

LE MOCI Le moniteur du
commerce
 international lemoci.com

Chine

Guide business 2014



Dossier spécial Sénégal

Le grand challenge de l'émergence



Alain Bentéjac



Nouveau président des
 Conseillers du commerce
 extérieur (CCEF)

Dossier spécial Région Grand Est



Les PRIE donnent
 le goût de l'international
 aux Régions

Publiscope



Oman

Un marché d'avenir
 dans le Golfe Persique

Les PRIE donnent le goût de l'international aux Régions

Après la Bourgogne avec le Parex, trois autres régions du grand est – Franche-Comté, Champagne-Ardenne, Lorraine – se sont dotées d'un plan régional à l'internationalisation des entreprises (PRIE). L'Alsace sera en septembre ou octobre la dernière à adopter un PRIE.



© Mikhail Markovsky - Fotolia.com

Après la Bourgogne, la Franche-Comté, Champagne-Ardenne et la Lorraine, l'Alsace sera la dernière région française dans la zone du grand est de la France à se doter d'un plan stratégique de développement de ses exportations. « Le document devrait être adopté en septembre ou octobre », explique-t-on sur place.

À l'instar de la Franche-Comté, Champagne-Ardenne et la Lorraine, il s'agira d'un plan régional à l'internationalisation des entreprises (PRIE), une innovation de Nicole Bricq, quand elle était la ministre du Commerce extérieur (21 juin 2012-31 mars 2014) dans l'équipe conduite par le Premier ministre Jean-Marc Ayrault. Par rapport aux conventions régionales d'exportation conclues sous

le précédent gouvernement de François Fillon, dans les PRIE, le pilotage de l'internationalisation dans les territoires est confié aux Conseils régionaux. Chronologiquement, le premier PRIE a été adopté en Franche-Comté en novembre 2013, le deuxième en Champagne-Ardenne en janvier 2014 et le troisième en Lorraine un mois plus tard. Quant à la Bourgogne, c'est un cas spécifique. La Région, en effet, bien avant l'initiative de Nicole Bricq, avait déjà mobilisé les différents acteurs et opérateurs du commerce extérieur autour d'un plan commun, appelé Plan d'action régional à l'export (Parex), pour la période 2011-2014. Le Parex étant dans sa dernière année d'exécution, un deuxième Parex –

d'après nos informations, le nom de PRIE ne serait pas retenu – devrait lui succéder pour la période 2015-2017. Le 3 juillet, le bilan du Parex 1 sera dressé à Dijon, en présence de la secrétaire d'État au Commerce extérieur, Fleur Pellerin, qui a succédé il y a près de deux mois à Nicole Bricq. Seront également avancées les premières préconisations pour le Parex 2. Le document pourrait alors être finalisé, puis validé par le Conseil régional avant la fin de l'année.

Si l'Alsace n'a toujours pas adopté son PRIE, ce retard relatif par rapport aux quatre autres régions du grand est ne semble pas trouver leur origine dans un déficit de collaboration. « Bien au contraire, par rapport à d'autres régions

Un maître-mot, la « concertation »

Selon les opérateurs en place dans les diverses régions du grand est, les PRIE « ne constituent pas une révolution » par rapport aux conventions régionales déjà existantes. En revanche, « ils ont permis d'accroître la concertation », ce qui « est important », souligne-t-on, par exemple, en Franche-Comté, car « si tout le monde veut aller de l'avant, les lourdeurs sont là et les différences de procédures aussi ». Alors, comment agir ? « Tout simplement, nous sommes partis de ce qui existait dans la convention régionale d'exportation, signé sous le gouvernement précédent, et nous sommes attachés à trouver les complémentarités et à rechercher plus d'efficacité », explique Claude Humbert, directeur de CCI International Champagne Ardenne.

