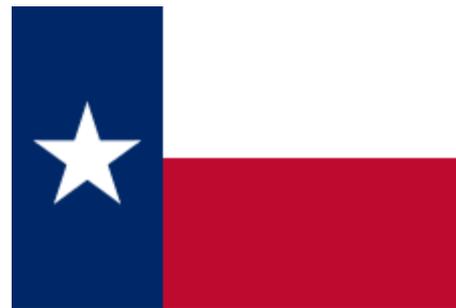


# Mission collective régionale Prospection & découverte du marché ETATS-UNIS :Texas Mardi 18 au vendredi 21 avril 2023 Offre en partenariat avec

## POURQUOI PROSPECTER SUR CETTE ZONE ?

**Le Texas est une porte d'entrée incontournable pour le marché américain mais aussi...**

- La plus forte croissance économique des États-Unis
- Le plus grand centre médical au monde
- La capitale de l'énergie
- Le siège de NASA
- De nombreuses opportunités pour les entreprises françaises
- Austin – ville internationale à la localisation stratégique
- De nombreux avantages fiscaux et un coût d'installation faible
- Un marché capital pour les entreprises innovantes



# POURQUOI PROSPECTER SUR UNE MISSION COLLECTIVE ?



## NOTRE ACCOMPAGNEMENT

### EN AMONT DE LA MISSION

- Mise en place d'ateliers de préparation *culture des affaires, douane et accords de libre-échange, propriété intellectuelle, cybersécurité ...*
- Validation de la stratégie d'entreprise par le référent Team France Export de proximité
- Validation du potentiel marché de l'entreprise sur la base d'un cahier des charges et échange avec le bureau Business France ou la FACC du Texas
- Recherche de prospects en fonction du cahier des charges et présentation à ces prospects de l'offre
- Organisation d'un programme de RDV personnalisé sur les 3 métropoles

### SUR PLACE

- Accompagnement par un chargé d'affaires au long de la mission
- Présence d'un représentant de la Région,
- Réunion technique d'information marché collective
- Visite de sites
- Rencontre des prospects ciblés lors de programmes de RDV BtoB sur-mesure
- Soirée de networking
- Débriefing de mission

# POURQUOI PROSPECTER SUR UNE MISSION COLLECTIVE ?



## LES AVANTAGES

Pour les entreprises basées en Auvergne-Rhône-Alpes :

- Profiter de la **dynamique du groupe** et bénéficier d'une organisation **clé en main** gérée par la Team France Export, tout en réalisant une mission individuelle sur mesure.
- Un **accompagnement** dans le cadre de votre stratégie via les référent TFE
- **Un nouveau programme de préparation** pour renforcer l'accompagnement et vous donner les clés des marchés
- Une implication de la Région et une présence politique
- Un **accompagnement sur place** avec le déplacement d'un chargé d'affaires
- Des **financements** mobilisables sous réserve d'éligibilité :
  - un **ticket modérateur** de 1 000 € pour les entreprises de la délégation avec un ajout de 100€ pour les entreprises conventionnées avec Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises et la Région. Ce ticket s'applique les frais d'hébergement et de vol via remboursement sur justificatifs après avance des frais. Le règlement est inscrit dans le formulaire d'inscription.
  - Une **facturation unique** afin de simplifier les démarches administratives\*
  - Les dépenses liées à la mission concernée peuvent faire partie d'un dossier d'**Assurance Prospection de Bpifrance**. Veuillez vous rapprocher de votre conseiller international BPI afin de vérifier l'éligibilité de votre entreprise à ce dispositif.

- \* les services d'Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises sont gratuits, seules les prestations réalisées par les opérateurs partenaires FACC et Business France seront refacturées.

## Séquences Communes

- **Ateliers de préparation** en amont de la mission
- La première matinée de la mission se concentrera sur **une réunion technique à propos du marché texan à Austin**
- **Des ateliers pratiques** sur le volet juridique, implantation ...
- La soirée de promotion de la Région sera consacrée à un networking avec des invités de l'écosystème économique du Texas
- Le dernier jour, un **débriefing avec les membres** de la délégation sera proposé afin de conclure la mission et expliquer les prochaines étapes sur le Texas.

## Séquences individuelles

- Chaque entreprise bénéficiera d'un programme sur mesure basé sur son cahier des charges de **2,5 jours de rendez-vous BtoB (3 à 5 rdv personnalisés) à Austin, Houston ou Dallas**
- Chaque entreprise profitera individuellement d'un **briefing** au début de la mission et d'un **débriefing** en fin avec les équipes BF et/ou de la FACC du Texas.

