

**« L'Amérique du Nord
Un point d'actualité sur la
crise sanitaire et
présentation du marché »**



**Auvergne
Rhône-Alpes**
Entreprises

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



BUSINESSFRANCE

2021: Amérique du Nord, les actualités de la zone



- Situation politique.
- Situation sanitaire.
- Venir en Amérique du Nord (les restrictions sanitaires en vigueur).
- La reprise de l'activité économique.
- Affectation de nouveaux VIE.
- Les solutions digitales: quelques conseils pour développer ses affaires à distance en Amérique du Nord.



Infos économiques et sectorielles



Les Etats-Unis



DONNÉES POLITIQUES ET ÉCONOMIQUES

- **Un déficit commercial qui se creuse, sur fond de guerre commerciale :**
 - Malgré une croissance toujours soutenue des exportations depuis les Etats-Unis, le déficit commercial du pays a atteint près de -288 MDS USD au premier semestre 2018.
 - En outre, la Chine devient le premier partenaire commercial des Etats-Unis avec un volume des échanges en forte hausse, et ce, malgré les tensions entre les deux pays.
- **Révision de l'ALENA en AEUMC :**
 - L'Administration Trump a souhaité une révision de l'Accord de Libre Echange ALENA, Accord signé avec le Canada et le Mexique. Celui-ci devrait se muer en un nouvel Accord nommé AEUMC.
 - Dans le même temps, les échanges avec le Canada ont augmenté de 7,6% au premier semestre 2018, quand ceux avec le Mexique augmentaient de 9,9%.
- **Une structure des échanges qui reste stable :**
 - Les produits les plus exportés par les Etats-Unis restent les mêmes, mais les hausses les plus significatives concernent le pétrole et le gaz, en hausse de 70% sur un an, ainsi que le charbon, à +23,4% en 2018.
 - Les importations qui connaissent les plus fortes progression sont les produits du pétrole et du charbon, à +25,5% en 2018, les produits chimiques à +15%, et les machines à +14,2%.
- **Des échanges aussi en hausse avec la France :**
 - Les échanges de biens entre les deux pays ont représenté 89,6 Mds USD en 2018, soit une hausse de 7,9% par rapport à l'année 2017. L'ensemble des échanges, en incluant les services, atteignait 129 Mds USD.
 - En ce qui concerne la balance des échanges, la France reste excédentaire dans le domaine des biens, mais les Etats-Unis le sont dans le domaine des services.

PERSPECTIVES ET ENJEUX

- Les tensions commerciales avec la Chine et l'Union Européenne commencent à avoir des retombées négatives et à freiner la croissance.
- La FED remonte les taux d'intérêts, ce qui témoigne d'une certaine prudence face à l'avenir.
- La demande domestique reste néanmoins solide, avec une consommation privée soutenue et portée par une situation de plein emploi. Cela garantit de vrais débouchés pour les entreprises désireuses de s'implanter.

Données économiques

 **4,6% du PIB** Déficit public prévu pour 2019

 **106,5% du PIB** Dette publique

 **62 853 USD** PIB par habitant

 **3%** Taux de croissance en 2018

 **2,4%** Inflation en 2018

 **3,9%** Taux de chômage

Les Etats-Unis



LES SECTEURS PAR REGIONS

CALIFORNIE : 4,5% du territoire américain, et 12,17% de la population totale, soit l'Etat le plus peuplé. Première puissance agricole du pays, point central pour les NTIC mondiaux, siège de la Silicon Valley, trait d'union avec l'Asie et l'Amérique Latine.

Principales zones économiques: Los Angeles, San Diego, Sacramento, Bay Area (San Francisco)

WEST : Biotechnologies, aéronautique à Seattle, tourisme, agriculture, communication, industrie high-tech, électronique et télécoms, transport maritime et fluvial en Louisiane, pêche en Alaska. Territoire où la croissance économique a été la plus forte ces trente dernières années.

Principales villes : Seattle, Portland, Denver, Phoenix, Salt Lake City, Albuquerque, Anchorage, Oklahoma City

MIDWEST: 22% du territoire total, dix villes de plus de 1 million d'habitants. Industrie traditionnelle, service, pôle agro-alimentaire très actif, transport, finances

Principales villes : Chicago, Détroit, Minneapolis, Milwaukee, Kansas City, Louisville, Saint-Louis, Indianapolis, Cincinnati, Columbus

NORTH EAST : un marché de plus de 150 millions de consommateurs. Essentiellement tourné vers les services, la finance, l'innovation, les nouveaux médias et les nouvelles technologies, l'industrie chimique et pharmaceutique, biotechnologies, les assurances, et les activités de distribution.

