

SOM MAI RE

FILIÈRE ICC ET EDTECH : OÙ EXPORTER ?	6
DEMANDE MONDIALE	10
L'OFFRE FRANÇAISE	14
VOTRE AGENDA EDTECH	12
ZONE EUROPE, AFRIQUE	13
ZONE AMÉRIQUES	13
ZONE PROCHE ET MOYEN ORIENT	13
VOTRE AGENDA ICC	20
ZONE EUROPE, AMÉRIQUES	20
ZONE ASIE	21
ZONE PROCHE ET MOYEN ORIENT	21
S'INFORMER SUR LES MARCHÉS	24
NOTRE ACCOMPAGNEMENT	30
NOS PARTENAIRES	32
PAROLES D'EXPORTATEURS	34

L'ÉDITO

Retail, FinTech, EdTech et Industries Culturelles et Créatives, quatre secteurs en plein essor à l'international pour faire rayonner la France.

La France est un pays avec une forte présence de marques et de distributeurs, elle est une référence en matière de Retail et en compte trois parmi les dix leaders européens.

La FinTech de son côté ne cesse de croître depuis ces dix dernières années. Les Fintech, ces startups qui concilient finance, innovation et technologie, ont ainsi levé 828,2 millions en 2020 soit une progression de 18,5 % par rapport à 2019.

Le marché de l'EdTech tout naissant qu'il est, montre déjà des solutions et des produits prometteurs. L'évolution des usages numériques, la nécessité de se former à de nouvelles compétences et le développement de réponses innovantes en matière de formation et d'éducation encouragent les investissements publics et privés.

Les Industries Culturelles et Créatives manifestent un caractère innovant aussi bien dans les solutions techniques que dans le contenu proposé. Les exports de biens culturels croissent deux fois plus vite que les autres secteurs français et représentent un volet d'influence puissant et singulier pour la France et sa culture.

En ce qui concerne l'export de ces quatre secteurs, les pays d'Europe sont la première région cliente des solutions et des services. Pour ce qui est du grand export, le marché nord-américain figure comme la principale destination suivi par l'Asie, le Moyen Orient et l'Amérique latine.

La filière Distribution (Retail) et Services Innovants (FinTech, EdTech et Industries Culturelles et Créatives) propose plus de cinquante actions collectives dans le monde, établies et construites en collaboration avec nos partenaires institutionnels et privés.

Avec Business France et la Team France Export vous serez accompagnés et suivis par des équipes et des conseillers qui vous orienteront vers le meilleur format d'accompagnement : une présence sur un Pavillon France lors d'un salon incontournable (NRF, Money20/20 Europe, Gamescom...), une mission de prospection sur mesure, une étude de marché, ou une solution RH et V.I.E.

Quel que soit votre projet, n'hésitez pas à nous contacter, toute l'équipe est prête à vous écouter et à vous guider dans cette aventure qu'est l'export !



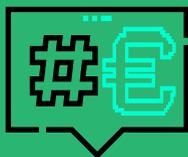
Francesco Plazzotta
Chef de service Distribution
et Services Innovants



#FranceRelance

Pour la relance, pensez export !

Chèque Relance Export



15 000 chèques*

attribués sur 2020-2021 aux PME et ETI françaises qui ont confiance en l'export pour repartir

Objectif ?

Participation financière aux **actions de préparation et de prospection** pour se projeter sur les marchés étrangers



Concrètement ?



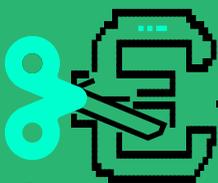
50 % des dépenses éligibles d'une prestation d'accompagnement à l'international pris en charge

Utilisable sur toutes les opérations collectives du Programme France Export ainsi que sur les prestations individuelles de la Team France Export et des prestataires privés agréés par Business France en France et à l'étranger



liste sur teamfrance-export.fr





Le chèque* en détails

1 500 € (max)

prestation d'accompagnement collectif vers des marchés cibles
prospections collectives, présentations et tasting de produits collectifs BtoB, etc...

2 000 € (max)

prestation d'accompagnement individuel
audit et diagnostic export, structuration de la stratégie export, priorisation des marchés, prospection individuelle, communication, étude de marché, etc.

2 500 € (max)

participation à un pavillon France sur un salon à l'étranger



Comment ?



1 entreprise peut bénéficier du chèque dans la limite de 4 dossiers par entreprise (2 pour les prestations individuelles et 2 pour les prestations collectives)

Télécharger le dossier

bit.ly/CRExport



Le chèque* est cumulable

avec une aide régionale

(sous réserve d'éligibilité, dans la limite des plafonds prévus par les règlements respectifs de chacun des dispositifs)



*Chèque = Chèque Relance Export

FILIÈRE EDTECH : OÙ EXPORTER ?



