Solution d'outils de gestion interne de type gestion de la paie,
- Solution de gestion des notes de frais
- Solution de réservation de déplacements professionnels

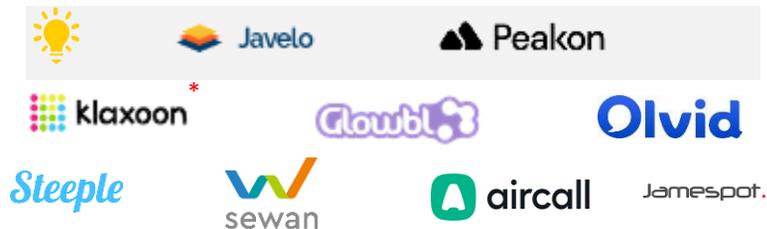


Solutions référentes pour l'international

Education et recrutement

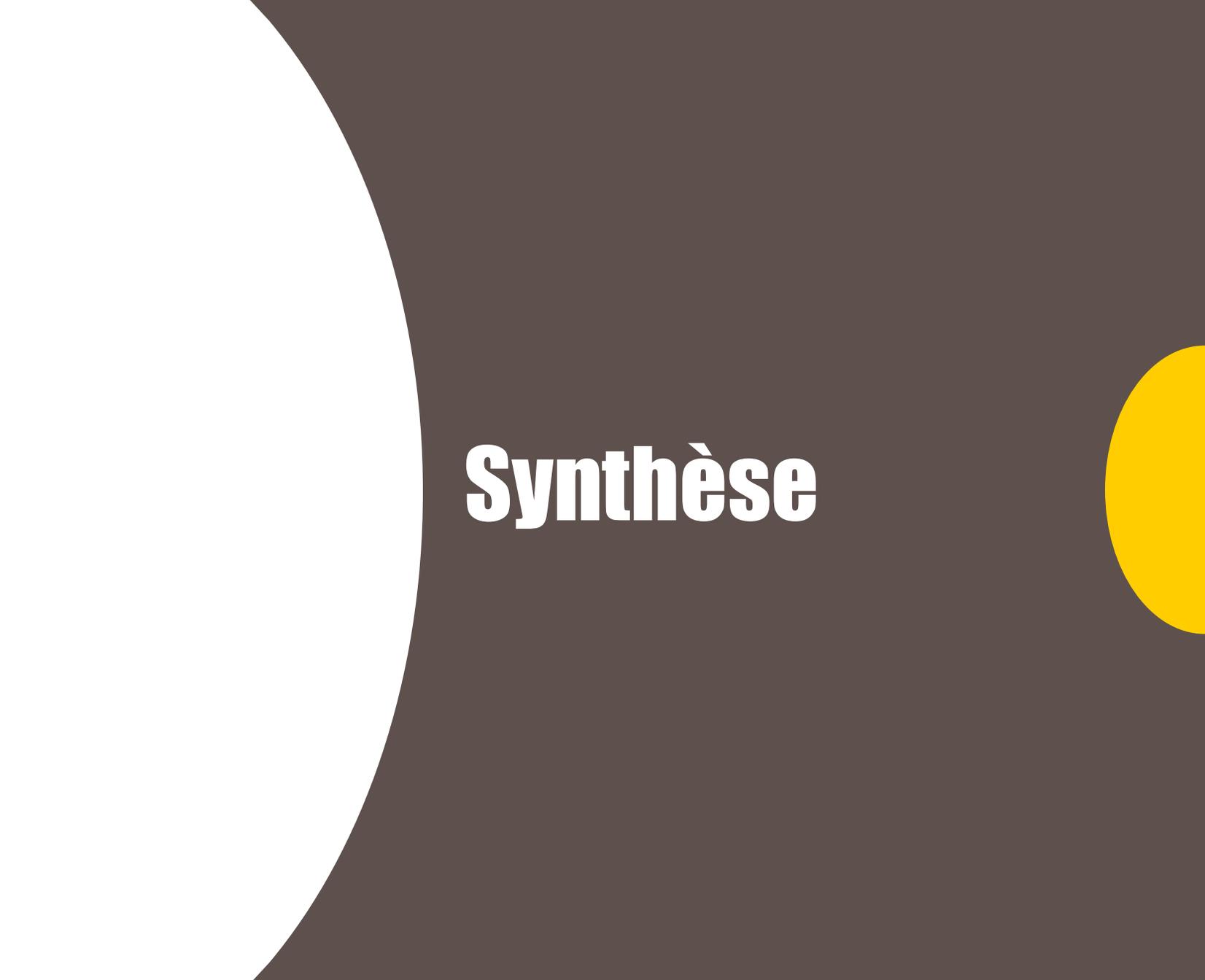


Travailler à distance



Gestion administrative et financière





Synthèse

Aperçu du mapping global des solutions d'aide à l'export des PME et ETI françaises

