



LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

11^e
édition

GRAND PRIX DE L'INTERNATIONAL 2023

des Conseillers du Commerce extérieur de la France

Assemblée générale des CCE

29 juin 2023
Maison de la Chimie, Paris

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

avec
LesEchos

LE RÉSEAU DES ENTREPRENEURS À L'INTERNATIONAL
CONSEIL APPUI FORMATION ATTRACTIVITÉ

CNCCEF.ORG



Le choix de la Qualité et de l'Innovation

Audit – Tax & Legal – Advisory

Nous contacter :

T : +225 27 20 22 57 53

Franck Nangbo

Senior Partner, Afrique Francophone Subsaharienne

E : fnangbo@kpmg.ci

Sommaire

- Préface d'Olivier Becht, Ministre délégué auprès de la ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'étranger..... **4**
- Avant-propos de Sophie Sidos-Vicat, présidente des CCE..... **5**
- Le mot de Jérôme de Lavernolle, CCE, président de la commission Formation..... **7**
- Le mot d'Eric Forestier, CCE, responsable du Grand Prix de l'International..... **8**
- Le mot de Jean-Marc Vittori, éditorialiste au journal Les Echos, président du jury du Grand Prix de l'International..... **9**
- Les objectifs, le déroulement, le jury et les partenaires..... **10**
- Olessia Puel, lauréate, Premier prix catégorie Bac +2/3..... **11**
- Témoignage du comité Picardie, parrain de Olessia Puel..... **12/13**
- Témoignage de Diego Diaz, SNCF, parrain du Grand Prix de l'International..... **14/15**
- Giovanna Schuster Adarraga, lauréate, Premier catégorie Bac +4/5..... **16**
- Pierre Michat, lauréat, Prix Spécial du Jury..... **17**
- Témoignage de Jean-Luc Ruelle, Senior Partner KPMG Afrique Francophone Subsaharienne, parrain de Pierre Michat..... **18/19**
- Présentation des établissements des lauréats..... **20/21**
- Finalistes au Grand Prix de l'International 2023..... **22/23**
- Présentation des CCE et de la commission Formation..... **24/25**
- Les CCE en France : les comités..... **26/32**

Cncccf • 22, avenue Franklin D. Roosevelt • 75008 PARIS • Tél. : 01 53 83 93 06

Contact pour plus d'informations sur le prochain Grand Prix de l'international (2023) :
Marine Guyot, Chargée de mission Formation • Tél. : 07 85 03 16 14 • E-mail : mguyot@lescce.org

Pour vos réservations publicitaires & parrainages des lauréats :
Soraya Merhi • Tél.: 06 74 35 14 28 • E-mail : soraya.merhi@lescce.org

**Merci à Joselyne Studer-Laurens et Emmanuel Gavois CCE,
sans qui ce Grand Prix n'aurait pas pu exister.**

Préface



Olivier BECHT, ministre délégué auprès du ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'Étranger.

Olivier
BECHT

Depuis un an, j'ai engagé un dialogue nourri, très riche, avec nos PME et ETI – partout dans les territoires, ainsi qu'à l'étranger lors de mes déplacements. J'ai développé une relation de grande qualité avec tous les membres et partenaires de la Team France Export, parmi lesquels les conseillers du commerce extérieur. C'est notamment grâce à eux que j'ai acquis trois grandes convictions en matière d'internationalisation de nos entreprises.

La première conviction, c'est que l'export est avant tout un état d'esprit. Les entreprises exportatrices partagent un esprit de conquête qu'il faut insuffler à toutes les entreprises en France. Ce réflexe, ce sont les membres et partenaires de la TFE, qui peuvent aider chaque entreprise à l'acquérir !

Ma deuxième conviction, c'est que l'export est une affaire d'hommes et de femmes. C'est une question de partage d'expérience et d'accompagnement. Il faut aller chercher les entreprises dont le dirigeant ne va pas l'international car il manque de temps ou pense que l'export est risqué. Il faut lui permettre de former et recruter les profils adéquats au sein de son entreprise. Il faut lui donner l'occasion de se rendre sur des salons internationaux pour y faire des rencontres et des affaires.

Ma troisième conviction, enfin, c'est que l'export c'est l'avenir de nos PME et ETI. Les crises que nous avons vécues ont mis en lumière l'importance de réduire nos dépendances et de regagner notre

souveraineté industrielle. Depuis six ans, nous réindustrialisons le pays et nous faisons naître des pépites dans des secteurs d'avenir, ce qui a encore été intensifié avec France 2030. Nous devons donner à cette réindustrialisation une dimension internationale et faciliter la présence de nos entreprises sur tous les continents, pour assurer la pérennité de leur activité.

Pour porter ces constats et envisager les solutions qui demain permettront à plus d'entreprises françaises d'oser l'aventure de l'export, le réseau des conseillers du commerce extérieur est un appui précieux. J'ai eu un immense plaisir à travailler avec Alain Bentéjac, qui a su au cours de ses mandats diversifier, féminiser et consolider le réseau, et je me réjouis de pouvoir déployer les mesures du Plan Export avec la nouvelle présidente, Sophie Sidos-Vicat, au service de l'internationalisation de nos entreprises et du rayonnement économique de notre pays.

Il me tient à cœur de féliciter les CCE pour le rôle remarquable qu'ils jouent vis-à-vis des jeunes générations – auprès de plus de 16 000 étudiants français chaque année ! Ils interviennent dans leurs établissements, ils les sensibilisent et les aident à se projeter à l'international. Ils les accompagnent dans leurs premières expériences professionnelles, par le tutorat ou la formation dans le cadre du dispositif VIE. Ils permettent ainsi à nos jeunes d'acquérir le réflexe de l'export dès leur rencontre avec le monde de l'entreprise.

A l'occasion du Grand Prix de l'International, je voudrais saluer cette relation exceptionnelle qui lie nos CCE et nos cadres et dirigeants de demain !

J'adresse mes chaleureuses félicitations aux trois lauréats de cette édition 2023, ainsi que mes vœux de succès pour la suite de leurs parcours – évidemment internationaux ! – respectifs. ■



Avant-propos



Sophie SIDOS-VICAT,
présidente des CCE

**Sophie
SIDOS-VICAT**

Cela fait maintenant onze ans que les CCE accompagnent et soutiennent les étudiants dans leur volonté de comprendre la mondialisation et se tourner vers une carrière internationale. Aux côtés des établissements partenaires, sans cesse plus nombreux, ils permettent à nos jeunes par une expérience de mission export ou de mémoire de terrain, de valoriser une expérience étrangère dans leur cursus universitaire.

Depuis trois ans la conjoncture internationale a été profondément bouleversée. Les événements récents de notre société ont marqué l'esprit des jeunes. Conscients des enjeux de demain, ils n'ont pas ménagé leurs efforts pour se confronter à la réalité du terrain. La future génération de l'export est prête à affronter les défis qui l'attendent.

Les étudiants ont montré leur détermination à explorer les marchés étrangers et à se poser les bonnes questions. Accompagnés de leurs professeurs et des CCE des comités correspondants, ils ont réalisé mémoires et missions exports sur divers continents et dans des secteurs extrêmement variés. Le jury de la commission Formation félicite ces jeunes pour leur esprit d'entrepreneur et leur audace de l'international, conscients de leur valeur ajoutée mais également des difficultés rencontrées durant leur stage ou leur mémoire. Les lauréats récompensés témoignent de la passion de l'étranger qui anime notre réseau CCE depuis 125 ans.

