



1^{er} Grand Prix de l'International des Conseillers du Commerce extérieur de la France

Le palmarès des jeunes talents, auteurs des meilleurs mémoires et rapports de stages à l'international



Assemblée générale
du Cnccef
Marseille
vendredi 14 juin 2013

Avec

Les Echos



COMITÉ RHÔNE-ALPES
DES CONSEILLERS
DU COMMERCE EXTÉRIEUR
DE LA FRANCE

L'AUDACE DE LA FRANCE A L'INTERNATIONAL

140 dirigeants bénévoles, femmes et hommes d'entreprise en Rhône-Alpes fédérés autour de trois missions :
conseiller, parrainer, former

Un réseau très engagé pour la réussite professionnelle des jeunes

100 interventions auprès de plus de **2800** jeunes en 2012

Sommaire

• La préface de Nicole Bricq, ministre du Commerce extérieur	p. 4
• Le mot de Bruno Durieux, président du Cnccef	p. 5
• Le mot de Daniel Luccioni et de Joselyne Studer Laurens, CCEF	p. 6
• L'historique de l'événement	p. 7
• Le lauréat	p. 8
• Les accessits	p. 9
• Le prix spécial du jury	p. 11
• Les participants	p. 12
• Le déroulement et le jury	p. 14
• Les CCEF en France	p. 15
• Les comités régionaux et départementaux	p. 16



Les Conseillers du Commerce extérieur de la France, des talents pour nos entreprises



Nicole Bricq, ministre
du Commerce extérieur

Hommes et femmes de l'entreprise, j'ai la conviction que les

CCEF sont moteur dans l'internationalisation de notre économie et la diffusion d'une culture de l'international en France et à l'étranger. Lorsqu'ils sont en poste à l'étran-

ger, leur expérience et leur connaissance du pays servent ceux qui y démarrent; quand ils travaillent en France, ce sont de fins connaisseurs de l'export. Ils jouent le rôle de conseillers voire de « tuteurs » auprès des primo exportateurs et pour les jeunes intéressés par des carrières à l'international. En accord avec le Président Bruno Durieux, j'ai souhaité mobiliser le réseau des CCEF pour favoriser la culture internationale des jeunes et j'ai développé son rôle auprès des VIE. Je crois aux vertus du tutorat par des cadres seniors, c'est l'esprit du contrat de génération qu'a voulu le Président de la République et qui est mis en œuvre par le gouvernement. Les CCEF sont des professionnels aguerris qui transmettent leur expérience aux jeunes générations.

Cet engagement des CCEF envers la jeunesse à l'international s'illustre dans l'organisation de ce premier grand prix destiné à récompenser quatre jeunes qui avec fougue,

et détermination, ont montré leur passion de l'export. Étudiants aujourd'hui, ils sauront demain dans leur carrière, faire de ce goût un débouché professionnel et un marqueur fort.

Le gouvernement a fait du lien entre les jeunes et l'entreprise une ligne forte de sa politique. Ainsi, lors des récentes Assises de l'entrepreneuriat, un ambitieux volet éducation a été présenté. De même, nous avons pris des décisions pour faciliter l'accueil des étudiants et des jeunes entrepreneurs étrangers en France.

L'enjeu est de taille : nos entreprises doivent être conquérantes pour s'inscrire pleinement dans la mondialisation. Le redémarrage de notre économie, pour qu'elle soit à nouveau créatrice d'emplois passe aussi par notre conquête des marchés extérieurs quelquefois lointains. Je rencontre dans tous mes voyages, des entreprises performantes, innovantes. Nos entrepreneurs ont du talent et de l'énergie. Mais ils ont aussi besoin d'être accompagnés, soutenus. C'est tout le sens de la stratégie que je mets en œuvre avec les Régions et avec tous les partenaires de l'export autour de 47 pays cibles et de 4 familles prioritaires de produits qui correspondent à la demande internationale. Appuyer cette stratégie, c'est la mission que je donne aux CCEF. Ils la rempliront, j'en suis certaine.

Je compte sur eux. Ils peuvent compter sur moi !



Le mot de Bruno Durieux, président du Cnccef

Le premier Grand Prix de l'international des CCEF Le palmarès des jeunes talents à l'international

Les CCEF en France sont engagés et très actifs pour parrainer les PME, pour développer la formation des jeunes à l'international et favoriser leur entrée dans la vie professionnelle grâce au V.I.E.

Depuis de nombreuses années, les CCEF, au sein de leurs comités régionaux, ont organisé des Prix de l'international afin de récompenser les étudiants ayant réalisé les meilleurs travaux et accompli d'excellentes missions à l'étranger.

Aujourd'hui, 326 établissements de formation sont impliqués en France dans un partenariat avec les CCEF qui apportent aux 16 000 étudiants concernés (du BTS au Bac plus 5) leur témoignage sur le développement des affaires internationales. C'est ainsi que 500 conseillers du Commerce extérieur de la France, de façon bénévole, soulignons-le, interviennent dans les établissements de formation au travers de conférences, de tables rondes mais aussi de jurys d'examen, de voyages d'études, d'accompagnement personnalisé. Ils sont aussi sollicités par les établissements pour participer aux comités scientifiques et/ou de perfectionnement afin d'apporter leur éclairage sur

l'évolution des programmes internationaux.