Principales villes: New York, Boston, Philadelphia, Pittsburg

SOUTH EAST: Service informatique, cybersécurité, biotechnologies, pharmaceutique, logistique, vente de détail, secteur du loisir, présence de plusieurs zones franches, et un des pôles de consommation le plus important du pays.

Principales villes : Washington DC, Atlanta, Charlotte, Nashville, Miami, Orlando, Tampa, Jacksonville

TEXAS : réelle diversification de l'économie, traditionnellement agricole, avec un fort développement des NTIC, de l'électronique, des logiciels, du médical, des biotechnologies, et de l'aéronautique.

Principales villes : Houston, Dallas, Austin, San Antonio, Fort Worth

Le Canada



DONNÉES POLITIQUES ET ÉCONOMIQUES

• La 10^{ème} puissance économique du monde :

Le Canada est aujourd'hui la dixième puissance économique du monde, avec un PIB évalué à 1 712 milliards de US dollars en 2018 selon la Banque Mondiale. L'économie canadienne a bien traversé la crise financière récente, la reprise étant intervenue dès la fin 2009. La croissance du pays devrait croître d'environ 2% en 2019, avant de remonter davantage en 2020.

• Cinq atouts majeurs :

- une démographie dynamique grâce à l'accroissement migratoire qui permet un renouvellement sur le marché du travail ;
- un faible niveau de la dette extérieure canadienne par rapport aux autres membres du G7 ;
- un secteur bancaire et financier solide rigoureusement supervisé ;
- une gestion prudente et austère des finances publiques ;
- des ressources énergétiques abondantes et diversifiées : le Canada est le cinquième plus grand producteur de pétrole et de gaz au monde

• Des provinces autonomes aux pouvoirs puissants :

Les provinces sont largement autonomes et, sous réserve des restrictions de la loi constitutionnelle de 1982, peuvent modifier leur propre Constitution au moyen d'une loi ordinaire. Chaque province est gouvernée par un Premier ministre, assisté d'un Conseil des ministres, responsable devant le Parlement provincial. Le partage des compétences entre gouvernements fédéral et provinciaux est cependant complexe. Relèvent, entre autres, de l'autorité fédérale : la défense, les communications et les transports interprovinciaux, les pêches, le commerce interprovincial et international, les douanes, les brevets, les droits d'auteur, etc. Les pouvoirs exclusifs des assemblées provinciales comprennent : la taxation et l'imposition directe pour des fins provinciales, le système de santé, les institutions municipales, les licences commerciales, les ressources naturelles à l'intérieur de leurs frontières, la constitution des sociétés provinciales, la célébration des mariages, la propriété et les droits civils, l'éducation et les constitutions provinciales.

PERSPECTIVES ET ENJEUX

- Révision de l'accord ALENA qui devient AEUCM
- Entrée en vigueur de l'Accord CETA
- Nécessité d'un développement plus homogène géographiquement

- Forte dépendance à l'économie étatsunienne.
- Investissements en recherche et développement toujours insuffisants dans les secteurs des infrastructures d'acheminement du gaz.

Données économiques



30,9% du PIB
Déficit public



87,5% du PIB Dette
publique



46 210 USD PIB par
habitant



1,5% Taux de croissance



2,3% Inflation



5,5% Taux de chômage

Le Canada



LES SECTEURS PAR PROVINCES

Colombie-Britannique :
12,2% du PIB / 13,14% de la population

Industrie forestière, mines, énergies, TIC, biotechnologie et environnement

Alberta :
17,95% du PIB / 10,89% de la population

Energie, agriculture et agroalimentaire, transports et infrastructures, nouvelles technologies, biotechnologies, environnement et énergies renouvelables

Manitoba et Saskatchewan :
8,13% du PIB / 6,7% de la population

Agriculture, extraction minière, forte diversification en cours.