Preuve du lien étroit entre convention régionale export et PRIE, les signataires du plan régional à l'internationalisation des entreprises en Champagne-Ardenne affirment que « la Région gère et anime » le portail www.champagne-ardenne.export.com, « guichet export numérique au service des entreprises et des signataires de la convention régionale export signée en 2012 ». Le même PRIE insiste sur « la clarification du rôle de chacun au sein de la chaîne de valeur » pour rendre l'offre « plus lisible, et donc accessible, par l'entreprise ». À cet

égard, il faut noter que la plateforme collaborative pour le partage de documents géré par CCI International Champagne-Ardenne, via un réseau Intranet, a été étendue aux autres signataires du PRIE.

Dans cette petite région entre le Nord-Pas-de-Calais et la Lorraine et frontalière de la Belgique, le souci de cohésion entre les différents partenaires du commerce extérieur (Région, CCI, Ubifrance, Bpifrance, CCEF, etc.) a abouti à la création d'une bannière commune Champagne Ardenne International sur fonds de mappemonde, d'un programme commun des opérateurs des différents acteurs et d'un fascicule intitulé Qui fait quoi ? En Franche-Comté, pour que la concertation soit pleine et entière, les acteurs des PRIE se réunissent environ tous les mois « pour échanger sur des dossiers d'entreprises, partager des informations et apporter des réponses communes aux sociétés », indique un opérateur.

En Champagne-Ardenne, rapporte Claude Humbert, « les opérateurs se réunissent tous les mois, ce qui permet d'échanger et de décider du suivi des dossiers d'entreprises, et, dans ce cas, notamment de qui doit intervenir, par exemple, en matière de financement, si ce doit être la Région ou Bpifrance, ou encore les deux ».

F. P.

de l'Hexagone qui ont déjà signé, je vous assure qu'ici les acteurs travaillent mieux ensemble », indique un responsable d'entreprises. La véritable raison de ce retard relatif proviendrait alors de la volonté de la Région, de mener une réflexion prospective globale sur l'avenir de ses territoires, appelée Alsace 2030.

« Du coup, il a fallu réformer le schéma régional de développement économique et, derrière le SRDE, le schéma de développement économique, d'innovation et d'internationalisation ou SRDEII, document cadre dans lequel s'inscrit le PRIE », explique le représentant d'une compagnie consulaire. Reste que, comme toutes les autres régions, l'Alsace va dégager des pistes géographiques et sectorielles en fonction des grandes orientations données en son temps par Nicole Bricq, à savoir ses quatre grandes familles de produits – « mieux se nourrir », « mieux vivre en ville », mieux se soigner », « mieux communiquer » – et ses 47 pays prioritaires.

Des réunions de concertation ont déjà été tenues sur le terrain avec des chefs d'entreprise. Et, à l'heure où nous écrivons, « des discussions et des négociations vont être entamées, sous la responsabilité de Martine Mack, la directrice de la

Compétitivité et de la connaissance au Conseil régional », précise le dirigeant d'un organisme régional. Donc, à ce jour, aucune décision n'est prise, ce qui n'empêche pas d'avancer certains enjeux fondamentaux pour une région frontalière. Incontestablement, en raison de sa proximité avec l'Allemagne, la Suisse et aussi la Belgique, l'Alsace est euro-centrée, « peut-être trop », selon un spécialiste du commerce international, pour qui les opérateurs comme en Aquitaine vont devoir concrétiser leur volonté commune d'inciter les entreprises à aborder les marchés émergents ». Si tel devrait être l'option retenue, quel type d'entreprise aider : de

nouveaux exportateurs ou des entreprises qualifiées ?

Et enfin, si les opérateurs conviennent qu'il faut mettre le cap au grand export, ne faut-il pas privilégier l'accompagnement collectif sur l'accompagnement individuel pour sécuriser les petites entreprises et leur permettre d'opérer dans la durée ? L'accompagnement collectif aurait, selon certaines sources, la préférence de François Loos, ancien ministre du Commerce extérieur (2002-2005), aujourd'hui vice-président du Conseil régional présidant la commission Développement économique et emploi.

