

Écrit par le 8 avril 2025

Audrey Brun Rabuel, nouvelle directrice de risingSUD



C'est la nouvelle directrice de l'agence d'attractivité et de développement économique de la Région Sud - « risingSUD » - qui accompagne plus de 500 entreprises par an dans leur développement à l'exportation, leur industrialisation, leur recherche de financement et leur structuration. Neuf sur dix sont satisfaites de ce service d'appui qui devra s'adapter à une nouvelle conjoncture : les investisseurs privilégient la rentabilité à la croissance en période d'inflation. Ils auront du mal à mettre la main à la poche pour nos jeunes pousses. C'était le moment de faire connaître le point de vue de la nouvelle directrice, quelques jours après la tenue du plus grand des salons européens de l'innovation.

Quel bilan faites-vous de l'accompagnement de nos entreprises à « Viva technology » ?

« La région a fait le choix, pour cette nouvelle édition de Viva technology, d'être à nouveau présente.

Ecrit par le 8 avril 2025

Pour rappel, Viva technology en quelques chiffres :

- 91 000 visiteurs en physique
- 300 000 connectés dans le monde via la plateforme
- 400 millions de personnes touchées via les réseaux sociaux
- 2 000 exposants dont 180 start-ups

Sur notre stand, la Région et ses partenaires, au premier rang desquels son agence d'attractivité et de développement économique - risingSUD, a permis à 36 entreprises du territoire d'exposer (récapitulatif ici : <https://www.maregionsud.fr/vivatech-2022>) ; et c'est sans compter toutes les autres entreprises à qui la région a mis à disposition un pass de 4 jours, donné la parole lors d'une table ronde, permis de venir accueillir des rdv, ou de disposer un démonstrateur sur le stand.

C'est aussi beaucoup d'acteurs de l'écosystème régional qui se mobilisent et se rassemblent sur cet espace Région : métropoles, pôles de compétitivité, incubateurs, french tech, etc.

C'est la concrétisation de ce « jouer collectif » que la Région a souhaité déployer dès 2016 et qui porte aujourd'hui ses fruits !

Le constat, il est assez simple : le salon - mais aussi notre stand - a été plein pendant les 4 jours. Tous nos exposants ont témoigné de leur grande satisfaction à retrouver la version pré covid du salon (en fréquentation). Le stand Région Sud, qui a mis cette année à l'honneur les Green tech, s'est beaucoup fait remarquer et s'est aussi démarqué des autres régions. Il y a eu beaucoup de contacts pour tous mais, comme on le sait sur un salon, c'est maintenant qu'il faut travailler à transformer les leads. Et nous suivons chaque entreprise pour cela !

L'équipe Invest en charge de l'accueil de délégations internationales et de la prospection a également eu très peu de moments de répit avec une vingtaine d'investisseurs rencontrés en 4 jours ! Et, je l'espère, dans quelques mois ou quelques années, de belles histoires à raconter pour le territoire ! »

Ecrit par le 8 avril 2025



Ecrit par le 8 avril 2025

Audrey Brun Rabuel est la nouvelle directrice de risingSUD. Elle succède à Jean-François Royer à la tête de l'agence d'attractivité et de développement économique de la Région Sud présidée par Bernard Kleynhoff (à droite sur la photo).

Après 50 ans de négociations, le brevet unitaire en Europe permettra aux entreprises de protéger leurs innovations, sur tout le continent, en une seule demande, et pour un coût très raisonnable. Les agences régionales qui soutiennent l'innovation doivent-elle être innovantes et porter des sujets de simplification et d'efficacité comme celui-là ? Et si oui, lesquels ?

« Les agences ont un rôle important dans l'accompagnement des entreprises de leurs territoires et la plupart proposent, d'ailleurs, davantage d'ingénierie d'accompagnement que de financements pour les entreprises (ces derniers sont portés majoritairement par l'Etat, les Régions et la Commission européenne).

À ce titre, les agences ont un rôle primordial à jouer pour accompagner les entreprises dans leur transformation et cela fait partie (ou doit faire partie) des objectifs prioritaires pour une agence.

risingSUD est, à ce titre, fortement impliquée dans l'accompagnement des entreprises et dans leur transformation :

Avec SUD Accélérateur - 1er Accélérateur régional en France réalisé en partenariat avec Bpifrance depuis 2015 - l'agence propose par exemple un accompagnement sur mesure et de proximité pour les entreprises et leurs dirigeants, afin de révéler les Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) de demain et de les accompagner dans leur transformation. 75 PME ont pu bénéficier de ce dispositif depuis sa création.