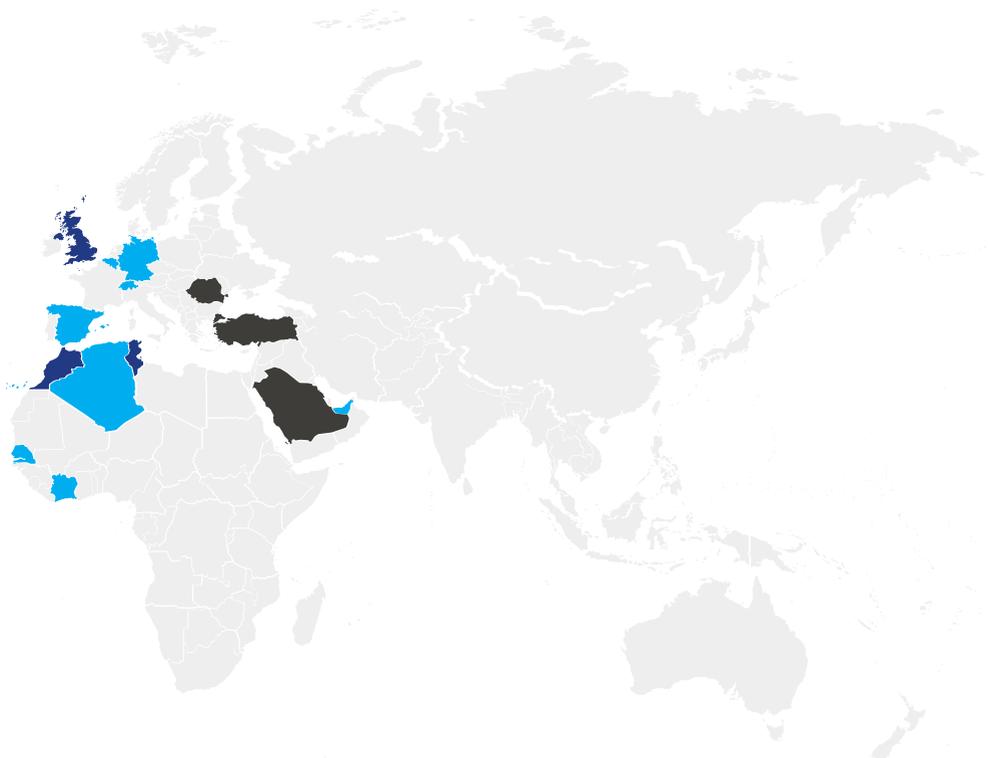
PAYS PRIORITAIRES « PAYS PORTEURS »

Marchés dominants sur lesquels il faut se positionner, qui évoluent plus ou moins vite.

PAYS CHALLENGERS « PAYS À POTENTIEL »

Marchés sur lesquels se bousculent les règles (politiques, environnementales, etc.) qui mettent certains indicateurs au vert. Marchés inventifs, en croissance, avec des projets à venir. Une façon de parier sur ces marchés dynamiques.

Ces 2 catégories forment notre stratégie à l'export pour l'année à venir.



	PAYS PRIORITAIRES	PAYS CHALLENGERS	PAYS D'INTÉRÊT
ZONE AMÉRIQUE	Canada, Etats-Unis		Brésil, Mexique
ZONE AFRIQUE & PROCHE ET MOYEN-ORIENT	Maroc, Tunisie	Algérie, Côte d'Ivoire, Emirats Arabes Unis, Sénégal	Arabie Saoudite
ZONE ASIE - OCÉANIE			
ZONE EUROPE	Royaume-Uni	Allemagne, Belgique, Espagne, Suisse	Roumanie, Turquie

FILIÈRE ICC : OÙ EXPORTER ?



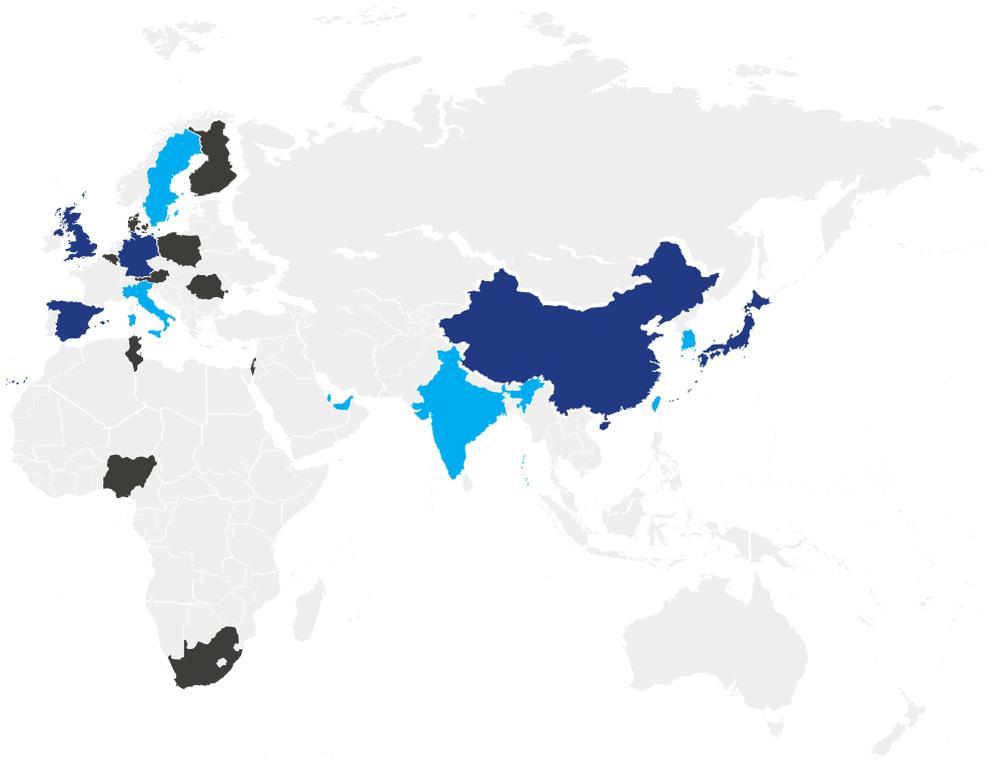
PAYS PRIORITAIRES « PAYS PORTEURS »