Loin de s'essouffler, notre mission Formation est en plein essor. Cette année encore, nos comités recensent 14 000 heures d'interventions et de témoignages auprès de plus de 8 000 étudiants inscrits dans 360 établissements partenaires en France à l'étranger. Le renouveau de nos entreprises à l'international est entre de belles mains ! ■



www.sogetra.fr

十 九 卅 〇 НАЦИОНАЛЕН ס ִפּוּן 文化 ش ِ رْ قِ يَّة
inalco

Institut national
des langues
et civilisations orientales

Enseignement supérieur et recherche depuis 1795



Disposez d'une **expertise** sur l'Asie, l'Afrique, le Moyen-Orient, l'Europe Centrale et Orientale associée à des **compétences** en import-export, marketing, logistique, suivi de projets, etc

Recrutez des étudiants doublement compétents en commerce et en langues et civilisations :

- En stage (de 1 à 6 mois) de la licence au master 2
- En **alternance** (master 1 et 2)
- Des diplômés tous niveaux, toutes entreprises, tous pays.

Bénéficiez de formations aux **métiers** du commerce international : chargé de clientèle export, chef de produit, responsable ADV, conseiller international, chargé de mission à l'international, responsable import, acheteur international ...

commerceinternational@inalco.fr

Tél : 01 81 70 10 40

Inalco
65 rue des Grands Moulins,
75013 Paris, France
www.inalco.fr



Le mot de...



Jérôme de LAVERGNOLLE,
CCE,
président de la commission Formation

Jérôme
de LAVERGNOLLE

Notre Grand Prix de l'International est aujourd'hui, et depuis 11 ans maintenant, le rendez-vous incontournable du réseau CCE et de la future génération de l'export. L'implication des CCE engagés dans la formation auprès des établissements pour sensibiliser les étudiants aux métiers de l'international ne cesse de croître. De leur côté, les étudiants démontrent toutes leurs capacités à se préparer aux défis qui les attendront demain à l'international.

Pour cette 11^e édition, nous avons reçu 18 dossiers présentés par 12 comités. Une édition record pour la commission Formation qui nous montre l'importance du soutien des comités envers les étudiants de leur région. Nous avons également pu observer le retour en force des mémoires de terrain sur les niveaux d'étude les plus élevés.

Après un premier examen, 10 candidats ont été retenus pour venir plancher devant le jury final. Une audition qui a porté sur l'apprentissage des connaissances, leur projet de mission export, les

objectifs et réalisations de leurs mémoires, ainsi que les difficultés rencontrées. Ces entretiens sont essentiels pour appréhender la personnalité des étudiants et les opportunités qu'ils ont pu retirer de cette expérience internationale.

Le jury du Grand Prix, présidé par Jean-Marc Vittori, a alors décerné trois prix dont un prix spécial : un Premier prix Bac+2/3 ; un Premier prix Bac+4/5 ; et un Prix Spécial du Jury. Nous remercions chaleureusement par ailleurs tous les comités participants : Paris, Yvelines, Auvergne Rhône-Alpes, Normandie, Occitanie, Provence Alpes Côte d'Azur Corse, Nouvelle Aquitaine, Hauts-de-France, Hauts-de-Seine, Centre-Val de Loire, Bretagne et Seine-Saint-Denis.

L'ambition internationale chez les jeunes est forte. Plus que jamais, cette génération souhaite se former et mettre à profit à l'international, ses compétences acquises dans des formations reconnues.

Cette édition est à nouveau l'occasion de renouveler nos remerciements à tous les parrains et sponsors qui soutiennent continuellement et activement cet événement. Ils sont une ressource inestimable pour nos étudiants, de même que les professeurs et les CCE qui croient en leur potentiel. ■



Le mot de...



Eric FORESTIER,
CCE,
responsable du Grand Prix de l'International

**Eric
FORESTIER**

L'année dernière, le Grand Prix de l'International fut remarquable à plus d'un titre : dixième édition, nombre de dossiers record, retour de la catégorie Groupes, mise à l'honneur des lauréats lors du Mondial des CCE à Monaco...

Dès lors, il semblait difficile de faire mieux cette année. Et pourtant...

Les membres du jury ont reçu 18 dossiers, soit deux de plus que l'année précédente, et en ont sélectionné 10 pour la soutenance finale. Ces dossiers ont témoigné à la fois du retour à la normale en matière de stages et de missions à l'international mais aussi de la diversité des sujets traités : développement à l'international de start-up, étude de marché au Royaume-Uni, compétitivité industrielle des PME, étude de l'impact de la « *distance psychique* » sur la dynamique commerciale...

Les lauréats ont eu l'honneur de recevoir leurs prix lors de notre Assemblée Générale, en présence de Monsieur Olivier Becht, Ministre Délégué chargé du Commerce Extérieur et ont pu partager ce moment privilégié avec leurs proches, leurs enseignants et leurs parrains.

Félicitations à Olessia Puel, lauréate dans la catégorie bac+2, à Giovanna Schuster, lauréate dans la catégorie bac+5 et à Pierre Michat, lauréat du prix spécial du jury.

Je tiens à remercier les 12 comités qui ont remis des dossiers d'excellente qualité pour cette édition. Je remercie chaleureusement notre Président, Jean-Marc Vittori pour sa confiance renouvelée et pour ses commentaires toujours avisés et bienveillants sur les travaux des candidats. Je remercie également les membres de la Commission Nationale Formation, présidée par Jérôme de Lavergnolle, pour leur lecture attentive et leurs commentaires éclairés ainsi que Marine Guyot pour l'excellente coordination du Grand Prix et Soraya Merhi pour son aide précieuse auprès de nos partenaires. ■

Le mot de...



Jean-Marc VITTORI,
éditorialiste au journal *Les Echos*,
président du jury du Grand Prix de l'International

Jean-Marc
VITTORI

La mondialisation dans tous ses états

La mondialisation n'est plus ce qu'elle était. Depuis la crise financière de 2008, le poids des échanges de marchandises dans le PIB de la planète se tasse, ce qui constitue une forme de démondialisation. Depuis le covid et l'invasion de l'Ukraine par la Russie, les entreprises cherchent davantage à diversifier leurs sources d'approvisionnement pour ne plus dépendre d'un seul pays, ce qui relève d'une forme de remondialisation. Elles privilégient aussi les relocalisations dans des pays proches de leurs marchés, pour être plus réactives – et moins transporter, activité pour l'instant très émettrice de CO₂.

Les gouvernements, eux, veulent faire revenir des productions essentielles au pays, comme celles de puces et de médicaments. Ou cherchent à encourager les implantations dans les pays qui sont des amis, en espérant qu'ils le resteront. Ils s'interrogent aussi sur les opportunités mais aussi les risques engendrés par des échanges qui restent eux en plein essor: ceux des données.

Bref, la mondialisation est dans tous ses états. Elle appelle donc des approches très différentes pour réussir. L'exportation classique, chez les voisins ou à l'autre bout du monde, garde bien sûr ses lettres de noblesse. La France a vendu l'an dernier pour plus de 900 milliards d'euros de biens et de

services au reste du monde, soit 22 % de plus (en valeur) que l'année précédente ! Il est possible de faire encore davantage, par exemple en accroissant le nombre d'entreprises qui vendent au-delà des frontières. Cela passe par des incitations, du conseil, du parrainage des petits par les grands. C'est l'une des priorités d'Olivier Becht, le ministre du Commerce extérieur, qui a là un beau chantier. Mais ce n'est qu'une partie de l'histoire. Dans un monde qui se refragmente, l'évaluation des risques à la fois techniques et géopolitiques devient un enjeu essentiel, filière par filière, chaîne de valeur par chaîne de valeur, voire produit par produit. Les entreprises doivent plus que jamais redéployer leurs implantations industrielles, faire le tri dans leurs filiales, développer de nouvelles formes de partenariats avec des partenaires étrangers de toute nature – distributeurs, fournisseurs, investisseurs, mais aussi collectivités locales, équipes universitaires, ONG.