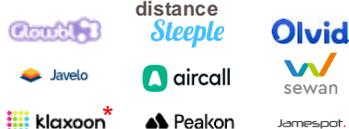


Gestion de l'humain

Education et recrutement



Travailler à distance



Gestion administrative et financière

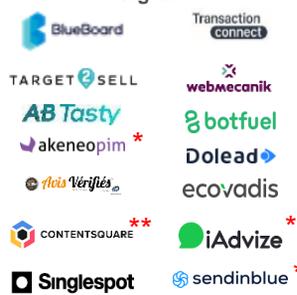


Développement commercial et marketing

Développement commercial



Marketing digital



Promotion et vente



Finance

Gestion du Risque De Change



Blockchain Trade Finance



Gestion du Risque Crédit



Paieement



Accès aux financements



Légal & réglementaire

LegalTech



Réglementaire



Logistique et achats

Supply management



Transport et logistique



Mapping réalisé sur des entreprises à capitaux majoritairement français

Source : Bpifrance et KPMG SA France

Remerciements et contributions

- Cette étude dresse un **panorama non exhaustif** de solutions digitales susceptibles d'accompagner les entreprises dans leur internationalisation et démarches vers l'export.
- Ce panorama se veut dynamique et **son enrichissement est évidemment le bienvenu**

Entreprises digitales et de la tech

Entreprise	Nom	Prénom	Fonction
CHANCE	DE GROMARD	Ludovic	Président
HPAY	BUFFALON	Jeremy	Head of Business Development
HOKODO	BEN HAITI	Sami	CTO
IBANFIRST	MOLLARD	Patrick	CFO & COO
INBONIS RATING	SANCHEZ	Alberto	CEO
NEO	AMIDO	Romain	Head of Strategic Partnerships
OVRSEA	BARILLAS	Arthur	CEO
SCALITY	CROSSLEY	Roxanne	Chief of Staff
SMART GLOBAL GOVERNANCE	GIULLO	Oliver	Founding partner
TRADE IN	BEKALE	Jean-Cédric	CEO
WEGLOT	ERNOULT	Eugène	CMO

Entreprises

Entreprise	Nom	Prénom	Fonction
AEROPHILE	GIACOMONI	Jérôme	Président
ARCHIMED	ZIDI	Mongi	Président et Président Tech
BABYZEN	CHAUDEURGE	Julien	Président
BAUDINCHATEAUNEUF	CHARLET	Christophe	Directeur Export
BIOLABO	CHARPENTIER	Jean-François	Président
CARRE BLANC	DURAND	Dominique	Directeur Général
ENYGEA	DIVOL	Guillaume	Directeur Développement International
ETHTRA	Daniello-Giuraidos	Svetlana	CEO
FONROCHE	VERGÈS	Pierre	DAF
GYS	BOUYGUES	Bruno	Président
HÉMODIA	TEULÈRE	Rémi	CEO
MAGLINE	MARION	Stephan	Directeur Export
MÉCATHERM	GUERIN	Eric	DAF
MÉTAROM	HOCQUET	Celine	Directrice Générale
MORET INDUSTRIES	NOTE	Patrick	Responsable du Trade Finance
POMMIER	SAUVY	Jean-Patrick	Président
PROTECHNIC	EBERHARDT	Jean-Marc	Directeur commercial / export
TECHNILUM	JULLIAN	Agnes	Présidente
ZEMEX	CLAUSS	Marc	Président