Marchés dominants sur lesquels il faut se positionner, qui évoluent plus ou moins vite.

PAYS CHALLENGERS « PAYS À POTENTIEL »

Marchés sur lesquels se bousculent les règles (politiques, environnementales, etc.) qui mettent certains indicateurs au vert. Marchés inventifs, en croissance, avec des projets à venir. Une façon de parier sur ces marchés dynamiques.

Ces 2 catégories forment notre stratégie à l'export pour l'année à venir.



	PAYS PRIORITAIRES	PAYS CHALLENGERS	PAYS D'INTÉRÊT
ZONE AMÉRIQUE	Canada, Etats-Unis		Mexique
ZONE AFRIQUE & PROCHE ET MOYEN-ORIENT		Emirats Arabes Unis, Qatar	Afrique du Sud, Israël, Nigeria, Tunisie
ZONE ASIE - OCÉANIE	Chine, Japon	Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Taïwan	
ZONE EUROPE	Allemagne, Espagne, Royaume-Uni	Italie, Suède	Belgique, Danemark, Finlande, Pologne, Roumanie, Autriche

DEMANDE MONDIALE EDTECH

Aujourd'hui, être connecté permet à des millions de personnes de travailler et d'apprendre depuis leur domicile. Les défis de l'éducation numérique en cas de pandémie : selon l'UNESCO, environ 1,3 milliard d'étudiants et de jeunes à travers la planète sont touchés par la fermeture des écoles et des universités due à l'épidémie de COVID-19. Fournir des programmes d'éducation en ligne et complets aux gouvernements et aux établissements d'enseignement est une demande mondiale.

OUTILS NUMÉRIQUES

Divers outils et supports permettent toutes formes d'apprentissages, de la maternelle à l'âge adulte. Les outils numériques font désormais partie intégrante du paysage pédagogique au collégial. Ils constituent de formidables alliés pour réduire les barrières à l'apprentissage et offrir de nouvelles possibilités en termes d'accessibilité, et ce, bien au-delà des activités pédagogiques réalisées en classe.



LOGICIELS DE VIE SCOLAIRE

Les logiciels de vie scolaire (citons ProNote, VieScolaire.net ou Educ'Horus) fournissent depuis quelques années une assistance clé en main non seulement pour les bulletins, mais également pour la gestion des absences et des retards ainsi que du cahier de textes de la classe.



educational application for teachers

- Class management* •
- Lesson plans in sequence* •
- Student follow up* •
- Customization of writing models* •



SERIOUS GAME

Les « serious games » en anglais ou « jeux sérieux » en français font appel aux mêmes approches de design et de savoir faire qu'un jeu vidéo classique mais ils dépassent la dimension du divertissement. Le jeu sérieux est un « outil de formation, communication, simulation, en quelque sorte une déclinaison du jeu vidéo au service des professionnels », selon la définition du CERIMES . Les finalités de ce jeu sont : la compréhension, l'information, l'apprentissage, l'éducation et l'amélioration des compétences . Sans oublier, bien sûr, le plaisir du jeu !

DEMANDE MONDIALE ICC

Les filières de l'économie créative constituent un levier majeur d'attractivité et de rayonnement international pour la France. Les filières de la publicité, du jeu vidéo et des arts visuels concentrent environ les deux tiers des exportations françaises. La France bénéficie du rayonnement de leaders mondiaux pour exporter ses biens culturels made in France : Ubisoft, Publicis, ou de grands événements internationaux sont susceptibles de maximiser la visibilité du marché français sur le champ des arts visuels. Les ICC constituent un terrain privilégié d'expérimentation de nouvelles solutions numériques, permettant le développement d'un écosystème de start-up précurseur dans le déploiement de nouvelles solutions digitales. Une dynamique entrepreneuriale soutenue depuis 2016 dans les ICC connaît une accélération marquée depuis 2015 et a presque triplé entre 2016 et 2018.

JEUX VIDEO

En 2019, plus de 4,8Md€ de CA du marché des jeux vidéos. En 4 ans, le chiffre d'affaires des jeux mobiles est multiplié par 2 à 1,2Md€.

Hausse de la part des jeux pour mobile à 36,9 % en 2019 (+7,6 points en 1 an).

Le marché des jeux dématérialisés représente 2,6 Md€ en 2019 soit 79,1 % du chiffre d'affaires des logiciels de jeu vidéo.