Le palmarès du Grand Prix de l'International 2023, et plus largement les travaux des finalistes du prix, reflète ce foisonnement. Dans la catégorie des bac+2, Olessia Puel a mené une mission certes classique d'exploration d'un nouveau marché, mais elle l'a fait pour une start-up, dans un domaine émergent (le numérique au service du bien-être dans la santé), et un pays qui n'est pas dans les sentiers battus (République tchèque). Dans la catégorie bac+5, Giovanna Schuster Adarraga a mené une réflexion passionnante sur la « *distance psychique* », ou comment tenir compte de l'éloignement culturel d'un pays pour optimiser les efforts commerciaux. Pierre Micha, lui, a mérité un prix spécial pour son effort de renouvellement des causes de la compétitivité industrielle des PME, avec une enquête de terrain inscrite dans de solides réflexions théoriques. La mondialisation change et la fabrique française des talents aussi. Tant mieux ! ■

Les lauréats du Grand Prix de l'International 2023

CATÉGORIE BAC+2/3 : **Olessia Puel** (comité Nouvelle Aquitaine)

CATÉGORIE BAC+4/5 : **Giovanna Schuster Adarraga** (comité Hauts-de-Seine)

PRIX SPÉCIAL DU JURY : **Pierre Michat** (comité Auvergne Rhône Alpes)

Les objectifs, le déroulement, le jury et les partenaires

Les objectifs

- **Encourager et récompenser les étudiants** pour la réalisation d'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

- **10 mars 2023** : lancement de l'opération et appel à candidatures
- **28 avril** : date limite de dépôt des candidatures

Douze comités ont présenté dix-huit candidatures dans les trois catégories : Paris, Yvelines, Auvergne Rhône-Alpes, Normandie, Occitanie, Provence Alpes Côte d'Azur Corse, Nouvelle Aquitaine, Hauts-de-France, Hauts-de-Seine, Centre-Val de Loire, Bretagne, Seine-Saint-Denis.

- **19 mai 2023** : sélection des finalistes par le jury
- **30 mai 2023** : auditions des finalistes et annonce des lauréats
- **29 juin 2023** : remise des prix lors de l'Assemblée Générale des CCE

Le jury du Grand Prix

- **Président du jury** : Jean-Marc Vittori, éditorialiste du quotidien Les Échos
- **Membres du jury** : Eric Forestier, Eric Anton, Robert Caucal, Alexandre Cuvelier, Florence Emeyriat, Francisco de La Vega, Henri Largouët, Delphine Chilèse-Lemarinière, Joselyne Studer-Laurens.

Les partenaires et sponsors

- Les Echos
- Comité CCE Hauts-de-France Picardie, SNCF direction internationale, KPMG Côte d'Ivoire, Université de Caen, SOGETRA, Notre-Dame du Granchamp, INALCO, Sup de Vente Essym.

Les parrains

- Diego Diaz, SNCF international, parrain de l'événement et de Giovanna Schuster Adarraga
- Le Comité Picardie des CCE, parrain de Olessia Puel
- Jean-Luc Ruelle, KPMG Afrique Francophone, parrain de Pierre Michat



Olessia Puel

Lauréate, Premier prix catégorie Bac +2/3

Je m'appelle Olessia PUEL, j'ai actuellement 20 ans, et je suis passionnée par le domaine du commerce. J'ai obtenu mon baccalauréat STMG (Science et Technologie du Management et de la Gestion) au sein du lycée Alphonse Daudet à Nîmes, avec l'option mercatique, autrement dit l'étude de marché et toutes les techniques de stratégies commerciales. J'ai fait le choix de cette spécialité, car je souhaitais me laisser le temps de la réflexion pour mon avenir professionnel.

Grâce à mon bac, j'ai pu par la suite m'orienter dans la filière de mon choix : en BTS CI (Commerce International). Suite à de nombreuses recherches personnelles, j'ai trouvé la formation idéale au Lycée Largenté à Bayonne, qui fait partie des 10 meilleures écoles dans la formation BTS CI.

Le BTS CI m'a permis de combiner théorie et pratique dans le domaine de l'import-export, que j'ai pu mettre en perspective durant mon stage de deux ans au sein de la société RELAX. J'y ai découvert ce qui m'animait réellement dans le monde du commerce.

Toute l'équipe de la société RELAX m'a accordé de son temps pour m'expliquer le rôle de chacun au sein de la société, ce qui m'a permis de trouver ma place et à réaliser que le domaine qui me passionnait était le commerce dans le secteur médical. Ce qui le rend unique, c'est la possibilité de travailler avec des aspects humains et commerciaux.

Forte de cette expérience enrichissante, j'ai fait le choix de poursuivre mes études à l'IUT de Bayonne en Technique de Commercialisation avec la spécialité Business International, dans le but d'intégrer une école de commerce par la suite.

L'aspect international et le fait de partir à la découverte de nouvelles cultures m'ont de suite interpellé. Je souhaite continuer mes études pour être parfaitement préparée à ma future carrière professionnelle et acquérir un maximum de connaissances dans ce domaine qui me passionne tant. ■





LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
PICARDIE

Comité CCE Hauts-de-France – Picardie, parrain d'Olessia Puel

CATÉGORIE BAC+2/3

Témoignage



Pascale SEBILLE, présidente du comité Picardie a remis le Prix à Olessia lors de l'AG des CCE le 29 juin 2023.

Nous sommes très fiers de soutenir en 2023 Olessia PUEL, jeune diplômée du BTS Commerce International du Lycée Largenté de Bayonne, qui a décroché le 1^{er} Prix dans la catégorie Bac+2/3 avec une mission export pour la société Relax.

Pourquoi être Mécène et parrainer le GPI ?

Le comité Picardie (Hauts-de-France) parraine chaque année un(e) lauréat(e) du Grand Prix de l'International car c'est l'opportunité pour nous de montrer notre engagement pour les jeunes étudiant(e)s qui débutent dans leurs études et leurs carrières à l'international.





Le comité Picardie lors de l'AG le 26 mai 2023 chez ADLER (Gpe ALFI).

En collaboration avec les hôpitaux français, Relax a conçu, fabriqué en France et commercialisé un produit de sédation par distraction audiovisuelle en 2D, qui aide et soulage la douleur physique et psychologique des patients en apportant une solution complémentaire à la prise en charge habituelle. Séduit par le bien-fondé de ce produit, Olessia a effectué un travail formidable d'étude de marché et recherche de distributeur en République Tchèque.

Quelle est votre activité à l'international qui a motivé ce choix de parrainage ?

Notre comité compte plusieurs industriels pour qui la prospection et exportation est primordial. C'est pour cela nous avons particulièrement apprécié, et nous avons choisi de parrainer Olessia, car son projet nous semblait apporter une vraie plus-value à une entreprise française qui a un produit innovant et noble, dans le sens

qu'il améliore l'expérience pour des personnes à l'hôpital – souvent source d'angoisse.