Avec le déploiement du réseau européen Enterprise Europe Network (EEN), l'agence accompagne les entreprises pour les aider à intégrer l'économie circulaire comme un levier de leur croissance et/ou de leur différenciation produit ou service, pour les aider (en lien avec les pôles de compétitivité) dans leur transformation digitale.

Avec Parcours Sud Industrie, l'agence sensibilise les entreprises industrielles aux enjeux de leur transformation vers l'industrie du futur et les accompagne dans cette transformation. Cette année, ce sont 500 entreprises qui auront été accompagnées, depuis 3 ans. »

Sur quels sujets voudriez-vous marquer votre action par rapport à votre prédécesseur et apporter votre signature ?

« Avant toute chose, je souhaite inscrire l'action de l'agence dans la durée. Y apporter une vision à plus long terme en phase avec les priorités de la Région et de son président, Renaud Muselier.

Nous sortons d'une crise sanitaire sans précédent aux conséquences économiques et sociales que nous connaissons tous. Nos entreprises ont besoin d'un souffle nouveau, de stabilité aussi je pense, dans un contexte géopolitique toujours incertain avec la guerre aux portes de l'Europe. Pour autant, nous avons de véritables défis devant nous : accélérer la transition écologique et digitale des entreprises, augmenter le nombre d'ETI sur le territoire, attirer plus d'investissements directs étrangers, ce qui implique de mieux identifier qualifier et promouvoir un foncier qui, on le sait, est très rare et cher en région ; enfin, renforcer notre influence et l'accompagnement à l'export de nos entreprises, véritable levier de croissance et de développement. Ce sont des enjeux stratégiques en termes de développement économique sur lesquels je souhaite que l'on accélère ! C'est toute la feuille de route que je suis en train de construire avec les équipes de l'agence. Des équipes motivées, engagées et de grande qualité. »

Ecrit par le 8 avril 2025



En mars dernier, 24 entreprises de la région (dont 7 vauclusiennes : Ateliers Bio de Provence, FDS Pro, Froid Palombi, Icko apiculture, La Salle blanche, MGH/Mirbat group holding et Moscatelli) ont intégré la promotion 5 du programme Sud Accélérateur. Représentant 1 821 emplois cumulés, ces entreprises vont bénéficier, durant 2 ans, de ce dispositif visant à les accompagner vers un changement d'échelle.

Pouvez-vous nous décrire votre feuille de route ?

« La Région Sud a fixé des objectifs ambitieux pour les 6 ans à venir dont le Schéma Régional de Développement Economique d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII), voté fin juin, est la traduction opérationnelle. La feuille de route de l'agence s'inscrira en phase et en cohérence avec cette stratégie. Je le rappelle : risingSUD est le bras armé de la région en charge du développement économique et de l'attractivité. Pour bâtir cette feuille de route, nous sommes en train de réorganiser l'agence autour de 3 grandes directions. Nous présenterons cette nouvelle organisation et ces grands métiers à la rentrée de septembre.

Parmi les grands chantiers que je me fixe :

Coupler l'export et l'invest, lors de nos missions, nos prospections, pour renforcer la présence de la Région Sud à l'international, son influence et son rayonnement ;

Montée en gamme sur le foncier économique : identification, qualification, promotion... ;

Simplifier et rendre plus lisible les actions de l'agence, sur le terrain, au quotidien auprès des entreprises ;

Enfin, faire de la transition écologique un véritable levier de croissance pour les entreprises et les territoires. Cela se traduira dans les missions de l'agence. »

En quoi votre profil ou votre expérience vous permettra de réussir dans ce nouveau poste de direction ?

« Tout d'abord je tiens à remercier Bernard Kleynhoff pour la confiance qu'il m'apporte. Je viens de cabinets : Région, CCI, après un cours passage en consulting. Le cabinet vous apprend la rigueur, la réactivité et surtout une grande polyvalence. En tant que conseillère de Renaud Muselier à l'économie, l'innovation, le développement économique à l'international et l'emploi, j'ai eu la chance de traiter

Ecrit par le 8 avril 2025

pendant un peu moins de 7 ans et au quotidien des sujets qui sont au cœur des missions de risingSUD. Je n'arrive donc pas en terrain conquis, mais maîtrisé je dirais. Je connais mes interlocuteurs, les partenaires, les enjeux. Les difficultés aussi et les points à améliorer. J'ai les idées assez claires et je sais où je veux aller. Mon challenge maintenant c'est d'y arriver, et d'obtenir les résultats en conséquence. Je suis assez obstinée de nature donc je compte bien tout faire pour cela. »

Philippe Million, président de Everest Isolation à Orange parle de risingSUD dans le cadre de la promotion 3 de Sud Accélérateur de l'agence d'attractivité et de développement économique de la Région Sud.