François Pargny

Franche-Comté : créer un observatoire de l'internationalisation

« Un projet prioritaire en Franche-Comté est la fondation d'un observatoire de l'internationalisation », dévoile-t-on au Conseil régional. « Nous avons vraiment besoin de dresser des comparaisons avec d'autres territoires et de suivre de près nos propres évolutions », y précise-t-on. CCI International pourrait abriter cet observatoire. Mais rien n'est sûr encore, surtout si la Région choisit de mutualiser la structure avec l'Observatoire socio-économique régional (Oser) qu'administre l'Agence régionale de développement (ARD).

F. P.

« Grâce à une présence de plus de soixante ans en Allemagne, nous pouvons apporter un appui complet et efficace aux entreprises françaises »

Un entretien avec Nadine Schmitt, déléguée Allemagne et Suisse du Groupe Crédit Agricole

Pouvez-vous nous présenter les principales prestations offertes par le Groupe Crédit Agricole aux entreprises qui travaillent à l'international ?

Le Groupe Crédit Agricole accompagne les entreprises, notamment les PME et ETI dans plus de 70 pays, via principalement son Réseau des Délégations à l'étranger. Cette présence physique de la banque permet d'apporter aux entreprises une expertise pour mieux appréhender l'environnement local et accéder aisément aux services bancaires et para-bancaires dont ces dernières ont besoin à l'étranger.

La gamme des prestations offertes par nos Délégations est très large : informations et conseils (moyens de paiement, conditions de place, usages commerciaux, aspects culturels, etc.) ; aide à l'ouverture de compte ; gestion de trésorerie (étude des besoins, assistance dans la mise

en place de centralisation de trésorerie locale et internationale) ; financements locaux (analyse des besoins, conseils sur les modes de financement locaux, aide à la constitution du dossier, suivi de la mise en place) ; orientation vers des prestataires de services (conseils, avocats, etc.) ; et suivi local de la relation.

En quoi consiste votre présence en Allemagne ?

Le Groupe Crédit Agricole est installé en Allemagne depuis 1948. Actuellement, nous y sommes présents par le biais de la banque d'investissement et de plusieurs filiales spécialisées (affacturation, crédit à la consommation, etc.). La Délégation, basée à Francfort, a pour objectif d'accompagner les entreprises, indépendamment de leur taille, sur le marché allemand et s'appuie sur un réseau de banques partenaires locales.

Quel est le « plus » du Crédit agricole par rapport aux concurrents ?

Le Groupe est présent en Allemagne depuis plus de soixante ans : nous avons une excellente connaissance de ce marché et de ses spécificités, notamment en matière de paiements. La Délégation dispose d'une équipe biculturelle, qui connaît parfaitement les modes de fonctionnement des entreprises allemandes et françaises ainsi que la culture locale des affaires. Le succès en Allemagne exige une grande préparation et beaucoup de patience. La mission de conseil est donc essentielle : les PME et ETI ne doivent pas hésiter à nous interroger.



« Nous mettons à la disposition de nos clients une bonne connaissance de cette zone très vaste »

Un entretien avec Henri Salleron, délégué Europe centrale et orientale du Groupe Crédit Agricole

Quelle est la présence du Groupe Crédit Agricole en Europe centrale et orientale ?

Le Groupe Crédit Agricole a une forte présence dans la région. Crédit Agricole Corporate & Investment Bank (CA-CIB) est installé en Russie, à Moscou et Saint-Petersbourg, en Autriche à Vienne, avec une Délégation couvrant l'ensemble de l'Europe centrale et orientale. Par ailleurs, le Groupe possède des filiales dont il a le contrôle dans cinq pays : Pologne, Roumanie, Serbie, Albanie, Ukraine.

Dans les autres pays de la zone, la Délégation s'appuie sur un partenaire autrichien de premier plan : la Raiffeisen Bank International, qui dispose d'un réseau dans seize pays. Le Groupe est aussi en mesure d'accompagner les entreprises françaises non seulement en Europe centrale et orientale, mais égale-

ment dans les autres pays membres de la Communauté des États Indépendants notamment : Arménie, Azerbaïdjan, Biélorussie, Kazakhstan, Moldavie et Ouzbékistan.

La Délégation est installée à Vienne, pour quelles raisons ?

