



**Entreprendre
à l'international**

LA REVUE DES CONSEILLERS
DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

Australie

Terre lointaine et attractive



PAYS NORDIQUES

Défense et transition
énergétique

INTERVIEW

Pierre Pauliac, Suez



USA FRANCE
FINANCIALS GROUP



USA FRANCE
FINANCIALS®



USA FRANCE
MULTI-FAMILY OFFICE



USA FRANCE
BUSINESS SERVICES

USA France Financials Group is a company specializing in private wealth management and strategies for French executives and French business owners residing in the United States.

USA France Multi-Family Office and USA France Business services are tailored for high net-worth individuals and businesses for the French community in the United States.



www.usafrancefinancials.com · contact@USAFranceFinancials.com

Future written communications may be in English only. Securities products and advisory services offered through Park Avenue Securities LLC (PAS), member FINRA, / SIPC. OSJ: 150 S Warner Road, Suite 120, King of Prussia, PA 19406, ph# 667.318.0801.PAS is a wholly owned subsidiary of The Guardian Life Insurance Company of America® (Guardian), New York, NY. USA France Financials is not an affiliate or subsidiary of PAS or Guardian. GARI # Exp 2/27

FOR US CUSTOMERS ONLY



© Jan-Otto/Istockphoto

Éditorial

- 5 Un verre plus qu'à moitié plein**
Par Sophie Sidos Vicat

Actualités

- 7 L'export, levier d'innovation et de croissance**
Par Gaëlle Picut

Vu dans le monde

- 9 Pays nordiques: innovation, défense, énergie**
Par Sandrine Weisz

Union européenne

- 17 L'Europe au pied de l'intelligence artificielle**
Par François Lhemery

Le grand jeu américain

- 20 Un sursaut d'optimisme menacé par les perspectives de guerres commerciales**
Par Jean-François Boittin

Australie, terre lointaine et attractive

Dossier coordonné par Sandrine Weisz

- 30 Une économie dynamique sous le soleil**
Par Sandrine Weisz



©SUEZ_Denis Felix

- 35 Un géant minier en transformation**

Par Gaëlle Picut

- 38 Transition énergétique: entre ambitions vertes et réalités économiques**

Par Gaëlle Picut

- 41 Consommation et mode de vie**

Par Sandrine Weisz

Interview

- 44 Pierre Pauliac, Suez**

Propos recueillis par Olivier Nifle

PME

- 48 Mathez Freight**

Par Sandrine Weisz

Veille

- 50 L'Enquête d'Attractivité pour la France: un outil clé de prospective économique**

Événements CCE

- 53 « Reconstruire le féminisme »**

- 55 Webinaire: Le baromètre des dirigeants français 2025**

- 57 Club des CCE - Invité: Henri-Jacques Citroën**

- 58 Agenda**



©2018-Steve Roxbury/AdobeStock

Couverture: Andrew Atkinson/AdobeStock

OCEA

PARTNERS ALL THE WAY



MARITIME TRANSPORT AND MOBILITY



MARITIME TERRITORY ADMINISTRATION



MARITIME SAFETY AND SECURITY



TRANSOCEANIQUE YACHTS

www.ocea.fr



SOPHIE
SIDOS VICAT

Un verre plus qu'à moitié plein

Le sommaire de cette revue est placé sous le signe de l'optimisme. En ouverture, *L'export fait vivre*, titre de l'ouvrage récemment paru de Ludovic Subran, chef économiste d'Allianz, est un clin d'œil à ce que l'économie française doit à ses entreprises exportatrices.

Puis, la rubrique Union européenne explique en quoi le règlement européen sur l'intelligence artificielle adopté cette année (AI Act) pourra servir de modèle à des pays extérieurs qui s'apprentent à légiférer dans ce domaine.

Quant aux marchés mis en lumière dans ce numéro, il s'agit de deux zones stables et attractives : l'Australie et les pays nordiques (Suède, Norvège, Finlande, Danemark). Régions situées aux antipodes l'une de l'autre, elles présentent une caractéristique commune : un marché d'environ 27 millions d'habitants au pouvoir d'achat élevé.

Enfin, la vitalité de nos PME exportatrices est illustrée par l'entreprise niçoise Mathez Freight.

Bien entendu, voir le verre plus qu'à moitié plein ne signifie pas tomber dans un angélisme contestable. L'article de la rubrique grand jeu américain titré « Trumponomics, un sursaut d'optimisme menacé par les perspectives de guerres commerciales » rappelle que les décisions de politique économique des États-Unis pèseront sur le développement des échanges commerciaux dans les prochains mois.

De tous ces sujets et de bien d'autres, j'aurai plaisir à débattre avec vous dans nos rencontres à venir. ■

Sophie Sidos Vicat
Présidente des conseillers
du Commerce extérieur
de la France



**Votre entreprise est locale mais
pense international, la nôtre aussi.**
Un réseau local d'experts internationaux.



**CAISSE
D'ÉPARGNE**

Vous être utile.