L'ensemble de ces actions est appuyé par les certificats des CCEF, et par la remise de prix récompensant l'excellence des réalisations des étudiants et des établissements de formation.

Après l'ouvrage *Pour des études gagnantes à l'international*, les CCEF ont voulu récompenser, par le Grand Prix national, les jeunes étudiants primés par les comités régionaux. Chaque région ou département qui le souhaite présente le lauréat de son prix régional afin que le jury du premier Grand Prix des CCEF puisse récompenser les meilleurs.

Encourager les étudiants à développer une carrière à l'international, récompenser les établissements de formation pour leur ouverture internationale, contribuer à la réussite des entreprises françaises à l'export, notamment les PME/PMI, tels sont les objectifs du Grand Prix.

Les CCEF poursuivent leurs actions pour que rayonne la France à l'étranger.



Bruno Durieux,
président du Cnccef.



Le mot de Daniel Luccioni et de Joselyne Studer Laurens, CCEF

Grand prix des CCE 2012/2013



Daniel Luccioni,
CCEF.

avec les écoles et les entreprises.
Nous pouvons, les écoles, les entreprises et

Le but de ce Grand Prix est de susciter et multiplier les vocations à l'international. Nous avons reçu 11 dossiers de qualité. Nos lauréats sont déjà dans le concret de la démarche à l'international. Ils sont la preuve de nos actions concrètes en partenariat

nous-mêmes être fiers des résultats obtenus. Un grand merci, aux comités régionaux et départementaux qui ont participé à ce premier challenge. Donnons-nous rendez-vous dans un an avec une participation massive des régions et départements. Nous devons à terme envisager la participation des sections de l'étranger. Les suggestions concrètes seront les bienvenues pour être intégrées dans le règlement actuel par le bureau de la commission.

*Daniel LUCCIONI,
Président commission nationale formation*

« Excelle, et tu vivras »

Joseph Joubert, Pensées



**Joselyne Studer-
Laurens,** CCEF.

l'audace à l'export. Ce premier Grand Prix des CCEF est révélateur des richesses des établis-

Récompenser les jeunes talents à l'international, les reconnaître, les mettre sur le devant de la scène est un impératif pour que la graine ainsi déposée se développe avec force et serve d'exemple pour l'excellence et

sements de formation français et de l'engagement de leurs responsables et de leurs enseignants pour déployer la formation à l'international. Les CCEF donnent leur temps et leur énergie pour délivrer un témoignage qui mêle expérience et savoir à l'international et les parrains CCEF concrétisent avec les responsables des établissements des actions à mener.

*Joselyne STUDER-LAURENS,
responsable du Grand Prix des CCE, membre
de la commission nationale formation*

Le Grand Prix des Conseillers du Commerce extérieur de la France

Depuis une dizaine d'années, la plupart des régions françaises, les CCEF, parfois en partenariat avec d'autres organismes d'appui à l'export, organisent des prix étudiants. Les modalités peuvent varier, que ce soit un dossier spécifique à présenter, ou à partir de rapports de stage ou de mémoires de fin d'études que les étudiants présentent dans leur établissement, le point commun est toujours de récompenser des étudiants qui ont déjà commencé à s'orienter vers l'international. De même les prix remis sont différents selon les régions et départements ; voyages, récompenses financières, stage ou *coaching* par un CCEF mais le résultat est toujours de mettre en contact ces jeunes professionnels avec le réseau des conseillers du commerce extérieur qui peuvent témoigner de leur expérience à l'international et leur donner des conseils et des contacts utiles.

Au fil des années de plus en plus de Comités régionaux se sont mis à organiser ces prix étudiants. Et en 2012 les responsables de la Commission Formation des CCEF ont décidé d'organiser un Grand Prix de la Formation au niveau national. Car comme l'explique Daniel Luccioni, président de la Commission Formation des CCEF « Remettre ce grand prix des grands prix régionaux sera l'occasion de valoriser les initiatives régionales de Formation, de fédérer notre réseau, mais aussi et surtout de valoriser les étudiants,

leurs professeurs et d'apporter un véritable éclairage médiatique sur notre mission de Formation à l'international. »

Ce premier Grand Prix de l'International récompense donc des étudiants (de BTS à Bac + 5) qui auront réalisé le meilleur travail (mémoire ou rapport de stage à l'international). Sous l'impulsion de Joselyne Studer-Laurens, membre du bureau de la Commission Formation, qui a coordonné ce Grand Prix, chaque comité régional/départemental décernant un prix a sélectionné un dossier parmi ses lauréats de sa (son) région/département et l'a proposé au jury de la Commission nationale Formation. Les étudiants n'ont donc pas eu de dossier supplémentaire à constituer, cependant le jury final a fait passer un oral aux candidats présélectionnés pour les départager. Ce premier grand prix a montré déjà très clairement le vivier très important de candidats de très bon niveau et déjà complètement tournés vers l'international.