Quels conseils donnez-vous et quels vœux formez-vous pour l'ensemble des primés ?

Olessia a le goût de l'international et nous lui conseillons de continuer ses études afin de multiplier ses expériences professionnelles à l'étranger. Elle souhaite intégrer l'école SKEMA et faire un stage au Canada. Nous pouvons que soutenir ce choix et lui souhaite beaucoup de réussite et pourquoi pas tenter la certification CCE à son retour !

Après ses études, il y a aussi la possibilité de faire un volontariat international en entreprise (V.I.E.) : un véritable coup de pouce pour les jeunes diplômés pour avoir une mission à l'étranger. ■

L'équipe des CCE HdF - Picardie



parrain de Giovanna Schuster Adarraga

CATÉGORIE BAC+4/5

Témoignage



Diego DIAZ, SNCF,
parrain du Grand Prix de l'International
parrain de Giovanna Schuster Adarraga

Pourquoi être Mécène et parrainer le Grand Prix de l'International ?

C'est la quatrième fois que j'ai le privilège, au nom du Groupe SNCF, d'être mécène du Grand Prix de l'International, et la première fois que j'en suis le parrain. Cet événement revêt une importance capitale à mes yeux, à la fois pour la jeunesse, notre avenir, et pour l'international, notre terrain

de jeu. Ce concours offre aux étudiants une expérience concrète, et renforce leur vision de la compétitivité de la France sur les marchés hors hexagone. Il est porteur d'ouverture, d'optimisme et d'espoir pour les générations futures, et remplit parfaitement l'une des missions des CCE, celle d'aide à la formation des jeunes à l'international.

Quelle est votre activité à l'international qui a motivé ce choix de parrainage ?

Le Groupe SNCF dispose d'un réseau commercial de 168 pays et entraîne dans son sillage de multiples acteurs de la filière ferroviaire française dans le monde, d'entreprises du CAC 40 aux Start-ups.



Remise du Grand Prix de l'international (catégorie BAC+4/5) à Giovana Schuster Adarraga

Signe d'un groupe résolument à l'offensive, nous réalisons un tiers des 41,4 Mds€ de notre chiffre d'affaires à l'international, nos filiales largement à la manœuvre, notamment Geodis et Keolis.

Pour conserver nos entreprises sur le devant de la scène mondiale, il est essentiel que ce maillage français à l'étranger continue et prospère, et si nous avons besoin des jeunes pour reprendre le flambeau, ils ont aussi besoin de nous pour soutenir leur formation dans ce domaine. Devenir CCE est une démarche volontaire, la transmission relevant pour moi du devoir. C'est donc volontiers que je partage mes connaissances des entreprises et mon expérience professionnelle des pays étrangers, avec l'idée que nos jeunes capitalisent sur ce que j'ai pu apprendre. Je suis là pour leur décrypter les codes et leur signaler les écueils afin qu'ils gagnent du temps d'apprentissage. C'est une démarche dans laquelle s'inscrit le Groupe SNCF, et que je pousse aussi au sein de la Direction Internationale que je dirige. Pour notre entreprise, la diversité culturelle et sociale,

l'égalité des chances et professionnelle ainsi que la mixité sont des valeurs fondamentales.

Quels conseils donnez-vous et quels vœux formez-vous pour vos filleuls ?

En tant que parrain et CCE, si j'avais quelques conseils à donner aux candidats, ce serait de savoir écouter les acteurs expérimentés, notamment ceux de notre réseau, pour devenir plus rapidement encore plus performants. De ne jamais oublier de prendre en compte les différences culturelles qui peuvent s'avérer être un facteur déterminant. D'accumuler une connaissance suffisante du marché et de la concurrence avant de se lancer. Et enfin, bien que le prix qu'ils ont reçu soit le marqueur d'un accomplissement, de rester ancré dans la réalité et de conserver intacte leur soif d'apprendre et d'entreprendre à l'international. ■

Diego DIAZ



Giovanna Schuster Adarraga

Lauréate, Premier Prix catégorie Bac+4/5

Ayant plusieurs nationalités (allemande, l'espagnole et française), je suis depuis toujours en contact avec ces différentes cultures. Suite à l'obtention de mon double baccalauréat (français ES et Abitur allemand), j'ai compris que la communication entre les pays me fascinait, ce qui s'est largement confirmé lors de mes études de Management International dans le programme franco-allemand de l'ESCE Paris et de la Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin dans la spécialisation Export Management. Travailler dans un environnement multiculturel a toujours été essentiel lors de mes choix afin de pouvoir communiquer avec des collègues et des clients de différentes nationalités.

En 2020, j'ai décidé de me spécialiser en Export Management puisque je savais que cette voie me permettrait de rentrer dans des situations de rencontre entre différents pays et donc de cultures. Mon dernier stage de six mois que j'ai effectué en 2021 pour l'entreprise Ravensburger à Ravensburg (Allemagne) dans le domaine de « *International Marketing and Product Management* », m'a une fois de plus confirmé que les grandes entreprises internationales me passionnent car j'ai pu communiquer avec l'ensemble des équipes partenaires dans les différents marchés.

C'est en parallèle de ce stage, que j'ai rédigé mon mémoire ayant pour sujet « *Product Adaptation*

and Export Performance : the Influence of Psychic Distance ». J'ai directement su que je voulais évoquer l'aspect de choc culturel dans mon travail et la notion de distance psychique m'a tout de suite intriguée car elle concerne un phénomène subjectif en fonction de ce que chacun pense des autres cultures. J'ai ensuite décidé d'allier le concept à un sujet export et marketing. Pour ce travail, comme pour la thèse de bachelor, j'ai choisi de réaliser des études qualitatives. Celles-ci m'ont amenée à effectuer des entretiens dans quatre langues différentes avec des professionnels travaillant dans différents secteurs, ayant différentes nationalités et vivant dans différents pays et continents. Après cinq ans d'études, j'ai été diplômée du double master en septembre 2021.

Tout ce que j'ai appris et les expériences vécues pendant mes études et stages me permettent d'occuper aujourd'hui un poste en « *Brand Management* » au sein de l'entreprise Mattel à Francfort (Allemagne) pour lequel je communique quotidiennement avec des collègues basés dans différents pays d'Europe et où je m'épanouis en enrichissant mes connaissances. ■



Pierre Michat

Lauréat, Prix Spécial du Jury

Diplômé d'un DUT en Génie Electrique de l'Université Claude Bernard Lyon 1, j'ai rejoint l'IDRAC Business School Lyon en Bachelor Technico-Commercial avant de poursuivre mon cursus en BAC+4/5 Manager de la stratégie Commerciale et Marketing, spécialisé en développement international.

Ces 3 ans en alternance m'ont permis de vivre mes premières expériences professionnelles dans les domaines du marketing et du commerce en BtoB.

Ma volonté de défendre les intérêts des entreprises françaises industrielles et de haute technologie

m'a amené à réaliser mon mémoire de fin d'étude sur la problématique : « *Comment les fournisseurs industriels peuvent-ils être compétitifs face à la concurrence en provenance des pays émergents sur le marché Européen ?* ». Un travail qui a remporté le Grand Prix de l'International BAC+4/5 des CCE Auvergne-Rhône-Alpes en 2022.