Québec :
19,16% du PIB / 23,61% de la population

Aéronautique, TIC, audiovisuel, santé et biotechnologies, environnement, biens de consommation, alimentaire, mines, hydroélectricité

Provinces maritimes de l'Est:
6% du PIB / 5,13% de la population

Agriculture, pêche, énergie, TIC, services

Ontario :
36,73% du PIB / 38,39% de la population

Services (financiers, communications, médias), électronique, audiovisuel, cinéma, TIC, mines, automobile, industrie mécanique, plasturgie, santé et biotechnologies, chimie et sidérurgie, agro-alimentaire



Des questions ?

arnaud.leretur@businessfrance.fr

omar.janjua@businessfrance.fr

8 Avril 2021

Cap Amérique du Nord

Enjeux d'une implantation



EMPLOYÉ



- Relai – Présence Locale
- Culture locale
- Représente vos intérêts

Enjeux :

- Localisation aux US ou au Canada
- Connaître les lois fédérales et étatiques (ou provinciales) applicables
- Le concept de droits social américain "atwill"
- Employee handbook
- Maîtriser les éléments du package salarial

FILIALE



- Simplicité - Rapidité - Peu onéreux
- Pas de capital minimum
- Poids commercial et crédibilité face aux clients et concurrents

Enjeux :

- Incorporation Fédérale ou Provinciale
- LLC ou Corporation
- Préparer son budget et le X par 2 ou 3
- Bon mix entre talents locaux + provenant de France

ACQUISITION // GREENFIELD



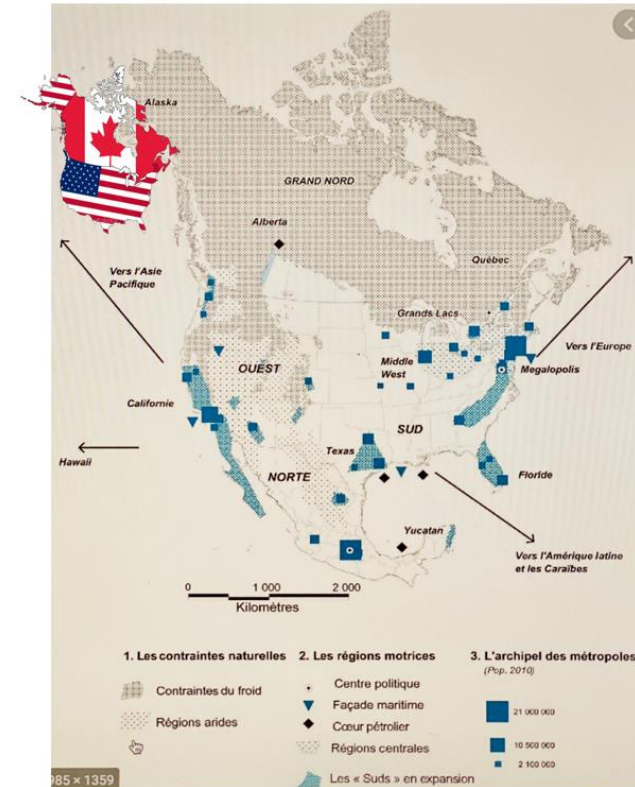
- Proximité : Clients – Fournisseurs-ressources-
- Main d'œuvre
- Incentives – environnement fiscal