En 4 ans le chiffre d'affaires du jeu vidéo dématérialisé connaît une progression de 78,2 %.



SPECTACLE VIVANT ET ÉVÉNEMENTIEL

Le marché représente 7% du total de la valeur ajoutée des ICC en 2015. Il regroupe le spectacle, le théâtre et les concerts. Chiffre d'affaires 2018 : 5 259 milliards d'euros. Le secteur est composé à 99% de PME. Le chiffre d'affaires international du spectacle vivant génère 26% des revenus à l'export de la filière musicale française.



MEDIAS AUDIOVISUELS

Le marché représente 14% du total de la valeur ajoutée des ICC. Il regroupe la TV, la vidéo, la musique, les jeux vidéo, la radio et le cinéma. Le cinéma est un secteur en croissance porté par des innovations créant des expériences non reproductibles à domicile (4D).

PATRIMOINE

Le marché mondial de la gestion de patrimoine a atteint une valeur de près de 486,78 milliards de dollars en 2019, après avoir augmenté à un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 6,6% depuis 2015. La France compte 45 biens inscrits au patrimoine mondial : 39 biens culturels, 5 biens naturels et un bien mixte. L'inscription d'un bien sur la Liste du patrimoine mondial et les obligations qui lui sont attachées découlent d'une convention internationale de l'UNESCO.



L'OFFRE FRANÇAISE EDTECH



TENDANCES DU SECTEUR

- Marché naissant qui n'a pas encore atteint la maturité de celui des US et de la Chine, cependant prometteur et caractérisé par une forte croissance. Marché complexe parfois difficile à appréhender pour utilisateurs finaux.
- Evolution des usages web et mobiles, nécessité de se former à de nouvelles compétences et développement d'innovations en matière de formation et d'éducation encourage le développement du secteur et la création d'entreprises.



SECTEURS / PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT

- Sous-secteur de la formation professionnelle numérique plus mature et prometteur
- Etablissements du supérieur de plus en plus nombreux à s'équiper.
- Future croissance du secteur reposant essentiellement sur des ressources pédagogiques; un sous-secteur prometteur.



ATOUTS DE L'OFFRE FRANÇAISE

- Nombreux évènements et conférences permettant de fédérer une communauté d'entreprises françaises dynamiques.
- Forte croissance grâce à la création de fonds d'investissements spécialisés, multiplication d'incubateurs et discours politique favorable
- Succès dans des levées de fonds à deux chiffres, intérêt grandissant des investisseurs



PRINCIPAUX OBSTACLES / FAIBLESSES

- Le manque d'infrastructures et d'accompagnement dans les établissements scolaires, l'absence de budgets dédiés dans les collectivités et les établissements et le « techno-scepticisme » en matière d'éducation freinent le développement de ce secteur en France.
- Une minorité d'acteurs initiés se trouvent parfois dans une situation dominante tandis que de nombreuses petites structures (startups) peinent à se développer et s'orientent vers l'export ou le marché de la formation continue.
- Sources : Banque des territoires (Caisse des dépôts) 2018, Navitas Venture (Global edtech ecosystems 1.0) 2018, Xerfi 2018, BPI France

2020 - LE SECTEUR EDTECH EN QUELQUES CHIFFRES

Marché de **89 M EUR**
en 2018

Le marché EdTech scolaire et
parascolaire français devrait
représenter

**156 millions
d'euros** en 2022.

Augmentation de **16%** des
exportations de 2016 à 2020

Paris est **8^{ème}** au
classement des villes mondiales
des EdTech

L'OFFRE FRANÇAISE ICC



TENDANCES DU SECTEUR

- Secteur dynamique qui représente une part importante des exportations françaises à l'étranger.
- Fort dynamisme entrepreneurial.
- Création d'entreprises multiplié par trois en 2 ans.
- Reconnaissance internationale d'un savoir-faire français



SECTEURS / PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT

- Sous secteurs très dynamiques avec 23,4 millions d'euros de chiffres d'affaires pour l'art visuel.
- Taux de croissance également élevé ces 5 dernières années pour les musées, le spectacle vivant et la musique



ATOUTS DE L'OFFRE FRANÇAISE

- Une formation de qualité à la renommée mondiale, notamment dans les secteurs de l'image animée et du jeu vidéo.
- Des secteurs porteurs participent du rayonnement international de l'offre française dans les ICC. Une curiosité croissante du grand public et des acteurs privés pour l'offre culturelle et éducative liée à la technologie, notamment dans le domaine de la réalité virtuelle et réalité augmentée.



PRINCIPAUX OBSTACLES / FAIBLESSES

- Concurrence internationale forte et des disparités entre sous-secteurs. Succès par nature incertain.
- Rapport de force économique entre éditeurs et studios, qui peinent à conserver leur droits.

2020 - LE SECTEUR ICC EN QUELQUES CHIFFRES

Avec **91,4 Mds €**
de CA total, les
industries
culturelles et créatives
s'affirment comme une
composante majeure de
l'économie française

43% des actifs sont des
femmes en 2015 (30% en 1991)

Augmentation de **15%**
du nombre de créations
d'entreprises dans les ICC en
2018.