L'Autriche reste la porte d'entrée idéale pour faire des affaires en Europe centrale et orientale. La situation géographique est très favorable : ce pays a des frontières avec huit pays : l'Allemagne, la République tchèque, la Slovaquie, la Hongrie, la Slovénie, l'Italie, la Suisse et le Liechtenstein. Notre philosophie de travail consiste à nous appuyer sur un réseau d'acteurs locaux mais nous nous déplaçons souvent dans les pays. Il est donc essentiel de se trouver dans un lieu central et Vienne remplit parfaitement ce rôle.

Quelle est votre valeur ajoutée ?

Nous mettons à la disposition des entreprises

une bonne connaissance du terrain et de ses acteurs. Lorsqu'une entreprise souhaite investir et qu'elle s'interroge sur la localisation de son projet, nous sommes en mesure d'apporter des éléments comparatifs qui contribuent à la prise de décision. Nous pouvons également examiner un business plan, donner notre avis sur un partenaire potentiel, ou sur le choix d'un prestataire extérieur (cabinet d'avocats, fiscaliste, etc.). La Délégation est une structure agile, entièrement dédiée à l'accompagnement de nos clients, capable d'intervenir dans l'urgence et de suivre les entreprises dans le long terme.





Le Réseau des Délégations à l'Étranger

Une proximité sans frontière

© Royalty-Free/CORBIS

CIM/RDE - Conception : CACIB / CSE-PCS / SGX / Anaplanne-PAO-Reprographie - 04/2014



Bénéficier de conseils personnalisés et s'appuyer sur un réseau bancaire performant à l'étranger sont des éléments indispensables pour un développement international durable. Les Délégations à l'Étranger du Groupe Crédit Agricole apportent aux entreprises clientes, **notamment PME et ETI**, cet accompagnement sur mesure **dans plus de 70 pays dont l'Allemagne et les Pays d'Europe Centrale et Orientale**.

La Bourgogne

mobilise et innove à l'international

Dès 2011, le Conseil régional a piloté un plan de développement des entreprises à l'étranger, le Parex, mobilisant l'ensemble des acteurs publics. Le Parex offre ainsi un appui individuel et collectif à toutes les étapes, du conseil à l'investissement. Un accent particulier est mis sur l'innovation.

Plus de deux ans avant Rhône-Alpes, première région française, le 18 avril 2013, à présenter une feuille de route pour son plan régional à l'internationalisation des entreprises (PRIE), la Bourgogne avait déjà réussi « à fédérer ses acteurs publics de l'export autour d'un plan stratégique de développement à l'international », explique le Conseil régional. Ce plan, appelé Parex (Plan d'action régional export) pour 2011-2014, « illustre la volonté du Conseil régional d'impulser une nouvelle dynamique partenariale sur les projets des entreprises et de rechercher une plus grande synergie avec les autres politiques publiques de l'innovation, de la coopération décentralisée ou de la formation de nos jeunes aux métiers de l'international », souligne le président de la Région, François Patriat, lors de son lancement en janvier 2011.

À six mois de la fin du premier Parex, la coordinatrice Export au Conseil régional, Anne Faucher, ne cache pas sa satisfaction. « Sur les 900 sociétés exportatrices que compte la Bourgogne, le Parex a permis d'avoir en portefeuille 700 projets d'entreprise », précise-t-elle au *Moci*. L'enjeu pour les sept partenaires, qui se réunissent tous les mois au sein d'un comité Export (État, Conseil régional, Ubifrance, CCIR, CCEF, Coface et Oséo, devenu Bpifrance), « a toujours été d'offrir une boîte à outils utilisable à chaque étape du développement des entreprises », explique ainsi la responsable de la cellule Export au Conseil régional.

De façon concrète, il s'agit d'accompagner les PME et ETI dans la durée et, pour y parvenir, de passer un véritable contrat avec elles. L'objectif étant de les aider autant à structurer leur capital qu'à développer un plan Export ou une stratégie d'investissement. Le secteur privé « a d'abord besoin d'un accompagne-



© Wlitched - Fotolia.com

ment technique, insiste Anne Faucher, et notre guichet unique, notre opérateur de proximité, avec ses quatre experts ou chargés de mission à l'international dans les quatre départements bourguignons, c'est CCI International ».