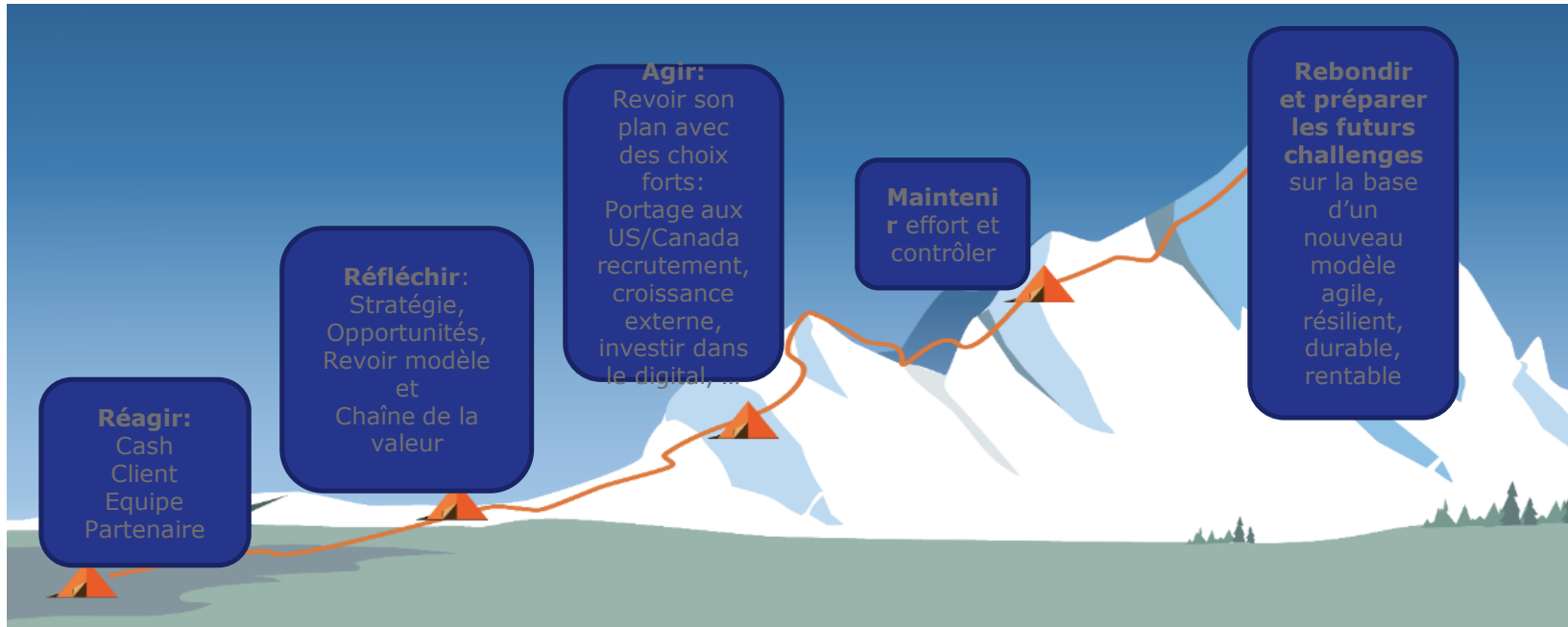
Enjeux :

- Négocier avec une autre culture d'affaires
- Trouver les bons partenaires localement (Due diligence, EDO's, fiscalité)
- RH : disponibilité et cout
- Installation
- Intégration collaborateurs



- 1/3 de l'économie mondiale
- USA : les projections de croissance pour 2021 et 2022 : respectivement 6,4 % (+1,3 point) et 3,5 % (+1 point).
Un plan d'aide de 1900 milliards de dollars,
- Fort tissu de PME/ETI: opportunités de croissance par acquisition & partenariat stratégique
- Économie résiliente: rebond rapide, emploi flexible, contrat « light »,
- Opportunité recrutement: disponibilité
- Zones / activités
 - Boswash : medical, services, agro, education,...**lien avec Canada**
 - Great Lakes: auto-aérospatiale-industrie, **proximité Canada**
 - West Coast: IT, éducation, Tech (IA, Blockchain,...)
 - South West: Medical, services, wellness, entertainment, **lien vers Amérique du Sud...**





Le sujet principal n'est pas la croissance en tant que telle mais la **création de valeur** : revoir sa chaîne de la valeur et les disruptions apportées et amplifiées par la crise: technologie, attentes consommateurs, clients, partenaires, mode de travail

Mode d'internationalisation : avoir une filiale, acheter une société, embaucher localement, être américain et/ou Canadien en Amérique....)

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA FRANCE

+ 4 400 CCE à
l'étranger, dans
150 pays

Cadres dirigeants ou chefs
d'entreprise, **experts de
l'international** qui mettent
bénévolement leur
expérience au service du
développement de la
France