Le lauréat du 1^{er} Grand Prix des conseillers du Commerce extérieur de la France

Igor Zbrozhek



Étudiant en master 2 de l'université Jean Moulin de Lyon 3 en LEA, il a présenté l'utilisation des nouvelles technologies du marketing pour développer l'export en Europe centrale et orientale pour la société Comege (Produits métalliques). Igor Zbrozhek a reçu le premier Prix du Grand Prix des CCEF du Comité Rhône-Alpes.

Le jury final a salué sa brillante présentation de son action à l'export et de la qualité de sa démarche. Igor Zbrozhek a développé du chiffre d'affaires à l'export pendant son stage. Embauché en CDI en tant que responsable export dans l'entreprise pour laquelle il a développé l'activité export, il a réussi à concrétiser son engagement.

• Son parcours

Igor Zbrozhek, 24 ans, est ukrainien ; il vient en France pour la première fois à 7 ans avec une association organisant des séjours d'enfants dans des familles d'accueil. Les séjours se sont poursuivis au fil des ans et ont nourri sa passion des langues. Après un cursus scolaire et universitaire en Ukraine, à l'Institut Polytechnique de Kiev, validé par un diplôme de traducteur français-anglais-russe, il donne une orientation plus commerciale à sa formation en complétant son cursus par un master à l'étranger. Son choix s'est tout naturellement porté sur la France et sur la Faculté des Langues de Lyon 3 dont il a intégré le master LEA Langues-Gestion anglais-russe.

• Le projet récompensé

Igor a concouru en présentant le travail réalisé à la COMEGE — une PME spécialisée dans la construction d'appareils de levage qui souhaitait se développer à l'export, notamment en Europe centrale et orientale — dans le cadre de son stage de Master 2. Il a élaboré une campagne de prospection utilisant de manière

très innovante les réseaux sociaux spécialisés. Les actions menées ont permis à la COMEGE de se faire connaître, d'avoir un réseau et d'obtenir ses premières commandes. À l'issue de son stage, Igor a été embauché par la COMEGE au sein de laquelle il poursuit l'aventure ...

Tout au long de son projet Igor a fait preuve de ténacité d'humilité et d'adaptabilité. Sa connaissance culturelle approfondie des marchés a généré la confiance de ses interlocuteurs.

• **En entreprise, Thibault Egeley, Pdg de Comège, le qualifie :**

- brillant et travailleur
- s'intégrant facilement et s'adaptant très vite au milieu de l'entreprise et à tous les produits.

L'UNIVERSITÉ JEAN MOULIN LYON 3

L'UNIVERSITÉ JEAN MOULIN LYON 3, SPÉCIALISÉE EN SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES, ACCUEILLE PLUS DE 25 000 ÉTUDIANTS SUR SES SITES DE LYON ET DE BOURG-EN-BRESSE. ELLE PROPOSE DES FORMATIONS DE LA LICENCE AU DOCTORAT EN DROIT, ÉCONOMIE, GESTION, SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES, LETTRES ET LANGUES AU SEIN DE SIX FACULTÉS ET INSTITUTS.

Alexandre Molinier

Étudiant en licence pro de développement de la PME/PMI à l'international à l'université Bordeaux III, il a présenté la distribution de la marque RAL dans les pays nordiques. Alexandre Molinier a reçu le premier Prix Export du Comité Aquitaine.

Le Jury final a apprécié son dynamisme et l'encourage dans son activité à l'export. Alexandre Molinier est embauché dans l'entreprise pour laquelle il a développé son action commerciale. Il y a créé son propre poste, preuve de son pragmatisme.



• Son parcours

Après son baccalauréat, Alexandre se dirige vers un BTS commerce international. À l'occasion d'un 1^{er} stage au Canada, il découvre et se passionne pour le diagnostic médical.

Il confirme son intérêt pour ce secteur d'activité en effectuant un stage de 4 mois dans l'entreprise Réactis RAL dans le cadre de la licence professionnelle « développement international de la PME/PMI » à l'université Bordeaux 3.

• Le projet récompensé

Dans le cadre de ce stage, le comité Aquitaine des CCEF le sélectionne pour le GPE et lui finance une première mission au Danemark dans le but de rechercher des distributeurs sur les pays scandinaves. À son retour de mission, Alexandre a pris des contacts très intéressants, le comité Aquitaine décide alors de financer une seconde mission qui lui permettra de finaliser un courant d'affaires sur le Danemark, la Suède et la Norvège. Dans le cas d'Alexandre, l'expérience a débouché sur un CDI. Le comité Aquitaine des CCEF lui décerne le 1^{er} prix des Trophées de l'export en 2012. Alexandre est aujourd'hui en charge de plus de 20 pays aussi divers que l'Italie, le Maroc, les Philippines...