Ecosystème et partenaires

Entité	Nom	Prénom	Fonction
BEVA France	PEYROLU	David	Head of Trade Finance
BusinessFrance	ANDRETC	Olivier	Director Contents of Partnerships
BusinessFrance France	ALLIJSSE	Stéphane	Director Marketing
CEO	BOURY	Cécile	Présidente
Commerzbank	LUTTRINGER	Mélanie	Senior Sales Trade Finance
Crédit Agricole CIB	BURNI	Nawem	Global Head of Trade Finance
EDC	PANETTA	Rosetta	Principal Advisor
EKF	HANSEN	Helle	Chief Administration
EULER HERMES	MAROT	Sophie	International Relations
Fédération Bancaire Française	ASSAYAG	Eve	Relations Institutionnelles
IFG France	MAURISSEN	Arnaud	Trade Finance Director
Investment Manager	TRUCY	Julien	Europe et International
FALC	BOULET	Stéphane	Secrétaire Général
La Fabrique de l'Exportation	RAYMOND	Raoul	Senior Global Trade Finance
MEDJO Bank	VAUOZEC	Etienne	Export/Importance
Président	GAMBELLI	Ilina	International Relations
SACE	POPA	Clotilde	Specialist
SANTANDER	DURANT	Julien	Executive Director Trade
SOCIETE GENERALE	MANON	Manon	Trade Finance Head Of Innovation
Université de Lorraine	ENJOLRAS	Manon	Chercheur
Equipe de Recherche sur les Processus Innovatifs	ERNOULT	Eugène	CMO
The Retail Factory	ERNOULT	Eugène	CMO

Equipes Internes Bpifrance

Nom	Prénom	Fonction
CHARLES	Vincent	Pole Fonds France
DE COURVILLE	Lise	Investissement Régions
DELAUSTOURS	Ivan	Direction Fonds de Fonds
DE BERNADE	Ivan	Dirigeant digital blockchain
DIDIER	Raphaël	Direction de l'Innovation
DUBOIS	Valentin	Pole Large Venture
DUFOUR	Maelia	Relations internationales
ENE	Théodora	développement de l'offre et notation
ETCHEGOYEN	Jean-Louis	Bpifrance le Hub
IZSAK	Antoine	Pole Fonds France
LASCAR	Jonathan	Investissement Régions
LAUNOY	Damien	Pole Large Venture
LEPAGE	Nicolas	Pole Large Venture

Bases documentaires

Bpifrance la Lab

- Vaincre le peur de l'international
- La Transformation à l'ère du digital : un guide pratique à destination des dirigeants
- ENQUÊTE EUROPÉENNE PME - LE DÉFI DE LA TRANSFORMATION DIGITALE

HPMG - 2020

- Pulse of f'ntech H1 2020
- SWIFT & OPUS Advisory Services International Inc. May 2016
- Digital Trade and Trade Finance - Enriching and Shaping the Transformation

- Big Perspectives : The digital revolution in trade finance - 2016
- Stephan Deb, Sukand Ramachandran, Rajiv Chandna, Ravi Hanspal, Alankar Grealish ans Maarten Peeters

Bain&Co - « Rebooting a Digital Solution to Trade Finance » - 01/07/2020

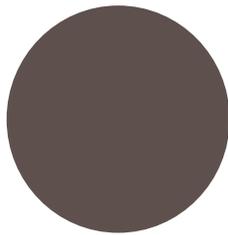
- Digitalization and SMEs' Export/Management: Impacts on Resources and Capabilities
- Benjamin Dethine, Manon Enjolas, Davy Monticelli

La Fabrique de l'Exportation :

- Articles :
- « Comment tirer partie des outils digitaux dans ses relations cross border ? »
- « Quel est l'impact de l'innovation et de l'intégration des TIC sur les performances à l'export des PME ? »
- « Que sait-on aujourd'hui de l'impact de l'innovation des TIC sur les performances à l'export des PME ? »
- Livre Blanc :
- REUSSIR À L'INTERNATIONAL DANS LE MONDE DU COVID 19

Pour prendre contact avec un interlocuteur **Bpifrance** et aller plus loin, n'hésitez pas à aller sur :

- Le site Internet de Bpifrance :
<https://www.bpifrance.fr>
<https://www.bpifrance.fr/contactez-nous>
- Bpifrance En Ligne (BEL) :
<https://bel.bpifrance.fr/>



**SERVIR
L'AVENIR**