200 CCE en
Auvergne-Rhône-Alpes

Nommés par le
Premier Ministre
pour **un mandat de
3 ans renouvelable**



LES MISSIONS



● **CONSEIL AUX
POUVOIRS PUBLICS**

Transmission
d'informations, d'avis et de
recommandations

● **APPUI AUX
ENTREPRISES**

Accompagner les entreprises
à l'international

● **FORMATION DES JEUNES**

Témoignages et échanges
d'expériences

● **PROMOTION DE
L'ATTRACTIVITE DE LA FRANCE**

Valoriser les atouts du
territoire



ACTINI

ALIMENTAIRE PHARMACEUTIQUE BIOTECH

Concepteur et fabricant de systèmes de traitement thermique

depuis 1953



Evian, France

www.actini.com

Gamme Des customs - Conception selon requis clients



Les BATCH

- Technologie brevetée Cyclobatch
- Injection Vapeur
- De 1.000 à 40.000 l/jour

→ **Modèles : CycloBatch BDS**



LES CONTINU

- Technologie brevetée Actitube et Actijoule
- Chauffage électrique ou vapeur
- 2.000 à 200.000 l/jour

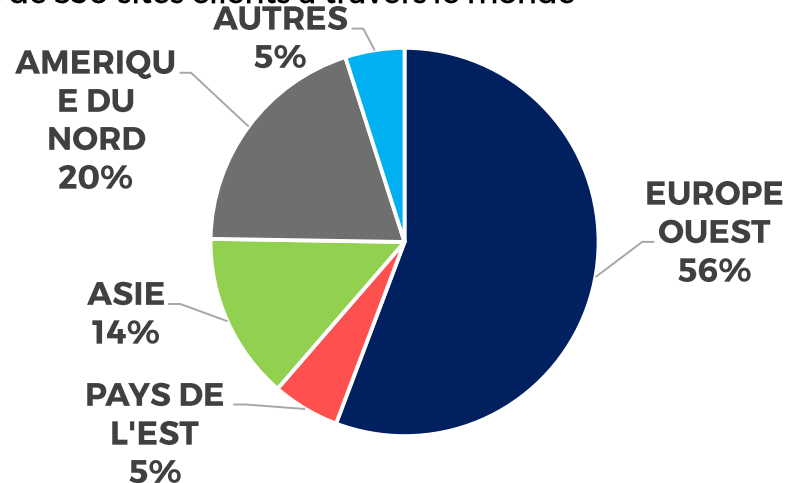
→ **Modèles : FDS**

NOS CLIENTS BIOPHARMA



Nos clients

- Des fabricants de vaccins
- Des industries biotech (API, OGM, Thérapies Géniques)
- Des centres de recherche
- Des laboratoires gouvernementaux de haute sécurité
- Plus de 350 sites clients à travers le monde