• Une entreprise tournée vers l'international

En 1916, l'Institut Pasteur de Lille, sur demande du gouvernement français met au point une gamme de colorants pour le diagnostic médical. La société Kulhman fabriquera les produits sur le site de Villers-Saint-Paul (Oise) jusqu'en 1960.

Après de multiples fusions dans la chimie, Réactifs RAL rejoint en 1960 le groupe Rhône-Poulenc (AVENTIS) et intègre sa division santé. Puis Réactifs RAL devient RAL Diagnostics.

Aujourd'hui, une société indépendante qui porte le nom de sa marque « RAL DIAGNOSTICS » produit et vend à travers le monde une gamme exhaustive de réactifs de coloration. Ses axes de développement sont l'export et l'innovation.

Le site de production est depuis 1996 sur la technopôle Montesquieu à Martillac près de Bordeaux emploie 40 salariés.

L'activité internationale débute en 1998. La société est présente dans plus de 40 pays dans le monde. Elle réalise un chiffre d'affaires global de 6,02 millions d'euros dont 55 % à l'export.

Aslan Zeynep



Étudiante en BTS Commerce international à l'ITEVEC, elle a présenté la prospection commerciale du marché turc pour la vente de systèmes de protection contre l'incendie et l'explosion de transformateurs électriques à bain d'huile pour le compte de la société Sergi. Aslan Zeynep a reçu le premier Prix de l'International des CCEF du Comité Yvelines.

Le jury final a reconnu son action positive pour reconquérir le marché turc que l'entreprise Sergi souhaitait développer à nouveau. Son dynamisme allié à sa bonne perception des négociations interculturelles est récompensé.

• Son parcours

Titulaire d'un Baccalauréat technologique (option mercatique) au lycée Le Corbusier de Poissy, elle poursuit ses études par un BTS Commerce international à Saint-Germain-en-Laye.

• Une vocation internationale

Issue d'une famille d'origine turque avec la double nationalité, elle opte spontanément pour l'international, une vocation renforcée par un stage de 6 mois à Londres dans le cadre du programme EuroStart. Concrète, elle choisit une formation de BTS en alternance dans une entreprise résolument tournée vers l'international : SERGI France. Son stage à l'étranger pour l'obtention du BTS s'effectue à Delhi, dans la filiale indienne de SERGI, où le groupe a localisé son service Marketing.

Déterminée à tirer avantage de sa double culture elle prospectera le marché turc pour SERGI.

• Les acquis d'une expérience internationale

Ce stage en Inde lui a permis des observations intéressantes sur l'attitude au travail, la place de la femme, la religion...

Effectuer ce stage dans une filiale de son entreprise d'alternance lui a permis de gagner du temps sur la connaissance de la culture

d'entreprise et de se concentrer sur la socialisation avec ses collègues et leur environnement. La « conquête » du nouveau marché turc a été couronnée de succès avec plusieurs commandes décrochées pour SERGI.

• Maturité et ambition

À 22 ans, Aslan Zeynep a pleinement compris les fondamentaux et les enjeux d'une réussite à l'international :

- écoute, humilité et respect
- connaissance histoire/culture/habitudes de travail
- maîtrise des langues courantes et rares.

Comme elle le dit elle-même « on ne négocie pas aux Etats Unis comme on le fait en France ! » Elle compte poursuivre des études commerciales et souhaite capitaliser sur sa double culture.

SERGI, UNE ENTREPRISE EXEMPLAIRE

CRÉATION : 1992

EFFECTIF : ENVIRON 50 PERSONNES EN FRANCE.

SIÈGE SOCIAL : ACHÈRES (YVELINES)

ACTIVITÉ : CONCEPTION ET FABRICATION DE SYSTÈMES D'EXTINCTION AUTOMATIQUE POUR LA PROTECTION DES TRANSFORMATEURS À BAIN D'HUILE.

SERGI VEND DANS 61 PAYS DES 5 CONTINENTS ET RÉALISE L'ESSENTIEL DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES (ENVIRON 20 MILLIONS D'EUROS) HORS DE FRANCE.

Ceylan Aok

Étudiante en master 2 de management de projet à l'international de l'ESCE a présenté l'étude d'optimisation de prises de commandes à l'international pour le département export sales Nissan Europe. Ceylan Aok a reçu le premier Prix du Comité des Hauts-de-Seine.

Le Jury final a souhaité créer un Prix spécial du Jury afin de récompenser la qualité du travail de Ceylan Aok qui s'est concentrée sur un sujet lié à l'organisation de la gestion de l'export. Le jury a voulu souligner que la performance des entreprises françaises est aussi liée à l'excellence des services administratifs, supports des ventes à l'export.



• Son parcours

En 2010, après l'obtention de son baccalauréat Ceylan se dirige dans une voie plus professionnelle : un DUT Techniques de commercialisation. Cette formation lui permettra de bénéficier des différents stages pour découvrir le monde de la vente et du commerce en général. Via l'apprentissage des incoterms, elle découvre l'import-export et décide de diriger sa carrière dans cette voie en intégrant l'ESCE. Elle obtient son diplôme en 2012.