47,5 Mds €
Valeur ajoutée en 2017 soit
2,3% de l'économie nationale,
Un poids économique
comparable à celui de
l'industrie agro-alimentaire



AGENDA EDTECH

EUROPE

ROYAUME-UNI - LONDRES

BETT SHOW 2022 - PAVILLON FRENCH TECH SUR LE SALON DES TECHNOLOGIES ÉDUCATIVES

19 au 21 janvier 2022

patricia.ballum@businessfrance.fr

valerie.moncarz@businessfrance.fr

FRANCE- POITIERS

FORUM INTERNATIONAL DU NUMÉRIQUE POUR L'ÉDUCATION

2 au 4 juin 2021

valerie.moncarz@businessfrance.fr

AFRIQUE

TUNISIE/MAROC/ALGERIE/COTE D'IVOIRE/SENEGAL

BUSINESS SEMINAR À L'OCCASION DU SOMMET DE LA FRANCOPHONIE

21 au 24 novembre 2021

walid.benabdelouahed@businessfrance.fr

COTE D'IVOIRE/CAMEROUN

FRENCH SKILLS TRAINING, EDTECH, HR - BUSINESS MEETING

13 au 16 septembre 2021

Innocent.ndry@businessfrance.fr

AMÉRIQUES

COLOMBIE/MEXIQUE/FRANCE- BOGOTA

FRENCH EDUCATION DAYS - BUSINESS MEETING

Digital: mai 2021 / Physique: octobre 2021

angie.salas@businessfrance.fr

PROCHE ET MOYEN ORIENT

EMIRATS ARABES UNIS

BUSINESS SEMINAR EDTECH À L'OCCASION DE L'EXPOSITION UNIVERSELLE DE DUBAÏ

Décembre 2021

patricia.ballum@businessfrance.fr

AGENDA ICC

EUROPE

FRANCE - PARIS

JOURNEE RELANCE EXPORT POUR LA FILIÈRE ICC

Digital: 11 mars 2021

patricia.ballum@businessfrance.fr

valerie.moncarz@businessfrance.fr

ROYAUME-UNI - LONDRES

BUSINESS MEETINGS CULTURETECH

avril-mai 2021

teresa.marshall@businessfrance.fr

FINLANDE /SUEDE - HELSINKI- MALMÖ

BUSINESS EXPEDITION NORDIC GAME

26 au 28 mai 2021

Justine.vautrin@businessfrance.fr

ALLEMAGNE - AUTRICHE/ DUSSELDORF-BERLIN-VIENNE

LE CREATIVE LAB EUROPE - PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION

septembre 2021

florian.schnitzler@businessfrance.fr

ALLEMAGNE - COLOGNE

GAMESCOM 2021 - PAVILLON FRENCH TECH SUR LE SALON EUROPÉEN DES JEUX VIDÉO

25 au 29 août 2021

patricia.ballum@businessfrance.fr

AMÉRIQUES

ÉTATS-UNIS - SAN FRANCISCO

GAME DEVELOPERS CONFERENCE 2021 - PAVILLON FRENCH TECH SUR LE SALON AMÉRICAIN DES JEUX VIDÉO

Digital : 19 au 23 juillet 2021

patricia.ballum@businessfrance.fr

ÉTATS-UNIS / CANADA, NEW YORK, MONTRÉAL, LOS ANGELES, SAN FRANCISCO, TORONTO

CRÉATIVE LAB NORTH AMERICA - PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION

9 au 17 novembre 2021

aboubacar.any@businessfrance.fr

ASIE

JAPON - TOKYO

TOKYO GAME SHOW - PAVILLON FRANCE ET BUSINESS EXPEDITION A L'OCCASION DE LA SAISON DE LA FRANCE AU JAPON

30 septembre au 6 octobre 2021

patricia.ballum@businessfrance.fr

CHINE

CREATIVE LAB ASIA - PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION

11 au 15 octobre 2021

lu.liu@businessfrance.fr

PROCHE ET MOYEN ORIENT

ISRAEL - TEL AVIV

DLD 2021 - FESTIVAL ISRAELIEN DE L'INNOVATION

11 au 14 octobre 2021

delphine.adjiman@businessfrance.fr

NOTES



A series of horizontal dotted lines for writing notes, filling most of the page.

TEAM FRANCE EXPORT est dédiée à la réussite des entreprises françaises à l'international. Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie et Bpifrance, la Team France Export met en synergie les expertises de ses fondateurs et associe les savoir-faire des opérateurs publics et privés de l'accompagnement à l'export.

Avec ses conseillers internationaux présents en région et à l'étranger et les ressources de teamfrance-export.fr, chaque entreprise, quels que soient son secteur et sa taille, a la garantie de trouver la solution pertinente et l'interlocuteur approprié pour initier, soutenir ou développer son volume d'affaires à l'international.