L'export, levier d'innovation et de croissance

Dans un monde où les tensions géopolitiques redéfinissent le commerce, *L'export fait vivre* de Ludovic Subran, chef économiste du groupe Allianz, se veut un guide inspirant. À travers les témoignages de vingt entreprises tricolores, des grands groupes aux PME, il met en lumière les stratégies gagnantes pour réussir à l'international.

Par Gaëlle Picut

Loin d'être une simple opportunité, l'exportation exige anticipation, innovation et résilience. Comme le rappelle Nicolas Dufourcq, directeur général de Bpifrance, dans la préface : « *L'export est une expérience qui doit être préparée, un chemin de performance qui doit être désiré, car il est exigeant* ».

Le livre illustre quatre grandes approches permettant de s'imposer sur les marchés étrangers : miser sur la qualité et la réputation plutôt que sur les prix, se spécialiser dans des produits ou services dont la demande reste forte quel que soit le contexte, explorer de nouveaux marchés avant la concurrence, et multiplier les partenariats locaux pour assurer une implantation solide et durable. Jonathan Zrihen, Pdg de Clarins, souligne que « *la clé*

d'une stratégie d'export réussie est d'investir en fonction du potentiel d'un marché, et non de sa taille actuelle ». Pour Antoine Roset, directeur général de Ligne Roset-Cinna, deux mots clés pour réussir à l'international : « *adaptation et résilience* ».

Dans un contexte mondial marqué par le protectionnisme, la relocalisation et les impératifs de décarbonation, l'innovation devient un moteur essentiel de croissance. Selon Bruno Bouygues, président de Gys, « *exporter revient aussi à importer de l'innovation* », car chaque marché impose des adaptations spécifiques, qu'il s'agisse du climat, des habitudes de consommation ou des réglementations locales. Fabrice Barthélemy de Tarkett insiste : « *L'un des principaux facteurs de réussite à l'international est de ne pas sous-estimer les différences*



culturelles ». Cette approche se traduit souvent par l'établissement de bases locales plutôt que par un simple export de produits, comme le démontre l'expérience de nombreuses entreprises citées.

Diplomatie des affaires

La diplomatie économique est un autre atout souvent sous-exploité par les entreprises françaises. Qu'il s'agisse d'une *startup* ou d'une PME, s'appuyer sur les réseaux institutionnels et économiques permet d'ouvrir des portes et de sécuriser ses investissements.

Si la France est souvent perçue comme un « *cancre de l'export* », avec un déficit commercial de 100 milliards d'euros et deux fois moins d'entreprises exportatrices que l'Allemagne et l'Italie, Ludovic Subran propose une lecture plus nuancée. Avec 70 % des exportations réalisées par seulement 1 % des entreprises, le potentiel de croissance est immense. L'auteur invite à changer de perspective en s'inspirant des entreprises qui réussissent à l'international.

Les *success stories* présentées dans le livre montrent qu'il n'existe pas de recette unique, mais une multitude de stratégies adaptées aux réalités de chaque secteur et de chaque pays. À travers ce tour de France des champions de l'export, Ludovic Subran offre une source d'inspiration précieuse pour toutes les entreprises prêtes à oser l'export. ■



**Une dimension
mondiale.
Une approche
locale.**

Éclairer vos décisions. Renforcer la confiance.

forvismazars.com/fi

Audit | Tax | Advisory

**forv/s
mazars**

→ Vu dans le monde Pays nordiques

STOCKHOLM

L'archipel de Stockholm se compose de plus de 30 000 îles, îlots et récifs qui s'étendent dans la mer Baltique jusqu'à 80 km à l'est de la capitale.



©SW

Pays nordiques : innovation, défense, énergie

Un an jour pour jour après la visite officielle d'Emmanuel Macron en Suède, la réunion régionale des CCE pays nordiques s'est déroulée à Stockholm les 30 et 31 janvier 2025. Au programme, deux thématiques d'actualité dans tous les pays du monde, mais qui font spécialement sens dans cette zone européenne du Nord : la transition énergétique et la défense.

Par Sandrine Weisz

De quoi les Suédois parlent-ils pendant le dîner ? Un sujet parmi d'autres occupe les conversations en cet hiver bien installé : le « manuel de survie » que les autorités ont adressé fin novembre aux citoyens, les exhortant à se préparer à une situation de « crise » alors que l'invasion russe de l'Ukraine s'accélère.

Concrètement, que faire si le conflit dépasse les actuelles frontières, débordant vers les pays nordiques ? « On nous explique quels stocks constituer pour tenir 10 jours en ravitaillement en eau, en médicaments, en aliments secs. Il est aussi préconisé d'avoir une radio rechargeable pour suivre l'actualité en cas de coupure de courant », détaille Charlotte Loyau-Kahn, CCE Suède. ►►