• Une vocation internationale

Issue d'une famille d'origine non française, elle a toujours eu la chance de vivre entre deux cultures, ce qui lui a donné l'atout d'appréhender les relations sans a priori. Travailler à l'international lui semblait primordial pour son épanouissement personnel. Son parcours scolaire est ancré dans l'international car l'ESCE lui permet de côtoyer des personnes du monde entier et lui permet d'effectuer six mois à l'étranger. L'école l'initiera au management interculturel qui est aujourd'hui l'un de ses grands centres d'intérêt.

• Nissan Export Sales

Elle intègre Nissan Europe en janvier 2012 dans le cadre de son stage dans le département Export Sales. Ce service de cinq personnes gère plus de 100 destinations (hors Europe) clientes des modèles produits dans les usines d'Angleterre et d'Espagne. D'abord affectée à des tâches de consolidations de données afin d'épauler la personne en charge de la coordination entre la commande client et la production de l'usine (à travers l'analyse de la demande internationale et des objectifs mis en place pour l'année), elle est ensuite en charge de l'allocation de la commande mensuelle par destination pour les modèles produits en Angleterre. Elle a participé à la création des objectifs de commandes annuels. Aujourd'hui elle travaille à l'optimisation des ventes à l'international. Cet emploi lui permet de se confronter à un marché international en constante évolution. Elle vit le management interculturel au quotidien, son équipe étant composée de personnes de nationalité japonaise, pakistanaise et brésilienne.

Participants au premier Grand Prix des CCEF

- **Julie d'Antin**, étudiante en master 2 Stratégie à l'IAE Toulouse et élève ingénieur INSA, a présenté le développement de la stratégie et le plan marketing pour l'offre de services informatiques de la société Valiantys en Espagne. Julie d'Antin a reçu le Prix Marco Polo du comité Midi Pyrénées.
- **Alicia Antonuccio**, étudiante en licence pro et en master en communication internationale au Celsa, a présenté la création d'une société d'Aquabike à Singapour. Alicia Antonuccio a reçu le premier Prix du Comité de Paris.
- **Ceylan Aok**, étudiante en master 2 de management de projet à l'international de l'ESCE a présenté l'étude d'optimisation de prises de commandes à l'international pour le département export sales Nissan Europe. Ceylan Aok a reçu le premier Prix du Comité des Hauts-de-Seine.
- **Noémie Berg**, étudiante en BTS Commerce international au Lycée Maximilien Sorre), a présenté une étude du marché italien des extincteurs pour l'entreprise Fire Design. Noémie Berg a été lauréate du Prix du Comité Val-de-Marne.
- **Qinxi He**, étudiante en master 1 en management du commerce international à l'université d'Aix-Marseille, a présenté son rôle d'assistance commerciale à Pékin pour la société GTE (conseil). Qinxi He a reçu le Prix attribué par le Comité Provence-Corse des CCEF, lors du Challenge à l'International organisé par le Club WTC-APEX.
- **Faustine Latronche**, étudiante en licence pro Technico-commercial à l'international à l'université de Cergy-Pontoise, a présenté le projet en logistique et le projet d'implantation au Kazakhstan pour Louis Vuitton. Faustine Latronche a reçu le premier Prix du Comité Val d'Oise.
- **Alexandre Molinier**, étudiant en licence pro de développement de la PME/PMI à l'international à l'université Bordeaux III, a présenté la distribution de la marque RAL dans les pays nordiques. Alexandre Molinier a reçu le premier Prix Export du Comité Aquitaine.
- **Marc Tempez**, étudiant à l'IAE de Nice, a présenté son expérience en Allemagne, plus particulièrement le mode de vie et l'organisation de l'enseignement en Allemagne. Marc Tempez a reçu le premier Prix Galilée du Comité Nice Côte d'Azur.

• **Pauline Ledevin, Thomas Mory, Romain Papillon**, étudiants en master 2 à l'IAI de Caen en Développement international de la PME (PME /PMI), ont présenté le potentiel d'exportation de Calvados pour le groupe Spirit France en Afrique du Sud.

Pauline Ledevin, Thomas Mory et Romain Papillon ont reçu le Prix de la Vocation internationale du Comité Basse-Normandie.

• **Igor Zbrozhek**, étudiant en master 2 de l'université Jean Moulin de Lyon 3 en LEA, a présenté l'utilisation des nouvelles technologies du marketing pour développer l'export en Europe centrale et orientale pour la société Comege (Produits métalliques). Igor Zbrozhek a reçu le premier Prix du Grand Prix des CCEF du Comité Rhône-Alpes.

• **Aslan Zeynep**, étudiante en BTS Commerce international à l'ITEVEC, a présenté la prospection commerciale du marché turc pour la vente de systèmes de protection contre l'incendie et l'explosion de transformateurs électriques à bain d'huile pour le compte de la société Sergi India, filiale de Sergi France. Aslan Zeynep a reçu le premier Prix de l'International des CCEF du Comité Yvelines.