Aujourd'hui, je suis chargé de développement pour Business France, basé à l'Ambassade de France à Dublin. Je conseille et accompagne les entreprises des secteurs de l'industrie et des technologies dans leurs projets de développement en Irlande et au Royaume-Uni. ■





parrain de Pierre Michat

PRIX SPÉCIAL DU JURY

Témoignage



Jean-Luc RUELLE, Senior Partner KPMG Afrique Francophone Subsaharienne, parrain de Pierre Michat

opportunité de susciter une transformation profonde de nos économies à travers le soutien des jeunes et la promotion de l'éducation via des projets pédagogiques tournés vers l'international.

Pourquoi être Mécène et parrainer un lauréat du GPI ?

Après plusieurs années de parrainage au Grand Prix International (GPI), c'est toujours un plaisir pour moi de contribuer à l'épanouissement professionnel de mes filleuls.

En effet, être mécène représente une excellente

Quelle est votre activité à l'international qui a motivé ce choix de parrainage ?

Senior Advisor et Expert-Comptable Diplômé, j'ai exercé pendant plus de 20 ans (août 2002 à septembre 2022), la fonction de Senior Partner et Président Directeur Général du réseau KPMG en Afrique Francophone Subsaharienne. J'y ai notamment créé une activité *Tax & Legal*.

PRIX SPÉCIAL DU JURY



Remise du Grand Prix de l'international (prix spécial du jury) à Pierre Michat

Aujourd'hui, je suis à la tête d'un *Family Office* d'une quinzaine de sociétés en Afrique et en France et le Directeur Général du Cabinet Jean Luc Ruelle en Côte d'Ivoire. Je dispose d'une solide expérience de plus de 45 ans acquise en Europe et en Afrique dans le cadre de missions d'audit, de conseil et d'assistance fiscale/juridique auprès des structures publiques et privées, des états africains, des institutions et organisations régionales et internationales.

Fort de ce parcours, je souhaite partager mon expérience avec les jeunes talents d'aujourd'hui et de demain.

Quels conseils donnez-vous et quels vœux formez-vous pour votre filleul et à l'ensemble des primés ?

Cette année, j'ai le plaisir de parrainer Pierre Michat, prix spécial du Jury Bac+4/5. Mon filleul

est un passionné des sujets de l'industrie et de l'international. Il ambitionne d'orienter sa carrière vers les nouvelles technologies notamment leur impact sur les entreprises et la société d'où le thème développé : *How can industrial suppliers compete with emerging countries price aggressiveness on the European market ?*

En plus des nouvelles technologies, j'encourage vivement Pierre, de même que tous les autres lauréats, à explorer des sujets d'actualité tels que la diversité culturelle car ils constituent les éléments clés de réussite dans notre environnement en pleine mutation.

Je leur souhaite également le meilleur sur le plan personnel et professionnel. ■

Jean-Luc RUELLE

Présentation des établissements des lauréats



Olessia Puel

BTS Commerce International Lycée Largenté de Bayonne

Le BTS CI a pour objectif de former un professionnel de l'import-export travaillant généralement pour une société de négoce, une entreprise industrielle ou commerciale, voire un organisme de conseil et d'appui (CCI,...).

Il assure une veille permanente sur les marchés étrangers, prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres et participe au processus de négociation.

Il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services support et les prestataires extérieurs.

Il maîtrise au moins deux langues dont l'anglais, utilise les technologies de l'information et de la communication et se déplace fréquemment à l'étranger.

Vers quels métiers ?

D'abord assistant commercial, il peut prétendre, après quelques années d'expérience, à un emploi de commercial export, de chargé de mission à l'international, de chef de produit, d'acheteur international, de responsable de zone, etc...

Poursuite des études (en formation initiale ou en alternance) :

- En Licence professionnelle (Commerce International, Management International, Logistique,...)
- En Ecole Supérieure de Commerce

- En Licence (L3 en économie-gestion, sciences de gestion ou AES)

Missions et Stages au cours des 2 années :

- Une mission d'une semaine sur un Salon Professionnel International
- Une mission Export effectuée pour une entreprise : réalisation d'un Diagnostic export et Déplacement de l'étudiant pour prospecter le marché étranger ciblé pendant 1 à 3 semaines.
- Un stage à l'étranger de 8 semaines (61 jours).
- Un stage de Gestion des Opérations d'Import-Export (GOIE) d'une durée de 4 semaines minimum

Obtention du BTS :

60 % des notes de l'examen sont obtenues en Contrôle en Cours de Formation (CCF). Les 40 % restant correspondent à des épreuves ponctuelles passées à l'issue de la formation.

Partenariats :

- Partenariat avec les Conseillers au Commerce Extérieur de la France (CCE)
- L'établissement est titulaire de la Charte ERASMUS +

Giovanna Schuster Adarraga



Programme Franco-Allemand ESCE La Défense

Le Programme Franco-allemand du Programme Grande Ecole existe depuis plus de 20 ans. C'est un cursus binational géré en commun par l'ESCE et notre prestigieux partenaire, la Hochschule für Wirtschaft und Recht de Berlin (HWR Berlin).

C'est un programme extrêmement international, qui permet d'intégrer dès la 2^e année une classe franco-allemande, et d'alterner les semestres à l'ESCE et les semestres à la HWR de Berlin. Les cours sont enseignés en 3 langues (français, allemand, anglais) et permettent aux étudiants d'acquérir des compétences en gestion et en commerce international.

Le programme franco-allemand, c'est :

- Une formation en 5 ans aux métiers de l'International
- Une expérience professionnalisante : 12 à 14 mois de stages en entreprise
- Une véritable expertise franco-allemande avec une connaissance approfondie des cultures allemande et française : 5 semestres à Paris et 4 ou 5 semestres à Berlin

Pierre Michat



MBA International Business IDRAC Business School LYON

With the MBA International sustainable business development you will become a professional manager capable of co-constructing international development projects to act in respect of the sovereignty of territories.

Be able to work with multicultural and multidisciplinary teams

Systematically take into account the needs of local populations to build sustainable development projects

Program objectives :

Strengthen theoretical knowledge and practical know-how in order to innovate in the fields of ethical and international development

Develop international activities with geopolitical and cultural challenges

Be able to identify an international opportunity and choose a business development strategy

During your 2 years of MBA you will follow courses such as :

- Anthropology of development
- Geopolitics and development
- Import and export logistics
- International team manager
- International alternative development

Finalistes au Grand Prix de l'International 2023

BAC +2/3

Emma Benabbou, étudiante en Bachelor à l'IAE de Lille, présentée par le comité Hauts de France a effectué sa mission de prospection et développement international au sein de la société Château Blanc, fabricant et distributeur de produits surgelés de la Boulangerie-Viennoiserie-Pâtisserie à destination des professionnels de l'hôtellerie restauration, du commerce de gros et de la grande distribution. Emma a été chargée d'un travail de prospection de nouveaux clients, de relance d'anciens prospects et d'un travail terrain d'évaluation du marché de la Boulangerie en Espagne. Ses compétences en commerce international ont permis à l'entreprise de gagner en notoriété, de développer ses possibilités de développement en Espagne grâce aux deux prospects rencontrés et d'accroître ainsi son portefeuille client. Elle a permis d'autre part de maintenir une relation commerciale stable par une meilleure compréhension des problèmes de l'entreprise et un meilleur positionnement en termes de prix.

Marie Romero, étudiante en BTS Commerce International à la Légion D'Honneur, présentée par le comité Seine Saint Denis. Elle a effectué son stage de développement et suivi de prospection internationale au sein de l'entreprise FritsJurgens à Kolham aux Pays-Bas. Elle a dû dans ce cadre,

réaliser une analyse concurrentielle. L'objectif était d'établir le contexte concurrentiel de FritsJurgens au Royaume-Uni afin de déterminer la meilleure stratégie commerciale pour accroître ses ventes. Ce stage lui aura permis de développer sa capacité d'adaptation et ses compétences professionnelles, notamment dans le domaine du marketing.