AVEC LES MESURES EXPORT DE FRANCE RELANCE ET LE SOUTIEN DES RÉGIONS, L'EXPORT, C'EST UN VRAI BOOSTER **POUR REBONDIR**

▶ **1 000**

CONSEILLERS INTERNATIONAUX EN RÉSEAU

250

CONSEILLERS
INTERNATIONAUX
DANS LES RÉGIONS

750

CONSEILLERS
INTERNATIONAUX
À L'ÉTRANGER

Une présence sur
55 marchés



▶ **UN PARCOURS EXPORT SIMPLE
ET EFFICACE POUR CHAQUE ENTREPRISE**



**Se préparer à l'export,
identifier ses besoins,
trouver les bonnes réponses**



teamfrance-export.fr,
l'interface digitale de
notre service



**Être accompagné
en région**



Un conseiller
Team France Export
de proximité



**Accéder au réseau
Team France Export
présent dans 55 pays**



Prospection de marchés
cibles et développement
de courants d'affaires



CONCURRENCE & POSITIONNEMENT DE LA FRANCE

Les plateformes de formation LMS sont devenues monnaie courante chez les entreprises de l'Hexagone. Aujourd'hui en France, la part des formations d'entreprises dispensées uniquement en présentiel n'est plus que de 19%. Les grandes entreprises françaises sont les plus enclines à utiliser des dispositifs E-learning au sein de leurs stratégies de formation.

À SAVOIR

Les circonstances actuelles liées au coronavirus modifient également les mentalités en termes d'apprentissage professionnel et les marchés européens, notamment allemand, font face à de nouveaux besoins. Les opportunités sont donc nombreuses pour les entreprises françaises sur le marché allemand.



CHIFFRES CLÉS

- En hausse constante, le chiffre d'affaires du e-learning en Allemagne était supérieur à 1 Md EUR en 2019. La formation en entreprise (également appelée formation en alternance) est le type de formation le plus courant en Allemagne. En 2019, il y avait 326 métiers à formation reconnue, bien qu'un déclin constant se fasse sentir, car de nombreux anciens métiers spécialisés ont été remplacés par des formations diplômantes.



MARCHÉS PORTEURS

- Quelques 530 000 nouveaux contrats de formation ont été signés à ce jour, tandis que le nombre de stagiaires est en baisse depuis 2008.

CONCURRENCE & POSITIONNEMENT DE LA FRANCE

La majorité des initiatives d'éducation numérique sont développées par le secteur privé par les grands groupes IT internationaux tels que Google, Microsoft, webTED, MOOC, Cisco et mexicains tels que Telefonica. Certaines entreprises mexicaines s'allient avec ces groupes afin d'offrir des formations professionnelles à leur employés. Le marché des plateformes d'apprentissage de langues étrangères est dominé par les grandes plateformes telles que Babbel, Lingomedia et Cambly et Duolingo, dont le Mexique représente son 3^{ème} marché après les Etats-Unis et le Brésil.

À SAVOIR

805,5 Mds MXN consacrés en 2020 à l'éducation (31,5 Mds EUR), soit 13,2% de son budget annuel. Il existe encore une importante fracture digitale dans le pays même si elle tend à se résorber : à la fin de l'année 2019, la pénétration d'internet a atteint près de 66 % de la population mexicaine, contre 64 % l'année dernière et 30% il y a tout juste 10 ans.



CHIFFRES CLÉS

- Dépenses annuelles pour l'éducation (2019) 4 % du PIB
- Taux de pénétration d'internet 70,6%



MARCHÉS PORTEURS

- Le gouvernement mexicain a développé plusieurs initiatives en termes d'éducation et formation numérique : le programme @prende20 offrant des outils numériques pour former le corps enseignant, l'Université Ouverte et à Distance du Mexique (UnADM) proposant des diplômes en ligne et gratuits, Edufin México, programme national de formation en finances en ligne, entre autres.
- Ce plan destine un minimum de 8% du PIB à l'éducation publique, dont 1% pour l'éducation supérieure et la recherche scientifique, le développement technologique et l'innovation dans les établissements publics d'éducation supérieure. Les opportunités sont grandes pour les entreprises françaises.



SAVE THE DATE

**Colombie/Mexique/France- Bogota
French Education Days**

Digital: Mars/ Physique: juin 2021
angie.salas@businessfrance.fr

CONCURRENCE & POSITIONNEMENT DE LA FRANCE

Budget annuel de l'Etat chinois alloué au secteur «culture, sport et communication» de 4,11 Mds EUR avec 815,66 M EUR du budget «culture» (services, musées, salles, bibliothèques...).

Marché prometteur grâce à une classe moyenne urbaine chinoise grandissante au pouvoir d'achat élevé et friande de culture.

Succès des produits culturels aux contenus apaisants tels que les émissions de cuisine traditionnelle, drames, histoires d'amour...

À SAVOIR

Moyens permettant de surmonter les restrictions d'accès au marché, notamment la mise en place de partenariats dans le domaine du livre, du cinéma, cession de droit, partenariats commerciaux dans la musique.

Accès au marché des biens et services culturels est fortement limité.