■ Les objectifs

- **Encourager les étudiants** à réaliser un dossier de stage ou un mémoire sur un sujet ayant trait à une activité internationale
- **Encourager et récompenser les établissements** qui développent leur ouverture à l'international.
- **Contribuer au final au développement international** des entreprises françaises, notamment les PME/PMI.

■ Le déroulement

- **26 février 2013 : lancement de l'opération et appel à candidature.**

Chaque comité régional ou départemental peut présenter le lauréat de son prix régional

- **29 mars 2013 : date limite de dépôt des candidatures 11 comités se sont, à cette date, portés candidats :**

Aquitaine, Basse-Normandie, Hauts-de Seine, Midi-Pyrénées, Nice-Côte d'Azur, Paris, Provence-Corse, Rhône-Alpes, Val de Marne, Val d'Oise, Yvelines.

- **10 mai 2013 : pré-sélection pour jury final.**

Suite à l'étude approfondie des candidatures, annonce de la pré-sélection des 7 finalistes.

- **16 mai 2013 : jury final.**

Avec entretien téléphonique de dix minutes par finaliste.

Le jury attribue le Premier, les 1^{er} et 2^e accessits et un Prix mention spéciale du jury.

- **23 mai 2013 : annonce des résultats aux participants.**

- **14 juin 2013 : remise des prix lors de l'Assemblée générale du Cnccef à Marseille**

■ Le Jury du Grand Prix

- Président du jury : Jean-Marc Vittori, éditorialiste du quotidien Les Échos.
- Deux personnalités du monde des affaires, Gilles Bonnenfant, président de Eurogroup Consulting et Ariel Cabanes, directeur des Affaires publiques de Michelin.
- Bureau national de la commission Formation des conseillers du Commerce extérieur de la France.
- Sophie Marek, journaliste de la revue CCE International.

Un réseau de plus de 4 000 conseillers

Des professionnels de l'international

Hommes et femmes d'entreprise, choisis pour leur compétence et leur expérience internationale, les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) sont nommés pour 3 ans par décret du Premier ministre sur proposition du ministre chargé du Commerce extérieur.

Depuis plus de 110 ans, ils mettent bénévolement leur expertise à la disposition :

- des pouvoirs publics auxquels ils adressent avis et recommandations,
- des PME qu'ils parrainent dans leur développement à l'étranger,
- des jeunes qu'ils sensibilisent et accompagnent dans les VIE et qu'ils forment aux métiers de l'international.

Plus de 1 500 conseillers en France

Spécialistes de l'international, ils sont implantés dans toutes les régions de France. Chefs d'entreprises exportatrices, cadres de grands groupes, ils mettent leur pratique des marchés du monde au service des PME et des jeunes. Ils sont les interlocuteurs et partenaires privilégiés des DIRECCTE et des acteurs locaux consulaires, professionnels ou privés qui œuvrent au développement international des entreprises françaises.

Les CCEF dans le monde

Ils représentent plus de 2400 expatriés, cadres et chefs d'entreprise, installés dans plus de 140 pays. Hommes et femmes de terrain, ils connaissent les opportunités et les risques des marchés du monde sur lesquels ils travaillent, en liaison étroite avec les Missions économiques auprès de nos ambassades et les autorités des pays où ils sont implantés.



Comités régionaux

• Alsace

Les CCEF collaborent avec près d'une vingtaine d'établissements, où ils organisent tables rondes, conférences, séminaires et jurys d'examen. Également très investis dans la promotion du VIE et l'aide à la recherche de stage.

Contact : jpdraça@gmail.com

• Aquitaine

Les CCEF d'Aquitaine œuvrent auprès de nombreux établissements, universités, IUT, BTS Commerce international. Ils témoignent devant les étudiants mais sont aussi très actifs auprès du corps professoral qu'ils sensibilisent chaque année dans le cadre d'une journée spéciale « rencontres CCE/Formateurs ». Ils organisent le **trophée de l'export**.

Contact : ccef-aquitaine@wanadoo.fr

• Auvergne

Ils interviennent auprès des BTS, écoles de commerce et ingénieurs de la région. Aussi, ils ont réalisé depuis quatre ans un **annuaire des formations** proposant des stages liés au commerce international, très utile pour les chefs d'entreprises locaux et distribués aux entreprises auvergnates dans le cadre du guichet unique.

Contact : herve.pohér@edf.fr

• Basse Normandie

De nombreuses actions de sensibilisation auprès des universités, IAE, écoles de commerce et d'ingénieurs. Promotion de la procédure VIE auprès des étudiants et participation à des forums métiers. Ils organisent également le **Prix de la Vocation internationale** faisant concourir les cursus liés à l'international.

Contact : robert.caucau@unicaen.fr

• Bourgogne

Conférences régulières auprès des établissements de la région.

Contact : smomus@eurogerm.com

• Bretagne

Les CCEF mènent leurs actions auprès d'une quinzaine d'établissements partenaires, universités, écoles de commerce, d'ingénieurs, BTS... Chaque année, est décerné le **Prix Bretagne sans frontière**.