Agathe Termeau, étudiante en BTS Commerce International au Lycée Notre Dame des Oiseaux de Verneuil-sur-Seine, présentée par le comité Yvelines. Elle a effectué son stage de prospection clientèle étrangère non francophone au sein de l'entreprise Toppa Gravity aux Emirats Arabes Unis dans le département des ventes. Agathe a été chargée notamment de faire de la prospection client en ayant pour objectif la tenue d'un forum d'affaires, mais elle a dû également effectuer des études de marché pour certains pays où l'entreprise avait des objectifs d'implantation tels que les Etats-Unis, le Pakistan, le Bangladesh et le Soudan.

Olessia Puel, étudiante en BTS Commerce International au Lycée Largenté de Bayonne. Présentée par le comité Nouvelle Aquitaine. Premier prix Bac+2/3 du Grand Prix des CCE 2023.

BAC +4/5

Niama Ibnouzahir, étudiante de Master 2 à l'Université du Littoral Côte d'Opale, présentée par le comité Hauts de France. Elle a effectué son stage export en prospection pour la société COMECA Sa mission était de préparer le

déploiement de l'offre de recharge rapide pour véhicules électriques lourds en Europe. Niama a donc commencé par identifier les projets et les prospects pour les plus grandes villes d'Europe. Elle a réalisé la segmentation de ce marché,

évalué les atouts pour chaque pays, rédigé des recommandations et finalement elle a largement contribué au plan d'action commercial que l'entreprise met en œuvre aujourd'hui.

Pendant toute la durée de son stage, Niama a su faire preuve d'un professionnalisme, d'un engagement et d'un niveau de compétence qui dépasse très largement la norme pour un tel stage.

Sophia Bastouil, étudiante du Programme Grande Ecole à la Toulouse Business School, présentée par le comité Occitanie. Elle a effectué sa mission export au sein de la Maison Godard Chambon et Marrel (foie gras) qui avait pour objectif de développer ses ventes au Mexique à travers leur distributeur historique à Mexico City. Pour ce faire, elle s'est envolée vers le Mexique, pour une mission de développement commercial et de représentation de la marque, pour 4 mois (Juin à Septembre).

GROUPES

Benjamin Breton et Jess Carteron, étudiants à l'ESCE, présentés par le comité Hauts de Seine. Ils ont réalisé un mémoire de fin d'étude sur le sujet : Vagues et cycles d'internationalisation. Leur objectif était d'analyser le lien entre internationalisation, dé-internationalisation, et ré-internationalisation. Ils ont choisi d'orienter leurs travaux vers une étude qualitative en se basant sur les entreprises multinationales. Le but étant de faire ressortir les facteurs internes et externes aux entreprises impactant les managers dans leur processus de décision d'entrée, sortir ou entrer à nouveau sur des marchés étrangers ciblés. La recommandation principale qui découle de cette étude est la maîtrise de l'information pour les entreprises. Elles doivent être capables de connaître leurs forces et leurs faiblesses (facteurs internes) pour déterminer leur capacité ou non à s'exporter ; ainsi que les opportunités et menaces du marché étranger ciblé (facteurs externes), pour appréhender leur attractivité ou le manque de celle-ci.

Avec le contexte inédit de grippe aviaire qui touche la filière Foie Gras, les objectifs se sont axés sur l'aspect qualitatif avec des missions de fidélisation des clients, faire connaître la marque et la Maison. Cette stratégie gagnante a été concluante avec des clients satisfaits des produits et des équipes commerciales motivées à vendre les produits.

Giovanna Schuster Adarraga, étudiante de Master 2 programme Franco-Allemand à l'ESCE à La Défense. Présentée par le comité Hauts de Seine. Premier prix Bac+4/5 du Grand Prix des CCE 2023.

Pierre Michat, étudiant de Master 2 à l'IDRAC Business School, présenté par le comité Auvergne Rhône Alpes. Prix Spécial du Jury Bac+4/5 du Grand Prix des CCE 2023.

Pauline Bailleul, Alexis Cano, Adélaïde Coutant, Clémentine Gervaise, et Telmen Tsogtbaatar formant l'Equipe DELTA, présentés par le comité Normandie. Etudiants en Master 2 Langues Etrangères Appliquées, parcours implantation des entreprises à l'international.

Ils ont réalisé un projet de développement à l'international pour le compte de la société EDC Transmouss qui souhaitait développer les ventes d'un produit innovant à vocation humaine : un mannequin de secourisme en carton et en mousse afin de favoriser l'apprentissage des gestes de premiers secours en Espagne. Motivés par l'opportunité de développer un projet concret ayant un impact social positif, l'Equipe Delta n'a pas relâché ses efforts pour promouvoir le produit auprès des institutions et associations espagnoles, permettant d'augmenter la visibilité de l'entreprise sur ce territoire.

Présentation des CCE et de la mission Formation

NOTRE PASSION : LA FRANCE
NOTRE MISSION : LE MONDE

LE RÉSEAU DES ENTREPRENEURS À L'INTERNATIONAL

Un réseau exemplaire de 4500 chefs d'entreprise et experts de l'international, choisis pour leur compétence, au sein de la Team France Export et au service du développement de la France.

Présents dans toutes les Régions en France et dans plus de 150 pays.

Nommés pour trois ans par décret du Premier ministre sur proposition du secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur, les CCE sont investis par les pouvoirs publics de quatre missions : conseil aux pouvoirs publics, appui aux entreprises, formation des jeunes à l'international, promotion de l'attractivité de la France.

Les CCE et la mission Formation

Partager leur expérience de l'international et leur connaissance de l'entreprise fait partie des missions principales des CCE.

Cet engagement se traduit particulièrement au travers de leurs actions menées auprès d'étudiants dans le cadre de la Formation.

Au cœur du projet des CCE : insuffler la passion de l'international et susciter des vocations pour former les futurs cadres !

Sous quelles formes ?

Auprès des étudiants

- Conférences thématiques, sectorielles, géographiques
- Participation à des tables rondes, à des journées thématiques
- Témoignage de vécu professionnel
- Tutorats
- Jurys d'examen
- Simulations d'entretiens d'embauche
- Aide à l'organisation de missions à l'étranger
- Les prix régionaux et le Grand Prix de l'International : 23 comités régionaux ou départementaux décernent un prix aux étudiants de leurs établissements partenaires. Ils récompensent leurs travaux ou initiatives portées vers l'international.





NOTRE-DAME DU

GRANDCHAMP

du CAP au BAC+5 ouverture internationale

Sections européennes, Sections euro anglais et allemand

Section internationale britannique - BFI

Langues anglaise, allemande, espagnole, chinoise

Cours de conversation avec des assistants de langues

Stages à l'international, Bourses Erasmus

Cambridge, TOEIC, Goethe, WIDAF, DELE, HSK

97 rue royale 78000 Versailles - www.nd-grandchamp.fr

Les lauréats des prix régionaux concourent par la suite au niveau national au Grand Prix de l'International.

En appui du corps professoral

- Illustration par leur expérience des cours des professeurs
- Aide à la mise en place de programmes et de filières
- Participation aux conseils de perfectionnement
- Les certificats : remis dans certains établissements ces certificats récompensent les étudiants qui se sont distingués par leur participation aux activités proposées par les CCE. Véritable atout sur le CV, ils accompagnent la validation du cursus scolaire.