Les industries culturelles, vues comme un relai idéologique de premier plan pour l'autorité politique



CHIFFRES CLÉS

- Taux de croissance en 2019 7%
- Musées (2019) 3 410
- Ecrans de cinéma (2019) 69 787
- Salles de spectacles (2018) 2 478



MARCHÉS PORTEURS

- Spectacles vivants
- Expositions culturelles
- Jeux vidéo (localisés)
- Film d'animation, localisés et/ou co-produits
- Éditions – livres, bandes dessinées.
- Expériences culturelles sur internet
- Technologies liées à la culture (Video-mapping, éclairage, traitement de l'image, conservation du patrimoine, réalité augmentée, réalité virtuelle)



SAVE THE DATE

CHINE

Creative Lab Asia - Programme d'accélération

11 au 15 octobre 2021

lu.liu@businessfrance.fr

CONCURRENCE & POSITIONNEMENT DE LA FRANCE

Les entreprises françaises jouissent d'une excellente réputation.

Les relations franco-qatariennes sont riches et diverses, notamment dans le domaine culturel.

L'année culturelle Qatar-France 2020-2021 met en exergue l'excellence créatrice des 2 pays via une série d'événements dont des expositions au Palais de Tokyo, musée d'Orsay, Picasso Studios à la Fire Station, etc. et des concerts (orchestre philharmonique du Qatar).

À SAVOIR

Recours à un partenaire local (agent, distributeur, intégrateur) est essentiel : en effet, la concurrence est internationale et l'entretien d'un réseau d'affaires est la clé pour tisser une relation de confiance avec vos potentiels clients et pouvoir prétendre aux appels d'offres publics.



CHIFFRES CLÉS

- Taux de pénétration des consoles de jeux vidéo (2019) 67,5%
- Production cinématographique (2019) 431,9 M USD
- Production théâtrale et musicale (2019) 361,9 M USD pour 3 établissements
- Marché de publication et d'imprimerie au Qatar en 2019 429,8 M USD
- Publication de journaux et magazines et périodiques (en 2019) 75,6 M USD



MARCHÉS PORTEURS

- Formation dans le cinéma et les métiers du spectacle
- Nouvelles technologies dans les musées
- Adtech, contenus publicitaires et gestion des réseaux sociaux (Social media marketing et online advertising)
- Jeux vidéo : formation, édition, en particulier dans l'e-sport
- Solutions de promotion de la culture arabe



SAVE THE DATE

Exposition Universelle Dubai 2020

1 octobre 2021 – 31 mars 2022

CONCURRENCE & POSITIONNEMENT DE LA FRANCE

L'audiovisuel et le marché de la télévision tiennent une grande part du marché des ICC en Israël. L'arrivée de nouveaux acteurs ces dernières années ont modifié le paysage de la télévision israélienne mais aussi son usage et son expérience. Bien que les services OTT soient un nouveau service en Israël, l'industrie israélienne a été impliquée dans le développement de la technologie sous-jacente qui a été fournie à d'autres opérateurs dans le monde entier, notamment avec Tvinci, spécialisée dans les OTT payantes. De nombreuses startups sont actives dans le domaine de l'audiovisuel israélien pour le révolutionner sur le plan technologique.

À SAVOIR

Une société de distribution ou un intégrateur spécifique du secteur est fortement conseillé.

Les partenariats technologiques doivent être absolument envisagés. France Israël R&D Partnership (www.francelsrael-rd.com), une initiative à but non lucratif au sein de l'Ambassade de France en Israël, est engagée à connecter la France et Israël à travers des partenariats de R&D.

La participation aux salons et expositions est un excellent moyen d'aborder le marché israélien



CHIFFRES CLÉS

- Jeux vidéo 500M USD CA/an
- Revenus de l'industrie de la télévision 950 M USD
- Longs-métrages internationaux distribués et diffusés 200 (68% américains, 23% européens)



MARCHÉS PORTEURS

- Télévision & cinéma
- Animation
- Jeux vidéo



SAVE THE DATE

ISRAEL - Tel Aviv DLD 2021 - Festival israélien de l'innovation
11 au 14 octobre 2021
delphine.adjiman@businessfrance.fr

EMIRATS ARABES UNIS - Business Seminar EdTech à l'occasion de l'Exposition Universelle de Dubaï
Décembre 2021
patricia.ballum@businessfrance.fr

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF DE T&S

L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES DE LA FILLIÈRE

1 598

entreprises accompagnées
par la filière en 2019

4 493

V.I.E en poste

71 %

d'entreprises qui ont identifié
de nouveaux contacts à potentiel
sur les marchés abordés

45 %

d'entreprises accompagnées qui
signent un contrat dans les 2 ans

PRESTATIONS COLLECTIVES

PAVILLONS FRANCE

En exposant sur le Pavillon France, vous rejoignez un groupement d'entreprises françaises réunies sous une bannière « France » permettant d'accroître votre visibilité. Vous bénéficiez de tous les avantages d'un stand clés en main avec un emplacement privilégié et de nombreux services à l'appui.

Un accompagnement 360° sur les plus grands salons internationaux de l'industrie du numérique

- Des emplacements premium et une image France impactante.
- Des animations et des campagnes de communication pour maximiser votre visibilité.
- Des packages d'offres différenciés en fonction de votre maturité sur le marché ciblé.
- Des partenaires pour faciliter l'organisation de la participation.

FRENCH DAYS - FRENCH TOUR

Identifier et rencontrer vos futurs clients et partenaires

- Un programme de rendez-vous ciblés avec des acteurs locaux sélectionnés par nos experts en fonction de vos attentes.
- Une préparation en amont (coaching culturel, règlementaire, point pays...) et un suivi après l'évènement.