## Trame de programme

Note : Programme à adapter selon les besoins des entreprises et la disponibilité des interlocuteurs



### Mardi

Austin  
(partie collective)

Phase amont :

- Webinar presentation
- Point conseil individuel: diagnostic, preco
- Master class en collectif

#### WELCOME IN AUSTIN

- Introduction semaine - Region, BF & FACC: Welcome, écosystème
- Introduction par Agence Economic Development Texas: Vision Economique Texas et différentes metropoles + Discussion avec Secrétaire d'Etat si disponible
- Lunch time
- Visite d'entreprise échange avec C-level / Directeur de projet
- Soirée d'accueil & network (discussion avec professionnels français au Texas avec expérience Californienne également, écosystème local)



### Mercredi

Dallas / Houston / Austin  
(partie individuelle)

- Comment s'implanter/ développer au USA & Texas: volet juridique, ...
- Départ pour les villes selon secteur d'activité: Houston / Dallas. (Environ 3h de trajet). Pour ceux restant sur Austin, début des rdv business one-to-one
- Lunch time
- RDV B2B x 1F



### Jeudi

Dallas / Houston / Austin  
(partie individuelle)

- Visite d'entreprise échange avec C-level / Directeur de projet OU focus thématique & présentation selon industries présentes (ex: cybersecurity, Tech in Austin, crypto, Future of Work, Change Management...)
- Lunch Time
- RDV B2B x 2
- Dîner networking communauté d'affaires locale



### Vendredi

Dallas / Houston / Austin  
(partie individuelle)

- Visite d'entreprise du secteur d'activité de l'entreprise - échange avec C-level / Directeur de projet OU discussion thématique meeting avec leader local selon thématiques métiers et problématiques
- Lunch Time
- rdv B2B x 2

## Programme obligatoire

### Elaboration du projet et prospection personnalisée :

- Validation du projet en lien avec le référent TFE
- Elaboration du cahier des charges et cadrage de mission avec les experts sectoriels de la FFAC ou Business France\*
- Sélection de prospects et élaboration du planning de rdv
- Ateliers préparatoires

### Pris en charge par Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises :

- Accompagnement lors de la mission par un chargé d'affaires d'ARAE,
- Visites de site
- Ateliers pratiques sur place
- Transport collectif
- Cocktail de networking avec l'écosystème local
- Débriefing de mission

*\*L'ARAE travaille avec 2 opérateurs différents, la FACc et Busines France, partenaires très complémentaires qui prendront à leur charge le cahier des charges des entreprises en fonction du secteur d'activité et des besoins. Chaque dossier sera étudié.*

**3 900 € H.T**



### Ticket Modérateur\* :

- 1 000 EUR /Entreprise
- 1 100 EUR /PERL

*\*Dépenses éligibles : frais d'avion et d'hébergement*

**Inclus**

# UNE TEAM À VOTRE ÉCOUTE

L'Agence Auvergne-Rhône-Alpes Entreprise réalise des missions collectives régionales sur les pays ciblés par la Région. Elle accompagne les entreprises régionales de l'industrie dans leur développement au quotidien, notamment sur l'aspect international. Membre fondateur de la Team France Export, elle se coordonne avec les autres membres pour vous proposer un accompagnement pertinent.

## • **Coordinatrice de mission**

**Julie DEBITON**  
Chargée d'Affaires Internationales, Zone Amérique du Nord

+33(0)6 37 90 07 65  
[cgaland@arae.fr](mailto:cgaland@arae.fr)



*Diplômée d'un BTS commerce international, Julie s'investit depuis plus de 10 ans au sein de l'Agence dans l'accompagnement des entreprises régionales à l'international et plus particulièrement sur le Canada et les États-Unis.*

## • **Assistante Administrative**

**Béatrice Chalvin**  
Assistante Pilier Europe-International

[bchalvin@arae.fr](mailto:bchalvin@arae.fr)

Béatrice est votre contact faire parvenir vos justificatifs pour le ticket modérateur.

## ▲ • **Responsable Pilier Europe-International**

**Joelle Seux**  
Responsable du Pilier Europe et International

+33 6 07 79 93 32  
[jseux@arae.fr](mailto:jseux@arae.fr)



Avec 25 ans d'expérience à l'international, Joelle est responsable Europe International de l'Agence depuis sa création.

## • **Votre référent TFE**

**Business France, CCI ou Agence**

Votre conseiller vous accompagne dans votre stratégie export au quotidien et est en mesure de mobiliser les acteurs de la Team France Export pour répondre à vos besoins. Il ou elle validera la pertinence de cette mission et sera en lien tout au long de la mission.

# UNE TEAM À VOTRE ÉCOUTE



L'Agence Auvergne-Rhône-Alpes Entreprise s'appuie sur ses partenaires locaux de la French American Chamber of Commerce et de Business France

## • FACC du TEXAS

**Constance BOST** - Director Houston

[constance.bost@facctexas.com](mailto:constance.bost@facctexas.com)



## • BUSINESS FRANCE

**Manon CHAPPAT-ALARCON**

Chef de Pôle - Industrie, Energies & Environnement  
Business France Amérique du Nord – Bureau de Houston

[manon.chappat-alarcon@businessfrance.fr](mailto:manon.chappat-alarcon@businessfrance.fr)



## • FACC du TEXAS

**Aurore LADEVEZE** – Director Austin

[Aurore.ladeveze@facctexas.com](mailto:Aurore.ladeveze@facctexas.com)



## • BUSINESS FRANCE

**Omar JANJUA**

HEAD OF MARKETING-COMMUNICATIONS and  
VIE PROGRAMME

Basé à Toronto

[Omar.Janjua@businessfrance.fr](mailto:Omar.Janjua@businessfrance.fr)





**Auvergne  
Rhône-Alpes**  
Entreprises

# Contact de mission

**Julie DEBITON**

**Chargée d'Affaires Internationales, Zone Amérique du Nord**

+33(0)6 32 29 13 94

[jdebiton@arae.fr](mailto:jdebiton@arae.fr)



Informations sur le dossier d'inscription :

[Inscription mission TEXAS - 18 au 21 avril 2023](#)