Quel public concerné ?

Lycées (filières BTS commerce international, tourisme hôtellerie...), Ecoles de commerce, Ecoles d'ingénieurs, IUT et Universités, autres formations...

Retrouvez-nous sur :



www.cnccef.org



LesCCE



@Les_CCE



@CCEFormation

Les CCE en France : les comités

COMITÉS RÉGIONAUX ET TERRITORIAUX

Les présentations qui suivent se rapportent à la répartition actuelle des différents comités en France. Afin de refléter la nouvelle carte régionale, certains comités ont fusionné, d'autres, tout en conservant leur dimension territoriale, ont organisé leur coopération au niveau régional.

AUVERGNE RHÔNE-ALPES

Auvergne

Les CCE interviennent auprès des BTS et écoles de commerce de la région. Aussi, ils ont réalisé depuis plusieurs années un guide recensant l'ensemble des formations à l'international dans la région, très utile pour les étudiants et les chefs d'entreprises locaux et distribués aux entreprises auvergnates dans le cadre du guichet unique.

 **Contact :**

Mme Guillaume Cécile
c.guillaume@m-s.fr

Rhône-Alpes

Les CCE collaborent avec de très nombreux établissements partenaires, aussi bien en BTS

Commerce international, écoles de commerce, d'ingénieurs, licences professionnelles, IUT, où les CCE de Rhône-Alpes organisent des conférences et tables rondes, participent à des jurys d'examen, y font la promotion du dispositif V.I.E.

Les CCE contribuent également à la rédaction d'études de cas pour les BTS Commerce international. Ils ont lancé en 2011 le Grand Prix CCE Rhône-Alpes.

 **Contact :**

Mme Emeyriat Florence
florence.emeyriat@cic.fr

BOURGOGNE- FRANCHE-COMTÉ

Les CCE participent à des jurys d'examen, interviennent dans des établissements en concertation avec les équipes ECTI et font la promotion du V.I.E. Ils ont des partenariats forts avec les écoles de la région, dont celles du réseau ReCI. L'ancien comité Bourgogne faisait partie de « *l'équipe de Bourgogne de l'export* » avec le conseil régional et la CCI, participant ainsi à la définition du contenu des formations dispensées aux établissements dans ce cadre.

 **Contact :**

M. de Langalerie Benoit
benoit@delangalerie.com

BRETAGNE

Les CCE mènent leurs actions auprès de plus d'une dizaine d'établissements partenaires, universités, écoles de commerce, d'ingénieurs, BTS, IUT.

Ils décernent le prix Bretagne Sans Frontières qui a primé plus d'une vingtaine de projets depuis sa création. Il est remis lors de l'évènement « *Open de l'International* » qui attire plus de mille participants.

Ils ont contribué directement à la création d'un diplôme de licence professionnelle « *e-commerce à l'International* » avec l'Université catholique de l'Ouest.

Les CCE ont lancé en 2017 le Challenge INNOCAPT, avec la Rennes School of Business, dont l'objectif est de récompenser les étudiants qui auront détecté des produits ou services innovants au cours de leur semestre à l'étranger et auront étudié leur transposition sur le marché français.

 **Contact :**
M. Pringalle Luc
pringalle.luc@gmail.com

CENTRE-VAL DE LOIRE

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

Ils organisent depuis 2016 le Trophée Jeunes à l'International qui récompense une équipe de quatre étudiants à l'issue d'un tournoi d'improvisations théâtrales sur des situations d'affaires.

 **Contact :**
Alexandre Binot & Corinne Wozniak
alexandre.binot@dbschenker.com

GRAND-EST

Alsace

Partenaires de quatre établissements dont l'École de Management de Strasbourg, où les CCE organisent tables rondes, conférences, séminaires et jurys d'examen, ils sont également très investis dans la promotion du V.I.E. et l'aide à la recherche de stage.

Ils remettent depuis cette année des certificats CCE aux étudiants de l'Université de Strasbourg.

 **Contact :**
Mme Legoll Agnès
agnes.legoll@alsace-biovalley.com

Lorraine

Une dizaine d'établissements partenaires, dont de nombreux BTS Commerce international mais aussi écoles d'ingénieurs et IUT où les CCE 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 :**
M. STREIT Jean-Christien
jc.streit@me.com

Champagne-Ardenne

Un partenariat fort est en place avec le lycée Libergier et le comité développe de nouvelles collaborations avec l'université et des écoles de commerce.

Les CCE ont établi des liens avec la Russie, notamment pour la recherche de stages.

 **Contact :**
Mme MEVELLEC Christine
christine.mevellec@orange.fr

HAUTS-DE-FRANCE

Nord-Pas-de-Calais

Les CCE ont noué des relations avec près d'une quinzaine d'établissements, universités, écoles d'ingénieurs, écoles de logistique, facultés de la région ou encore écoles de commerce du réseau EGC. Ils délivrent également le certificat des CCE et tissent des liens étroits avec le rectorat d'académie. Ces actions sont organisées et animées par un groupe dédié, entre autres, à ce volet de leurs mandats au côté de la présidente, des correspondants CCE et grâce à l'engagement constant des nombreux intervenants CCE du comité régional.

✉ **Contact :**

M. Hervieu Pascal

p.hervieu@compact-ing.com

Picardie

Les CCE interviennent auprès de trois établissements, lycée, université et école de logistique pour des conférences et jurys d'examens. Ils mettent en place en 2016 la certification CCE pour les élèves de L'ISTELI. Ils font également la promotion du V.I.E auprès des étudiants et des entreprises.

✉ **Contact :**

Mme Pick Nichola

nikki.pick@outlook.com

ÎLE-DE-FRANCE

Essonne

Partenaires de sept établissements, les CCE Essonne décernent un Prix 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 :**

Mme Maitre Bénédicte

bmaitre.ekeko@gmail.com

Hauts-de-Seine

Partenaires d'une vingtaine d'établissements, les CCE 92 témoignent de leurs expériences auprès des lycées, écoles, universités, organismes de formation et décernent chaque année leur Grand Prix de l'international. Depuis plus de treize ans, celui-ci récompense les meilleurs mémoires et suscite d'une année sur l'autre de nombreuses participations. Les CCE 92 interviennent lors de nombreuses tables rondes, des journées internationales, des jurys et sont présents dans les conseils de perfectionnement. Ils délivrent les certificats CCE aux étudiants ayant réussi les tests portant sur les conférences réalisées.

✉ **Contact :**

M. Desbiolles René

rene.desbiolles@cfpb.fr

Paris

Plus d'une trentaine de partenariats tous niveaux confondus, BTS, écoles de commerce, d'ingénieurs, écoles spécialisées et universités. Les CCE Paris organisent chaque année des tables rondes autour de thèmes liés au commerce international pour les « *Entretiens Internationaux* » et remettent à cette occasion leur Prix de l'Excellence à l'international.

✉ **Contact :**

M. De la Vega Francisco

francisco.de-la-vega@wanadoo.fr

Seine-et-Marne

Douze partenariats avec de nombreux lycées (BTS commerce international) et écoles de commerce et IUT.

Ils décernent le certificat des CCE aux étudiants les plus méritants. Ils participent également au Prix Jacques Cresson avec les comités Essonne et Val-de-Marne.