Contact : mperhirin@hotmail.com

• Centre

Les CCEF Centre sont très investis, auprès des cursus BTS Commerce international de la région où ils font de nombreuses conférences et participent aux jurys d'examen.

Contact : ejcys386@orange.fr

• Champagne-Ardenne

Partenariat fort avec le lycée BTS Libergier et développement en cours de nouvelles collaborations, notamment avec des écoles de commerce. Ont établi des liens avec la Russie, notamment pour la recherche de stages.

Contact : pverbert@businessbridge.fr

• Franche-Comté

Partenariats forts avec les écoles de la région, dont celles du réseau ReCI, où des conférences et jurys d'examens sont menés régulièrement. Ils organisent aussi depuis plusieurs années le **Prix de la Vocation Internationale**.

Contact : pierre.berthommier@wanadoo.fr

• Haute Normandie

Proches d'une dizaine d'établissements d'enseignement, ils font régulièrement la promotion des métiers de l'international et de la procédure VIE. Participent également à des comités de perfectionnement.

Contact : scp@rouenbs.fr

• Languedoc-Roussillon

Très actifs auprès de nombreux établissements de la région, tout niveau confondu. Les CCEF du Languedoc participent régulièrement au Salon de l'étudiant, et organisent un **Prix de la Vocation à l'International**.

Contact : citexpourtet@wanadoo.fr

• Limousin

Les CCEF de la région sont actifs auprès des BTS CI mais aussi du réseau ReCI. Ils mènent entre autres un projet de bourse d'étude à l'étranger avec trois écoles d'ingénieurs de Limoges et un partenariat avec l'Allemagne pour une mission pédagogique.

Contact : malika-weinberg@tarneaud.fr

• Lorraine

Près d'une dizaine d'établissements partenaires, dont de nombreux BTS Commerce international, où les CCEF témoignent régulièrement de leur expérience à l'export. Ils organisent annuellement le **Challenge de l'International** faisant concourir les BTS Commerce international de la région.

Contact : broth@net-opportunity.com

• Midi-Pyrénées

Nombreuses conférences thématiques, jurys, tables rondes, participations au conseil d'administration, ils sont très actifs auprès des écoles de la région. Il y a quinze ans, ils créent le **Prix Export Midi-Pyrénées**.

Contact : carole.garcia@cocagneetcompagnie.com

• Nice-Côte d'Azur

Partenaires d'environ dix établissements de la région, les CCEF y font de nombreuses interventions. En plus de délivrer le certificat aux étudiants méritants, ils décernent chaque année le **Prix Galilée**.

Contact : antoneric@hotmail.com

• Nord-Pas-de-Calais

Ont noué des relations avec près d'une quinzaine d'établissements, universités, écoles d'ingénieurs, écoles de logistique ou encore écoles de commerce du réseau EGC. Ils délivrent aussi le certificat des CCEF et tissent des liens étroits avec le Rectorat d'Académie.

Contact : dhondtbertrand@aol.com

• Pays de la Loire

Collaborations avec une quinzaine d'établissements dont de nombreux lycées BTS Commerce international de la région où ils réalisent des conférences et jurys d'examen. Les CCEF Pays de la Loire vont lancer l'organisation de leur premier **Prix CCEF de l'Audace à l'International** pour 2014.

Contact : vincent.leloup@sce.fr

• Picardie

Partenariats en cours de développement avec les écoles de la région. Ils font également la promotion du VIE auprès des étudiants et des entreprises.

Contact : cyril.leroy@cic.fr

• Poitou-Charentes

Partenariats développés avec quelques établissements de la région, BTS CI et écoles de commerce où ils mènent des actions de sensibilisation à l'international.

Contact : milliot.daniel@free.fr

• Provence-Corse

Plus d'une dizaine d'établissements partenaires, des lycées BTS Commerce International, écoles de commerce, universités... nombreuses conférences, jurys d'examen, simulations d'entretiens d'embauche. Ils organisent chaque année le **Challenge à l'International** en partenariat avec l'APEX.

Contact : dominiquegavault@free.fr

• Rhône-Alpes

De très nombreux établissements partenaires, aussi bien BTS Commerce international, écoles de commerce, d'ingénieurs, licences professionnelles, IUT... où les CCEF de Rhône-Alpes organisent des conférences et tables rondes, participent à des jurys d'examen, y font la promotion du dispositif VIE. Ils ont lancé en 2011 le **Grand Prix CCEF** qui récompense des projets étudiants.

Contact : d.laffret@topsolid.com

Comités départementaux

• Essonne

Partenaires de sept établissements, les CCEF Essonne décernent un **Prix de l'International** qui récompense les lycées de BTS Commerce International. Aussi bien investis auprès des BTS que des écoles d'ingénieurs également, ils organisent le **Prix Jacques Cresson** du meilleur projet à l'exportation pour l'école SupOptique.

