



Retour en chiffres et témoignages sur l'édition 2015 du speed dating #1Ambassadeur1Entrepreneur.

L'édition 2015 : un engouement dont les entreprises témoignent.

La première édition de l'événement #1Ambassadeur1Entrepreneur en 2015 a été largement plébiscitée, tant par les entreprises participantes, que les ambassadeurs et les opérateurs à l'export, au cours d'une enquête de satisfaction conduite en mars 2016¹.

- **Un format et une organisation plébiscités par les entreprises participantes** : En effet, **99 % des entreprises se sont déclarées plutôt satisfaites ou tout à fait satisfaites concernant l'organisation et le format de l'exercice**. Les entreprises ont très largement apprécié ce concept novateur de rendez-vous *en tête-à-tête* permettant un échange rapide et direct avec le chef de poste.

« Le format me semblait parfaitement adapté à l'objectif : court, simple et efficace! »

Une entreprise de charcuterie basque

« Ne changez rien ! » Un groupe de montage et entretien de cheminées industrielles

« L'organisation était parfaite. » Un cabinet de conseil en sécurité internationale

Ce succès des rencontres #1Ambassadeur1Entrepreneur est également traduit par **le souhait des entreprises de rencontrer un plus grand nombre d'ambassadeurs**.

- **Des informations utiles à leurs projets à l'international** : **94,8 % des entreprises se sont déclarées plutôt satisfaites ou tout à fait satisfaites par les informations apportées par l'Ambassadeur** et **85,6% d'entre elles estiment que ces informations leur ont été utiles dans leur projet à l'export**.

*« Cela nous a permis d'avoir des informations sur la situation du pays
et de nous mettre en contact avec les bons acteurs locaux. »*

Une entreprise de programmation informatique

*« Les rencontres #1Ambassadeur1Entrepreneur nous ont servi à obtenir l'information géopolitique actuelle
Et à évaluer la pertinence d'une action commerciale sur le pays concerné. »*

Un cabinet de conseil en pyrotechnie

*« #1Ambassadeur1Entrepreneur m'a permis de mieux appréhender les différents pays
et le contexte local. De mieux traiter ma prospection et d'éviter des pertes de temps.
Cette initiative m'a permis de rencontrer des interlocuteurs compétents plus rapidement
et d'éviter certains écueils lors de la prospection (taille du marché, besoins). »*

Une entreprise de déménagement international

¹ Panel de 97 entreprises

- **Les entreprises participantes de 2015 souhaitent dans leur grande majorité revenir en 2016** : La réussite de cette première édition du speed-dating se traduit par un souhait largement partagé de participer de nouveau à cet exercice en 2016. En effet, **96,9 % des entreprises ont exprimé un intérêt pour participer à cette seconde édition** lors de la prochaine Semaine des ambassadeurs.

« Nous sommes très satisfait, ce format favorise les petites sociétés comme nous, avec peu de moyen pour aller prospecter sur place.

Nous espérons pouvoir y participer de nouveau lors de la prochaine journée »

Un cabinet d'architecte

« Cet évènement a été un vrai succès pour notre entreprise et nous souhaitons vivement pouvoir participer à la prochaine édition. »

Une entreprise de programmation informatique

- **Les entreprises majoritairement satisfaites du suivi effectué suite aux rencontres** : **68% des entreprises ont déclaré avoir fait l'objet d'un suivi à la suite de cet exercice**, par les partenaires à l'export, l'ambassadeur et les services de l'ambassade.

« Grâce à l'intervention de Monsieur l'Ambassadeur, nous avons pu accompagner le Président de la République en voyage, prendre des contacts qui sont en cours d'aboutissement vers un projet »

Une entreprise de distribution de café

« Monsieur l'Ambassadeur m'a proposé ses services pour aider dans notre implantation.

Nous avons validé le contrat de JV et préparons

l'ouverture de notre première boulangerie dans le pays »

Un groupe de conception et fabrication de produits agroalimentaires

La nouveauté de l'édition 2016 : Des ambassadeurs toujours plus impliqués pour le succès de « l'équipe France » !

Les ambassadeurs de France ont voulu encore davantage s'impliquer dans l'événement #1Ambassadeur1Entrepreneur en souhaitant **être associés aux choix des entreprises**, en lien avec leurs services et les bureaux locaux des partenaires à l'export. Cela **permettra d'être toujours plus efficace** : une **meilleure adéquation** des rendez-vous avec le contexte et les besoins locaux, **une sensibilisation et une information toujours plus pointues** de l'ambassadeur quant aux activités, produits et problématiques des entreprises rencontrées.

Mobilisé au quotidien aux côtés des PME et Entreprises de taille intermédiaire (ETI) françaises, le ministère des Affaires étrangères et du Développement international **propose tout au long de l'année différents formats de rencontres pour favoriser leur développement à l'international**. Suite au succès de l'édition passée, le ministère a choisi de renouveler cette opération de speed dating économique dans le cadre de la Semaine des ambassadeurs. L'événement s'inscrit dans la continuité du **Forum PME à l'international** conduit par le ministère le 14 juin 2016.

Le principe d' #1Ambassadeur1Entrepreneur ?

Un entrepreneur rencontre en tête-à-tête un ambassadeur de France pour une entrevue de 15 minutes. Ce format permet à la fois un **dialogue direct, concret, personnalisé**, une prise de contact qui fera l'objet d'un suivi après l'événement par l'ambassadeur, ses services et les partenaires à l'export. Ces speed dating permettent également de pouvoir **rencontrer plusieurs ambassadeurs sur la même après-midi** afin de maximiser ce temps de rencontre.

L'édition 2015 en quelques chiffres :

430 chefs d'entreprise ont sollicité **169 ambassadeurs** pour échanger lors de **1 700 rendez-vous** d'affaires personnalisés en une seule après-midi.

Les **PME et ETI** ont été à l'honneur puisque que **59 % des entreprises présentes** avaient moins de 50 salariés et 33 % moins de 10 salariés.

Leurs projets à l'international portaient sur l'ensemble des régions du monde, de l'Afrique subsaharienne (22% des demandes de rendez-vous), à l'Asie-Océanie (19%) en passant par l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient (18%), l'Union européenne (17%) ou encore les Amériques (14%). **60 %** de ces entreprises étaient **implantées hors d'Ile-de-France**.