Dans la pratique, une entreprise peut bénéficier d'un taux de subvention de 50 à 80 % pour du conseil, de 30 % pour un poste de salarié Export ou de 50 % sur les indemnités d'un Volontaire international en entreprise (VIE) en cas d'embauche, de 50 % quand elle est innovante pour une prospection, de 20 à 50 % pour des actions collectives de prospection ou de veille sectorielle. Depuis le début du Parex, la politique publique est pour les opérations d'approche de marchés et de zones de proposer une offre dégressive, pouvant passer de 50 % au départ à 30 % la troisième année, une aide moins importante pouvant encore être négociée par une entreprise et donc obtenue si elle persuade de l'intérêt de son projet et de ses besoins futurs.

Le Parex (Plan d'action régional export) « illustre la volonté du Conseil régional d'impulser une nouvelle dynamique partenariale sur les projets des entreprises ».

« La subvention publique est disponible pour l'amorçage, pour accompagner la prise de risque au départ, et, ensuite, il y a d'autres organismes spécialisés comme Coface et la banque publique Bpifrance », explique Anne Faucher. Le 14 février dernier, François Patriat, également président du comité d'orientation de Bpifrance Bourgogne, et Mathieu Defresne, directeur régional de Bpifrance, ont annoncé le lancement d'une nouvelle plateforme régionale de financement et d'orientation des entreprises, visant à la fois à les accompagner et faciliter leurs démarches administratives.

Dans les projets énumérés, figurent un fonds de capital risque pour les sociétés en création, un fonds de capital développement et transmission, un fonds de capital consolidation et redéploiement

« L'hébergement de notre VIE dans les bureaux de Total au Chili a contribué de façon décisive au succès de la mission »

Un entretien avec Julie Mazaud, Key Account Manager de Viessmann Faulquemont

Pouvez-vous nous présenter la société et son activité ?

L'usine Viessmann Faulquemont (80 000 m² de surface de production) est le deuxième site industriel du groupe allemand Viessmann qui en compte 27 dans le monde (2,1 milliards de CA en 2013, 11 400 salariés dans le monde). Le groupe est également présent dans 74 pays avec des activités commerciales et des distributeurs.

Depuis 1972, date de création du site de fabrication de Viessmann en France, l'usine est devenue le centre de compétences pour l'activité des ballons d'eau chaude sanitaire et du solaire thermique. Actuellement, Viessmann Faulquemont, qui emploie 530 salariés (900 au total en France avec la société commerciale), est le premier fabricant français en solaire thermique et le leader en Europe dans la production de chauffe-eau solaires. Le site possède son propre centre de R&D, comprenant des moyens de tests de qualité et de performance pour les produits.

La société est-elle présente à l'exportation ?

Au début de 2011, la société a décidé d'engager une activité d'exportation et une organisation commerciale spécifique a été créée à cet effet. Nous exportons directement en Amérique du Sud, en Afrique et dans les DOM (Guadeloupe, Martinique et Réunion).

Nous avons obtenu de nombreuses références en solaire thermique dans plusieurs pays. Deux centres pénitenciers construits par le Gouvernement et des entreprises privées,



au Mexique, ont été équipés de 2500 m² de capteurs plans et de 210 ballons de 1 000 litres. L'installation de 20 systèmes solaires a été réalisée pour un hôtel situé dans le désert d'Atacama au Chili ainsi que des collèges et des unités médicales. Au Maroc, 480 chauffe-eau solaires collectifs individualisés (CESCI) ont été installés. Quant aux DOM, plus de 4000 m² ont été commercialisés et sont en fonctionnement.

Comment êtes-vous entrée en contact avec Total Développement Régional ?