FRENCH BUSINESS EXPEDITION

Valider l'opportunité d'un développement sur un marché

- Evaluer le potentiel de votre solution sur un marché.
- Rencontrer les acteurs incontournables d'un secteur .
- Networking, Communication.
- Coaching individuel pour pénétrer le marché.

BUSINESS SEMINAR

Présenter votre savoir-faire à un auditoire de professionnels locaux

- Partager vos réalisations et expériences à l'occasion d'un colloque.
- Programme de rendez-vous sur mesure, Networking, Communication.

BUSINESS MEETING

Se faire référencer auprès d'un grand donneur d'ordres mondial

- Un format unique et flexible donnant accès aux responsables achat des grands groupes ou donneurs d'ordres internationaux vous garantissant de son intérêt pour vos solutions ou produit.
- Une présélection en amont des entreprises françaises par le grand compte.
- La présentation des procédures de référencement du grand compte et l'organisation de rendez-vous individuels avec les décideurs de ce grand groupe étranger.

PRÉSENTATIONS DE PRODUITS

Faire connaître son offre auprès d'acheteurs et prescripteurs étrangers

Evènement de promotion ou « Mini-exposition » au cours de laquelle vous présentez votre produit sur un espace dédié auprès de prescripteurs locaux (acteurs, partenaires, journalistes,..)

Référencements catalogues ou « Online Showroom », ces catalogues en ligne sont créés pour une période et sur une zone définie avec l'objectif de référencer des produits d'entreprises françaises. Le lien des catalogues est massivement envoyé à des acteurs locaux.

Abonnement vitrine web ou « Market place » sont des sites web sectoriels complets dédiés à la promotion des produits français. Leur durée de vie n'est pas limitée et vous offre une visibilité et une interaction possible avec des acheteurs locaux.

PARTENAIRES EDTECH



**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



**FRANCE
ÉDUCATION
INTERNATIONAL**



#OuestApprenant



PARTENAIRES ICC



**MINISTÈRE
DE LA CULTURE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



**centre
national
de la musique**



**LOUVRE
LENS
VALLÉE**



**PLAINE
IMAGES**

GAME - AUDIOVISUAL - AR/VR - DESIGN





TÉMOIGNAGE



La concurrence pour un studio d'animation est très rude, il faut du temps pour un bon affichage, et l'assiduité liée à l'aide de Business France a enfin payé avec une croissance significative de notre clientèle internationale.

En 2019, le CA généré à l'export via la présence sur les Pavillons France de Capsule Studio représentait environ 300K€.

Pour l'année 2020, il est déjà de 700K€ suite à la signature et la livraison de plusieurs projets majeurs pour des clients basés en Allemagne et au Canada.

Stephane MONTEL

Co-founder &
Creative Director
Capsule Studio

**TEAM
FRANCE**
EXPORT

**Région
île de France**

VOUS ÊTES EXPORTATEUR, QUEL EST L'ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR DE VOTRE DÉMARCHÉ ?

La nature même de notre industrie. Capsule Studio produit des films d'animation 3D pour l'industrie du jeu vidéo. Tout est digital dans notre activité : le démarchage, les appels d'offres, nos méthodes de fabrication, le produit même. C'est donc un environnement qui évolue et s'organise sans limitation de frontières. S'exporter à l'international est inévitable pour développer et pérenniser l'activité de notre entreprise.

QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

L'Europe grâce à la Gamescom de Cologne et le marché Nord-Américain grâce à la GDC de San Francisco. Ces deux zones géographiques regroupent les principaux acteurs de l'industrie du jeu vidéo et nous permettent de répondre plus régulièrement à des besoins très similaires. Le marché asiatique sera la prochaine étape que nous préparons avec soin car les besoins et les attentes des clients ne sont pas nécessairement identiques au marché occidental.

VOUS AVEZ FAIT APPEL À LA TEAM FRANCE EXPORT, COMMENT VOUS A-T-ELLE ACCOMPAGNÉE ?

Les offres et l'accompagnement de Business France, qui facilitent la participation aux salons internationaux de notre industrie, ont largement contribué à développer notre visibilité et construire la réputation de notre studio. Sans ce soutien c'est tout un pan de notre communication qui aurait été beaucoup plus difficile à mettre en œuvre, d'autant plus pour un jeune studio ! Ces événements ont été et restent pour nous des moments clés qui marquent chaque année. Une opportunité parfaite de faire physiquement face au marché, aux tendances et actualiser notre réseau de contacts.

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française.

Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le V.I.E (Volontariat International en Entreprise).

Business France dispose de 1500 collaborateurs situés en France et dans 55 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires.

Depuis janvier 2019, dans le cadre de la réforme du dispositif public d'accompagnement à l'export, Business France a concédé l'accompagnement des PME et ETI françaises à des partenaires privés sur les marchés suivants : Belgique, Hongrie, Maroc, Norvège, Philippines et Singapour.

Pour plus d'informations :

www.businessfrance.fr
@businessfrance

Business France

77, boulevard Saint-Jacques
75680 Paris Cedex 14
Tél. : +33 1 40 73 30 00