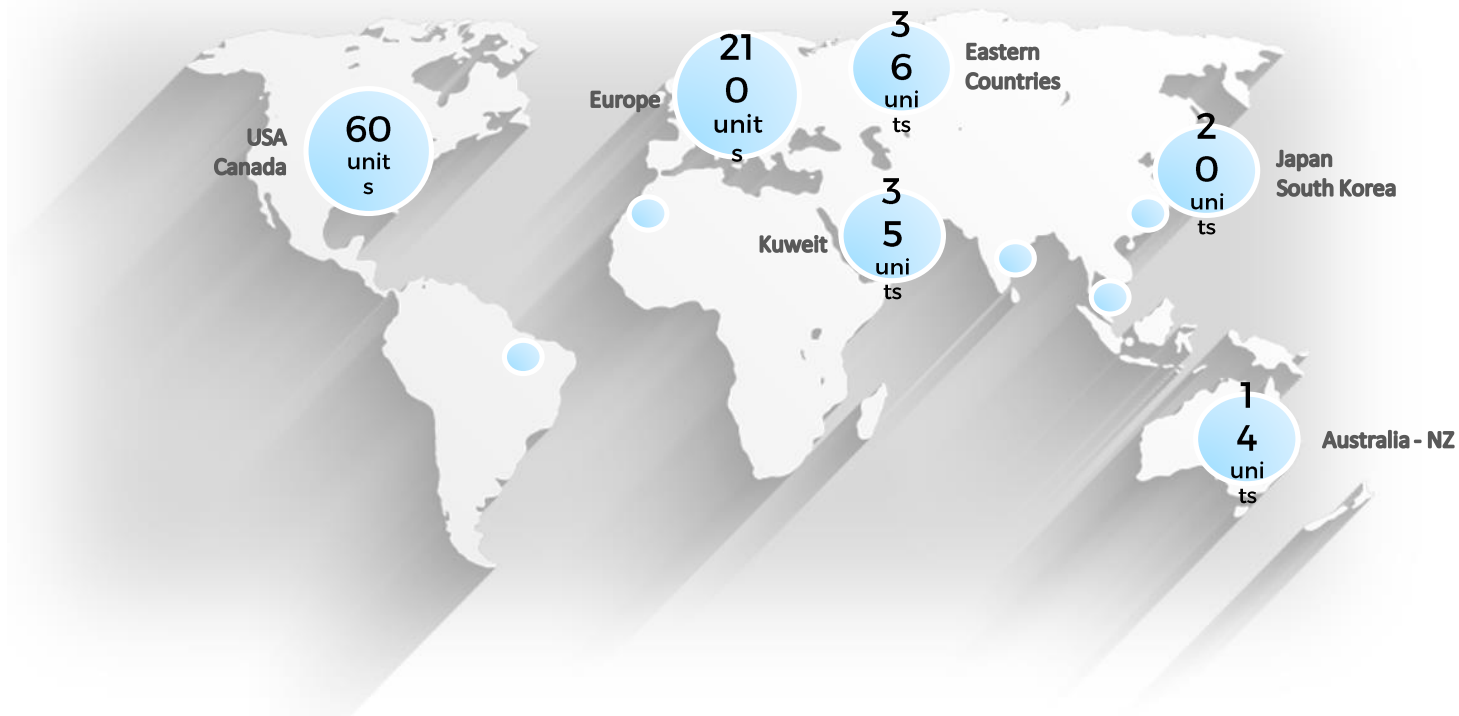


- Soudure orbitale
- Soudure TIG/MAG
- Polissage mécanique Ra contrôlé, miroir
- Automatismes / contrôle procédé
- Fabrication sous assurance qualité : traçabilité matière, contrôle endoscopique, CND, radiographie

- **Certification ISO 9001 V2015**



450 Unités de Décontamination en Fonctionnement dans le Monde



Un service local supporté par nos équipes et nos relais locaux

BIOADVISE

Montréal, Canada
Filiale Ingénierie & Services

ABC ACTINI LLC

Bradford, PA, USA
Filiale de production

ACTINI SAS

Evian, France
Siège et site de production

SOFAST SAS

Bordeaux, France
Siège et site de production

ACTINI SHANGHAI TRADING

Shanghai, Chine
Filiale Trading et Services

ACTINI THAILAND

Bangkok, Thaïlande
Bureau de commercialisation

Staff
125

85% de notre chiffre d'affaires est réalisé à l'Export

CHALLENGEZ VOTRE STRATEGIE EN AMÉRIQUE DU NORD ET PARTICIPEZ AUX BUSINESS MEETINGS

Entrez dans une logique de parcours qui vous permettra de mieux cerner le marché et de poursuivre votre développement commercial.
Cette action régionale est une étape pour vous permettre d'accélérer votre développement.



UN ACCOMPAGNEMENT CLÉ EN MAINS PROPOSÉ PAR LA TEAM FRANCE EXPORT AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



**Auvergne
Rhône-Alpes**
Entreprises



bpifrance



**LES CCI
D'Auvergne-Rhône-Alpes**



OBJECTIFS DE LA MISSION



Intégrer un parcours qui vous permettra de mieux cerner le marché
Challengez votre stratégie



Être présent sur le marché Nord-américain **avant vos concurrents**
Avancer avec la **prospection du marché** en attendant la réouverture des frontières



Affirmer votre **détermination à vous développer** sur ce marché



Bénéficier du **réseau Team France Export** et du même travail de qualification des équipes à l'étranger que pour un rendez-vous physique



Continuer le pilotage de votre activité grâce à une prospection depuis vos locaux



Recréer l'univers de votre entreprise pendant les rendez-vous digitaux (comme sur un stand à l'image de l'entreprise)

NOTRE OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT AVEC DÉPLACEMENT À L'AUTOMNE*