Lors d'une mission organisée en octobre 2011 par la CCI Internationale de Lorraine à l'occasion du salon Pollutech Maroc, je suis entrée en contact avec une représentante de Total Développement Régional (TDR). En 2013, Viessmann Faulquemont a recruté un volontaire international en entreprise (VIE), une jeune ingénieure diplômée Arts et Métiers, afin d'assurer le support technique au Chili. Grâce à TDR, une des filiales de Total dans ce pays a accueilli notre volontaire dans ses bureaux : celle-ci a dis-

posé d'un bureau et des facilités telles que téléphone, fax, connexion Internet, adresse postale professionnelle, etc.

Le VIE est un dispositif très efficace. La mission de notre volontaire, qui a duré un an, s'est achevée le 1er mai 2014. Outre le support technique, le VIE a également assuré des actions de formation, de service après vente et de suivi commercial. La société est très satisfaite et a décidé d'embaucher la volontaire en CDI.

En quoi l'apport de Total a-t-il été important pour la réussite de cette expérience ?

Lorsque nous avons songé à la solution du VIE, nous avons été immédiatement confrontés à la question de l'hébergement professionnel. Il était exclu que la personne travaille depuis son domicile. Total nous a apporté une solution logistique avantageuse, avec la mise à disposition d'un bureau à un tarif avantageux, à prix coutant. Mais les responsables locaux de Total n'ont pas hésité à aider notre volontaire lorsque cela s'est avéré nécessaire : par exemple, pour l'obtention d'une ligne de téléphone portable, une procédure complexe au Chili pour un nouvel arrivant. Cet appui a été très précieux car le Chili est un pays lointain.

Total a eu un comportement remarquable à notre égard et a ainsi contribué de façon décisive au succès de la mission de notre volontaire. Nous envisageons de recruter un nouveau VIE qui sera destiné à un autre continent. Nous espérons pouvoir bénéficier également d'une solution d'hébergement du groupe Total.

La direction Développement Régional de Total accompagne les PME françaises qui se créent, se développent, exportent ou innovent. Le groupe Total contribue ainsi à la création et au maintien de l'emploi en partenariat avec les acteurs socio-économiques locaux.

<http://developpement-regional.total.com>

Lorraine et Champagne-Ardenne : un accompagnement dans la durée

Accompagner dans la durée les PME françaises est un objectif commun à tous les plans régionaux à l'internationalisation des entreprises. En Lorraine, le PRIE précise qu'il faut « sensibiliser 100 nouvelles entreprises par an à l'export » et « offrir un accompagnement et un suivi à 200 primo-exportateurs par an ». « Depuis plusieurs années, nous avons, après l'étape du diagnostic, un programme de coaching individualisé pour les primo-exportateurs, appelé Be Ready for Export. Il a été reconduit dans le PRIE, avec pour objectif d'assurer un accompagnement dans la durée », explique un opérateur local. La durée est de l'ordre de 10 à 14 mois, après la première phase de démarrage de l'action export. De façon concrète, un cabinet extérieur assure, sous forme de séances de travail, l'accompagnement personnalisé. Pour ce programme soutenu par le Conseil régional, l'opérateur de terrain est CCI International, à travers les conseillers en développement international des CCI départementales de Meurthe-et-Moselle,

Meuse, Moselle et Vosges. En Champagne-Ardenne, la Région a initié avec Ubifrance et CCI International la formule Export +, comprenant trois phases : le diagnostic, avec par exemple la réalisation d'une étude de marché, la prospection et le suivi. « Nous avons observé que les entreprises ont un besoin croissant d'accompagnement lourd », commente pour Le Moci Claude Humbert, directeur de CCI International. Ce dispositif, créé pour favoriser « les démarches à long terme des entreprises », fonctionne sur une centaine de marchés couverts par Ubifrance, en dehors des cinq zones (Amérique du Nord, Maroc, Allemagne, Europe de l'Est et Russie, Chine) où Champagne-Ardenne opère avec ses propres relais à l'étranger. Ces prestataires y sont ainsi la Chambre de Commerce française en Allemagne (CCFA), la Chambre française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) et la société de conseil Altios International dans les autres pays.

