

Les RIFT, accélératrices d'affaires à l'international

Elle aide pas moins de 10 000 petites et moyennes entreprises françaises à s'exporter chaque année : l'agence Business France organise le 17 novembre prochain les Rencontres Internationales de la French Tech (RIFT) à Paris. L'occasion de découvrir comment cet événement a aidé les pépites ITinSell et Wisper à conquérir des marchés hors de nos frontières.

Temps de lecture : minute

2 novembre 2021

L'une est déployée dans 18 pays différents, l'autre travaille avec des multinationales européennes de renom. D'un côté, Wisper, pépite française développant une solution de management centralisé de postes informatiques. De l'autre, ITinSell, spécialisée dans la logistique du e-commerce. Ces entreprises du numérique, toutes deux créées après 2010, ont rapidement conquis des marchés européens et internationaux comme l'explique Jean-Marc Gonon, PDG de Wisper: *"Rien que cette année, nous nous sommes implantés dans cinq pays différents depuis le début de l'année. Nous sommes aujourd'hui notamment présents en Angleterre, en Belgique, au Maroc, en République Tchèque, et en Espagne"*. Le PDG de ITinSell, Julien Fiette, a, lui aussi, réussi son exportation européenne, et espère désormais convaincre les Américains : *"Nous serons présents cette année, aux côtés de Business France, à la NRF, le plus gros salon retail des États-Unis, à New York. Et nous comptons bien chasser de nouveaux clients"*.

Ces deux sociétés, loin d'être freinées dans leur développement par la crise du Covid-19, ont au contraire vu leur cote progresser pendant cette

période difficile, comme l'explique Julien Fiette. *"Notre ADN est numérique. ITinSell était, dès le départ, positionnée sur l'ensemble de la chaîne du secteur de l'e-commerce puisque nous gérons la logistique, de la commande d'un produit à sa livraison, et même l'organisation du retour des produits."* Même son de cloche chez Wisper qui a su transformer la crise en opportunité. *"La généralisation du télétravail a donné naissance à un salarié hybride : un peu chez lui, un peu au bureau. Il avait besoin d'avoir un environnement de travail identique, qu'il soit au bureau ou chez lui, et ça tombe bien : c'est exactement ce que nous proposons avec Wisper".*

La puissance du réseau Business France, au cœur de la Team France Export

Mais avoir le bon concept au bon moment est rarement suffisant pour réussir son exportation : encore faut-il avoir une stratégie claire et le réseau pour la mettre en œuvre. C'est précisément là qu'entre en jeu Business France. Forte de son expérience dans le domaine, la structure aide chaque année 10 000 entreprises françaises à faire le grand saut, dont 2000 dans le secteur de la tech, comme l'explique Eric Morand, Directeur du Département Tech & Services innovants de Business France : *"Chaque startup peut bénéficier d'un accompagnement personnalisé par un conseiller export de sa région, qui va l'aider à construire et structurer sa stratégie à l'international, à déterminer quels marchés viser, et quelles actions privilégier pour mettre en place cette stratégie."* Les plus petites startups se voient ainsi conviées à des grands événements et salons de la tech à l'étranger, et y bénéficient d'une visibilité accrue grâce à Business France. Les startups plus avancées participent à des programmes d'immersion de plusieurs jours dans le pays qu'elles souhaitent conquérir, avec d'autres entrepreneurs français. Jean-Marc Gonon, PDG de Wisper, a ainsi pu passer plusieurs jours à Düsseldorf, en Allemagne, en compagnie de sept autres entrepreneurs français. *"Cela a créé une dynamique*

collective d'entraide. Nous nous situons dans un programme commun, dans lequel on partage nos idées et nos pratiques. Ça m'a notamment aidé à mieux comprendre le fonctionnement de l'Allemagne."

ITInSell et Wisper ont par ailleurs toutes les deux, au début de leur exportation, bénéficié des services d'un ou de plusieurs V.I.E (Volontaires Internationaux en Entreprise) : des jeunes, de 18 à 28 ans, envoyés en mission dans des pays étrangers pour le compte d'une entreprise française. Julien Fiette, PDG de ITInSell, en a par exemple déployé en Angleterre, en Allemagne, en Espagne et en Italie. *"C'est le dispositif le plus pratique pour embaucher à l'international : plutôt que de mettre en œuvre des contrats très complexes adaptés aux lois nationales, avec le V.I.E, tout est facilité, avec une simple facture à la fin du mois. Et en plus, ces jeunes sont super motivés !"*

Les Rencontres internationales de la French Tech 2021 : de la résilience à la reprise !

Des réussites françaises qui n'auraient pas été possibles sans l'entremise et le soutien de Business France lors d'un événement décisif : les Rencontres Internationales de la French Tech 2020. Wisper et ITInSell ont en effet pu y échanger avec des experts tech de différents pays, pour préparer leur exportation cette année. Le 17 novembre prochain marquera le retour des RIFT, avec une huitième édition dans un format hybride, en physique et en ligne. 150 entreprises sont attendues à Paris, dans les locaux de Business France, et plus de 400 autres participeront en ligne.

Alors que le dernier baromètre de la Team France Export met en avant une évolution croissante des activités internationales des entreprises et une forte volonté d'exportation, l'objectif de cette édition 2021 est d'apporter des réponses aux entreprises qui veulent faire le grand saut. Au cours de cet événement phare de la tech française, une plénière

dressera l'état des lieux de la tech dans le monde et mettra l'accent sur les opportunités à saisir au lendemain de la crise du Covid-19. De nombreuses tables rondes seront consacrées à l'exportation des entreprises tricolores, avec des interventions de spécialistes du secteur : Clara Chappaz, nouvelle directrice de la Mission French Tech, mais également Elizabeth Coleon, Chief Marketing Officer / Chief Revenue Officer et chargée de l'expansion internationale de la fintech Qonto ou encore Philippe Omer-Decugis, Head of Business for France de la licorne Contentsquare, valorisée à 2,8 milliards de dollars.

Tout comme l'an dernier, de nombreux rendez-vous auront lieu à la fois en présentiel et en visio, entre les entrepreneurs français et plus de 40 experts tech internationaux de Business France (dont quinze d'entre eux présents à Paris le 17 novembre), des experts du V.I.E, ainsi que plusieurs partenaires de l'export (dont l'INPI, et Bpifrance). Des ateliers thématiques sectoriels ou géographiques offriront également de nombreux enseignements aux aspirants à l'international.

Maddyness, partenaire média de Business France

Vous êtes entrepreneur et vous envisagez de vous lancer à l'international ?
N'attendez plus et inscrivez-vous aux Rencontres Internationales de la
French Tech 2021.

Article écrit par Maddyness, avec Business France