INTEGRATION DANS UN PARCOURS	PREPARATION DE VOTRE STRATEGIE D'APPROCHE AU MARCHÉ	PROGRAMME DE RDV BTO Business Meetings en digital	BILAN ET SUIVI DE L'OPERATION
D'avril à mai 2021	De mai à septembre 2021	18/10 au 22/10 2021	Octobre à décembre 2021
<p>1. Phase d'évaluation de candidature :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Point conseil : diagnostic de votre stratégie sur l'Amérique du Nord, priorisation d'une zone de prospection et viabilité du projet export. - Structuration de votre parcours et préconisations pour les prochaines étapes. - Qualification de votre projet avec votre référent Team France Export ou votre structure accompagnatrice – (Go ou No go pour la mission). <p>2. Phase de cadrage pour les entreprises sélectionnées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définition de votre cahier des charges. - Préparation de l'argumentaire commercial. - Ciblage : Identification des interlocuteurs clés selon les enjeux spécifiques de votre projet d'affaires. 	<p>3. Masters class de préparation et ateliers thématique d'accès marché (sous format webinaires) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les does & don'ts de la culture d'affaires nord - américaine - Pitch : Comment tenir un rdv d'affaire et structuré - Support visuel : bonnes pratiques du one-pager, du deck commercial et du site internet - Propriété Intellectuelle : êtes-vous protégé ? - Accords douaniers : ce qu'il faut savoir - Sécuriser et optimiser sa présence à l'étranger <p>4. Diagnostic communication : (Optionnel)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse de vos supports de communication (site internet, réseaux sociaux, plaquette, deck...) et pistes d'amélioration ou adaptations pour le marché 	<p>5. Programme de rdv individuel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rencontres qualifiées et personnalisées avec les acteurs du marché prospectés et sélectionnés préalablement selon vos activités et ayant répondu positivement à votre offre (clients et/ou partenaires potentiels). - Mise en relation avec l'écosystème sectoriel et/ou référents, influenceurs ou professionnels du marché ciblé possédant une connaissance de l'environnement d'affaires nord-américain dans votre secteur d'activités. <p>6. Programme collectif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evènement kick off sous format webinaire pour démarrer la mission. - Sur place, un programme collectif adapté aux différents secteurs représentés (conditionné avec un déplacement en présentiel) 	<p>7. Evaluation individuelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Point post mission avec le chargé de dossier/conseiller international et/ou chargé d'affaires internationaux pour faire un bilan de l'opération et les RDV organisés. - Identification des actions à mettre en place post-mission. <p>8. Débriefing collectif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Partage avec l'ensemble des entreprises membres de la délégation.

* En fonction des restrictions sanitaires et conditions de voyage en vigueur

MISE EN PLACE DE VOTRE PARCOURS PROJET

1. Phase d'évaluation de candidature :

- Point conseil : diagnostic de votre stratégie sur l'Amérique du Nord, priorisation d'une zone de prospection et viabilité du projet export.
- Structuration de votre parcours et préconisations pour les prochaines étapes.
- Qualification de votre projet avec votre référent Team France Export ou votre structure accompagnatrice – (Go ou No go pour la mission).

2. Phase de cadrage pour les entreprises sélectionnées :

- Définition de votre cahier des charges.
- Préparation de l'argumentaire commercial.
- Ciblage: Identification des interlocuteurs clés selon les enjeux spécifiques de votre projet d'affaires.

PRÉPARATION DE VOTRE STRATÉGIE D'APPROCHE AU MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

3. Masters class de préparation et ateliers thématique d'accès marché (sous format webinaires – formations obligatoires) :

- Les dos & dont's de la culture d'affaires nord – américaine
- Pitch : Comment tenir un rdv d'affaire et structuré
- Support visuel : bonnes pratiques du one-pager, du deck commercial et du site internet
- Propriété Intellectuelle : êtes-vous protégé?
- Accords douaniers : ce qu'il faut savoir
- Sécuriser et optimiser sa présence à l'étranger

325 € H.T.
Obligatoire

4. Diagnostic communication (optionnel) :

- Analyse de vos supports de communication (site internet, réseaux sociaux, plaquette, deck...) et pistes d'amélioration ou adaptations pour le marché

650 € H.T.
Optionnel

PROGRAMME DE RDV B2B - Business Meetings

6 500 € H.T

5. Programme de rdv individuel:

- Rencontres qualifiées et personnalisées avec les acteurs du marché prospectés et sélectionnés préalablement selon vos activités et ayant répondu positivement à votre offre (clients et/ou partenaires potentiels).
- Mise en relation avec l'écosystème sectoriel et/ou référents, influenceurs ou professionnels du marché ciblé possédant une connaissance de l'environnement d'affaires nord-américain dans votre secteur d'activités.