✉ **Contact :**

Mme Barbero Catherine

catherine.barbero@abpcd.org

Seine-Saint-Denis

Partenaires de près d'une dizaine d'établissements, les CCE s'investissent également beaucoup dans l'aide à la recherche de stage pour une trentaine

d'étudiants. Ils décernent le Grand Prix Formation chaque année lors de leur assemblée générale.

✉ **Contact :**

M. Forestier Éric
seeforestier@gmail.com

Val-d'Oise

Ils collaborent depuis de nombreuses années avec l'Université de Cergy-Pontoise et quatre BTS Commerce international du département, où ils font de nombreuses conférences, participent à des jurys d'examen et décernent le certificat. Les CCE Val-d'Oise ont à leur actif la participation à l'ONG « *des livres pour la francophonie* » dans le cadre de projets tuteurés.

✉ **Contact :**

Mme Houy Pivoine
pivoine.houy@incompliancgroup.com

Val-de-Marne

Avec six établissements partenaires, dont quatre lycées (BTS Commerce international), les CCE du Val-de-Marne interviennent comme conférenciers, membres de jurys ou pour de l'aide à la recherche de stages. Ils travaillent également avec Paris XII Créteil (Licence pro Commerce international) et l'École Normale Supérieure de Cachan, pour le cursus Cadre export réservé à des cadres se reconvertissant au commerce international. Ils organisent d'autre part le Prix Jacques Cresson, créé en Val de Marne et étendu aujourd'hui à l'Essonne et à la Seine-et-Marne. Le seizième prix a été remis en novembre 2017 en présence de Mme Édith Cresson, ancienne Premier ministre.

✉ **Contact :**

M. Cazenove Christian
c.cazenove@cce94.org

Yvelines

Une cinquantaine de conseillers composent le comité Yvelines dont plus de la moitié participe à la « *Formation* » et y consacrent près de 500 heures dont les 2/3 en face-à-face avec des étudiants. Le Prix de l'International créé il y a plus de 20 ans, en 1997 a été précurseur et a permis de reconnaître l'excellence des stages effectués en entreprise à l'étranger par près de

300 jeunes. Depuis la création du Grand Prix de l'International, le comité Yvelines présente chaque année un candidat dans chacune des deux catégories. La « *Formation* » au sein du comité Yvelines est active auprès des 12 établissements partenaires (interventions, simulations, entretiens, conférences, témoignages, forum des métiers, journées Portes Ouvertes, jurys...) mais aussi de plus en plus auprès des lycées et collèges. Ils sont actifs dans la promotion des langues et notamment l'allemand et dans la promotion des V.I.E.

✉ **Contact :**

M. Largouët Henri
ccef78@cnccef.org

NORMANDIE

Ils mènent de nombreuses actions de sensibilisation auprès des universités, IAE, écoles de commerce et d'ingénieurs.

Ils font également la promotion de la procédure V.I.E. auprès des étudiants et participent à des forums métiers.

Un des CCE est responsable du Master

« *Développement international de la PME-PMI* », diplôme de niveau Bac +5.

Ils organisent depuis plus de dix ans le Prix CCE de la Vocation internationale faisant concourir les cursus liés à l'international.

✉ **Contact :**

M. Caucal Robert
robert.caucal@unicaen.fr

NOUVELLE-AQUITAINE

Les CCE œuvrent auprès de nombreux établissements : écoles de commerce, écoles d'ingénieurs, université, IAE, IUT, Science Po et lycées soit plus d'une trentaine de cursus au total ce qui présente environ mille interventions par an.

Chaque année depuis dix ans, une journée est dédiée à l'ensemble du corps professoral

« *Rencontres Aquitaine Formateurs au Commerce international/CCE* ».

En 2015, ils transposent en Aquitaine un partenariat qui existait déjà entre les CCE Essonne et l'école d'ingénieur SupOptique pour la participation à leur incubateur de startup afin d'aider les étudiants à démarrer leurs sociétés.

Ils organisent également chaque année le Grand Prix Export Aquitaine.

✉ **Contact :**

M. Zhendre Alexandre

cce-nouvelle-aquitaine@orange.fr

OCCITANIE

Très actifs auprès de nombreux établissements de la région, tout niveau confondu, les CCE participent régulièrement au Salon de l'étudiant, et organisent un Prix de la Vocation à l'International.

Les CCE participent à de nombreuses conférences thématiques, jurys, tables rondes, participations aux conseils d'administration. Ils sont très actifs auprès des écoles de la région et dans le programme « *Jeunes ambassadeurs* ». Le Prix Export Marco Polo, créé par les CCE de Midi-Pyrénées il y a plus de quinze ans, aide les entreprises de la région à s'exporter sur de nouveaux marchés à l'international en les accompagnant dans la réalisation d'un projet export sponsorisé. Le comité des CCE met ainsi à la disposition de l'entreprise lauréate un(e) étudiant(e) en commerce international.

✉ **Contact :**

Julie de Cevins

Ccef-occitanie@gmail.com

PAYS DE LA LOIRE

Les CCE ont des collaborations avec une vingtaine d'établissements dont de nombreux lycées, facultés, écoles de commerce dans lesquels ils interviennent pour des conférences, jurys

d'examen ou encore des simulations d'entretiens d'embauche. Ils organisent le Grand Prix de l'Audace à l'International depuis 2014.

✉ **Contact :**

M. Mariani François

fr.mariani@orange.fr

PROVENCE- ALPES- CÔTE D'AZUR CORSE

Partenaires d'une vingtaine d'établissements de région, les CCE y font de nombreuses interventions et remettent des certificats. Ils sont également très investis dans la promotion des V.I.E. Les CCE contribuent au déploiement du Programme HOMERe (Haute Opportunité en Méditerranée pour le Recrutement des cadres d'excellence). Ils organisent chaque année le Challenge à l'international en partenariat avec l'APEX. En plus de délivrer le certificat aux étudiants méritants, ils décernent chaque année le Prix Galilée. Ils organisent depuis deux ans la manifestation « *Tous ensemble à l'international* » qui attire des centaines d'étudiants mis en contact, à cette occasion, avec des entreprises présentes pour l'obtention de contrats, stages ou contrats V.I.E.

✉ **Contact :**

M. Anton Eric

antoneric@hotmail.com

✉ **Contact :**

M. Alexandre CUVELIER

alexandre.cuvelier@archilog.net



BTS | BACHELOR | LICENCE | MASTER

5 CAMPUS
+ 1 CAMPUS ONLINE

PARIS
SAINT-GERMAIN-EN-LAYE
ENGHIEN-LES-BAINS
CERGY-PONTOISE
RAMBOUILLET

90 %
DE REUSSITE
AUX EXAMENS

90 %
D'INSERTION
PROFESSIONNELLE

VENTE & INGÉNIERIE D'AFFAIRES
ACHATS | MARKETING - DIGITAL
RELATION CLIENT | IMMOBILIER
COMMERCE - DISTRIBUTION
INTERNATIONAL

RESSOURCES HUMAINES
COMPTABILITE | GESTION | FINANCE
DELVELOPPEMENT DURABLE | QSSE

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS



www.supdev.fr

Une école de

CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION

SNCF, UNE EXPERTISE FRANÇAISE D'ENVERGURE INTERNATIONALE

Grâce à son savoir-faire, SNCF répond aux attentes de mobilité de ses clients à travers le monde. Cette expertise lui permet d'imaginer des solutions pratiques, accessibles et sur mesure pour tous, avec ses 270 000 collaborateurs présents dans 120 pays.



 RENDEZ VOUS SUR [SNCF.COM/FR](https://www.sncf.com/fr)