Contact : j-p.besse@laposte.net

• Hauts-de-Seine

Partenaires de vingt-quatre établissements, les CCEF 92 décernent chaque année leur **Grand Prix de l'International**. Depuis près d'une dizaine d'année, celui-ci récompense les meilleurs mémoires et suscite d'une année sur l'autre de nombreuses participations.

Contact : cce92@cnccef.org

• Paris

Trente-cinq partenariats tout niveau confondu, BTS, écoles de commerce, d'ingénieurs, écoles spécialisées et universités. Les CCEF Paris ont créé il y a deux ans leur **Prix de l'Excellence**, le dernier ayant été remis sur le salon Classe Export à la Défense.

Contact : cce75@cnccef.org

• Seine-et-Marne

Une quinzaine de partenariats avec de nombreux BTS, écoles de commerce et IUT où ils décernent le **certificat des CCEF** aux étudiants les plus méritants.

Contact : lebigre.jp@free.fr

• Seine-Saint-Denis

Partenaires de près d'une dizaine d'établissements, proches des BTS, les CCEF de Seine-Saint-Denis s'investissent également beaucoup dans l'aide à la recherche de stage pour une trentaine d'étudiants. Ils décernent également le **certificat des CCEF**, la dernière remise s'étant faite en présence du Pdg de Vente-privée.com.

Contact : michelkauffmann92@gmail.com

• Val d'Oise

Collaborant depuis de nombreuses années avec l'université de Cergy-Pontoise et quatre BTS Commerce international du département, où ils font de nombreuses conférences et y décernent le certificat, les CCEF du Val d'Oise ont à leur actif la participation à l'ONG « des livres pour la francophonie » dans le cadre de **projets tutorés**.

Contact : alainhubeaut@hotmail.com

• Val de Marne

Avec sept établissements partenaires, majoritairement les BTS Commerce international, les CCEF du Val de Marne aident aussi à la recherche de stage pour les étudiants. Ils se sont également joints aux CCEF de l'Essonne et de Seine-et-Marne pour le **Prix Jacques Cresson**.

Contact : tdconsult@orange.fr

• Yvelines

Ils mènent leurs actions auprès d'une dizaine d'établissements, BTS Commerce international mais aussi BTS hôtellerie, tourisme, école d'ingénieur et école de commerce dépendant de la CCI. En plus de l'appui et du conseil dans la recherche de stage, ils décernent aussi depuis plusieurs années leur **Prix de l'International**.

Contact : hlargouet@free.fr



Le Comité Nice-Côte d'Azur présidé par Marie Danielle Bahisson est extrêmement actif sur la partie formation.

De nombreuses grandes écoles et universités sont implantées sur le territoire azuréen: EDHEC, Skema, IPAG, ISEM Toulon, Les Mines, IDRAC, Espeme, Polytech, Sciences Po Menton, IAE, ISEN Nice...

Nous sommes connus de toutes et avons même un contact privilégié sur la partie purement académique (création de programmes, participation à des jurys, comités de perfectionnement...).

L'action du Comité Nice-Côte d'Azur se déploie également dans les lycées et les classes préparatoires (Lycée Massena, CIV Valbonne)

Le Comité Nice-Côte d'Azur a été le premier à ouvrir l'intégralité de ses prix étudiants à la formation professionnelle continue (AFPA Cannes la Bocca).

À chaque rentrée nous réunissons le corps enseignant de toutes les écoles et universités pour définir le planning de nos interventions (près de 50 conférences, le Prix de la vocation internationale et le prix local le prix Galilée).

En juin nous remettons les prix récompensant les meilleurs étudiants en présence du recteur, des enseignants et des corps constitués.

Décembre sera l'occasion de réunir non seulement les étudiants et leurs professeurs mais également les entreprises que nous avons aidées lors de nos actions de parrainage.

Une bourse aux stages, VIE, contrats d'apprentissage permettra de tisser des liens étroits entre les entreprises et les écoles et universités.

Bien qu'étant un des plus petits comités régionaux, nos résultats sont le fruit du travail d'une équipe formation soudée autour de Eric Anton, président de la Commission et Vice-président de la Commission nationale.

Le prix Galilée

Le prix Galilée a été créé il y a près de 10 ans par le Comité Nice-Côte d'Azur.

Présidé par Dorothee Gault, il récompense une analyse particulièrement centrée sur l'inter culturalité.

En effet, les étudiants doivent remettre trois rapports dans lesquels ils analysent les spécificités du pays où ils se trouvent en échange universitaire. Ainsi chaque année un jury composé de 6 à 8 membres se réunit pour étudier le contenu de rapports traitant des spécificités de la Suède, du Japon ou du Brésil.



Transport international



DUNKERQUE
03 28 22 79 79

LILLE
03 20 08 57 08

LESQUIN
03 20 87 02 50

AMIENS
03 22 67 39 39

LEVALLOIS-PERRET
01 41 27 99 10

ORLY
01 49 75 35 00

MOUSCRON
(F) 03 20 03 73 21
(B) 00 32 56 48 12 20 (21) (22)

www.sogetra.fr
cryckewaert@sogetra.fr