6. Programme collectif:

- Evènement kick off sous format webinaire pour démarrer la mission.
- Sur place, un programme collectif adapté aux différents secteurs représentés (conditionné avec un déplacement en présentiel)

ÉVALUATION ET BILAN DE L'OPÉRATION

7. Evaluation individuelle :

- Point post mission avec le chargé de dossier/conseiller international et/ou chargé d'affaires internationaux pour faire un bilan de l'opération et les RDV organisés.
- Identification des actions à mettre en place post-mission.

8. Débriefing collectif :

- Partage avec l'ensemble des entreprises membres de la délégation.

COÛT DE LA MISSION RÉGIONALE AVEC DÉPLACEMENT

PRESTATION	COUT H.T.	ELIGIBILITE*CHEQUE RELANCE EXPORT NATIONAL	ELIGIBILITE* CHEQUE RELANCE EXPORT REGIONAL	TICKET MODERATEUR Déplacement & hébergement pour une personne	OFFRE PREMIUM PERLS
Phase de cadrage et Prospection et organisation de rdv BtoB	6 500 €	2 000 €	1 000 €	-	
Série de masters class et ateliers thématiques accès marché Obligatoire	325 €	-	-	-	
Diagnostic communication Optionnel	650 €	-	-	-	
Vol & hébergement	À définir	-	-	1 000 €	100 €

Pour vous aider à financer votre parcours en Amérique du Nord:

[Chèque relance export - Plateforme des solutions](#)

[Assurance prospection BPI](#)

VOTRE CONTACT

Julie DEBITON

Chargée d'affaires International

Référente Amérique du Nord

jdebiton@arae.fr – 06 32 29 13 94



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



bpifrance

LES CCI
D'Auvergne-Rhône-Alpes



Nom de l'action	Dates	Lieu (si applicable)	Pays (si applicable)	Accompagnement proposé (stand, déplacement, B2B, etc.)	Nombre d'entreprises à accompagner	Pôle de compétitivité / cluster référent	Contact pour informations et inscriptions (Nom, Prénom, adresse mail et téléphone)
Convention d'affaires Aérosmart Montreal	26-28 octobre 2021	Montréal	Canada (Québec)	Participation à la conférence, stand et rendez-vous B2B	6	Aerospace Cluster	Galvin Françoise galvin@aerospace-cluster.fr 04 72 11 41 16
Mission collective au Québec	déc-21	Digital	Canada (Québec)	Organisation de rendez-vous B2B	25	Minalogic	Kate Margetts, kate.margetts@minalogic.com +33 (0)6 37 41 65 65
Mission de matchmaking AURA-Québec sur les thématiques procédés et matériaux	A définir	Digital	Canada (Québec)	Organisation de rendez-vous B2B	6	CIMES	Quentin Courbon q.courbon@cimes-hub.com 07 87 04 00 28



Nom de l'action	Dates	Lieu (si applicable)	Pays (si applicable)	Accompagnement proposé (stand, déplacement, B2B, etc.)	Nombre d'entreprises à accompagner	Pôle de compétitivité / cluster référent	Contact pour informations et inscriptions (Nom, Prénom, adresse mail et téléphone)
Siggraph	1-5 août 2021	Digital	Etats-Unis	Stand, formation préalable et veille	6	Minalogic	Kate Margetts, kate.margetts@minalogic.com +33 (0)6 37 41 65 65
Mission collective adossée à l'International Elastomer Conference	4- 7 octobre 2021	Pittsburg	Etats-Unis	Frais e déplacement et rendez-vous B2B	6	Polymeris	Pascaline Patureau pascaline.patureau@polymeris.fr 02 38 45 74 15
Mission collective dans le cadre du projet européen Texglobal	Fin 2021/Début à définir t 2022		Etats-Unis	Rendez-vous B2B	3	Techtera	Julie Rafton-Jolivet jrafton@techtera.org 04 20 30 28 81



Pour en savoir plus sur le dispositif
« Solution Région international :
Planifier mon Développement à l'International (PDI) »

<https://ambitioneco.auvergnerhonealpes.fr/aideEco/23/319-planifier-mon-developpement-a-l-international.htm>



Région Auvergne-Rhône-Alpes

Elisabetta SCHENA

Direction du Développement Economique

Téléphone : 04 26 73 68 62

E-mail : elisabetta.schena@auvergnerhonealpes.fr