F. P.

pour les entreprises en difficulté conjoncturelle, mais présentant une capacité de rebond. La Région est aussi entrée dans Cap Innov'Est, fonds d'amorçage inter-régional avec l'Alsace et la Franche-Comté, doté par le programme d'Investissement d'avenir, géré par Bpifrance. Elle coopère aussi avec la banque publique dans le fonds régional de garantie (FRG), dédié à la création, l'amorçage et l'innovation, et dans le fonds régional d'innovation (FRI) élargi au transfert de technologie.

L'innovation est un axe majeur du Parex. Et parmi les grands dossiers traités par la Région en 2013, ont figuré en bonne place la nouvelle stratégie régionale de développement économique et d'innovation (SRDEI) et la nouvelle stratégie de spécialisation intelligente (RIS 3), visant à transformer l'économie des territoires dans le cadre de la politique européenne de cohésion pour la période 2014-2020. Pour développer la stratégie RIS 3, le choix a été, finalement, de concentrer les efforts dans cinq domaines, associant groupements économiques et capacités de recherche : agro écologie-nutrition-bien être (avec Vitagora, Gérontopôle, Technopole Agro, etc.), Technologies-biotechnologies appliquées à la santé (avec Gérontopôle, Mécatronique, Image et son, etc.), mobilité-transport (avec Pôle auto Bourgogne, Pôle de la performance

Nevers Magny-Cours, Mécateam Cluster, etc.), matériaux-procédés avancés (avec Pôle nucléaire Bourgogne, Wind for Future, etc.), éco conception-éco construction-matériaux bio sourcés (avec Bâtiment, W4F, Gestion active du Bâtiment en Bourgogne, etc.).

De façon concrète, l'axe 3 du Parex prévoit un appui individuel et des actions collectives de soutien aux entreprises innovantes. La prise en charge de 50 % des frais de déplacement d'une entreprise innovante qui prospecte fait l'objet d'une procédure, appelée Innov'Export, qui vient en complément de l'instrument d'Ubifrance Innov'Ex d'Ubifrance, qui est réservé aux entreprises adhérentes à un pôle de compétitivité.

« Innov'Export est un franc succès et nous espérons encore l'amplifier », confie Anne Faucher. Une dizaine d'aides représentant un montant global de 100 000 euros auraient ainsi été accordées. « Ce sont de petites aides, mais l'effet de levier est très élevé, de l'ordre de sept pour un », affirme encore la coordinatrice Export au Conseil régional. En revanche, le soutien collectif « n'aurait pas bien fonctionné, car, a-t-elle pu observer, il est difficile de faire travailler des sociétés ensemble sur l'innovation ». Du coup, l'innovation est soutenue au travers des pôles de compétitivité et grappes d'entreprises et des missions collectives organisées avec Ubifrance.

François Pargny

La Lorraine veut communiquer

En Lorraine, dans le plan régional à l'internationalisation des entreprises (PRIE), il est prévu « d'engager un plan de communication partagé entre les partenaires de l'export ». Les objectifs sont les suivants : création d'une plaquette annuelle de présentation du programme lorrain d'actions à l'export ; mise en place, en cohérence avec le portail national France International, d'un site Web portail régional dédié à l'export ; mise en œuvre d'un événement régional d'envergure ; établissement d'un plan presse annuel dédié ; ouverture d'une plateforme de partage d'information sur les visites et les projets en cours et à venir ; utilisation des réseaux sociaux (@Lorraine.export, twitter) ; création d'une bannière commune, d'un logo commun ; et tenue de journées d'information sur tout le territoire lorrain. F. P.

1^{ère} édition

Gestion du contrôle des exportations

Maximiser l'efficacité des procédures de conformité à l'exportation,
tout en minimisant le risque de violations

Paris, France

11 au 13 juin 2014

Tables Rondes Interactives

- Gestion des licences d'exportation
- Problématiques d'exportation par secteur
- Problématiques d'exportation vers les BRICS

Ateliers Conférence

- Maîtriser le classement de produits à l'exportation
- Se conformer aux contrôles d'exportation dans les contrats internationaux

Les études de cas présentées vous aideront à :

- **Evaluer** les risques liés aux violations des législations nationales et internationales (USA, UE) concernant l'exportation
- **Vous** conformer aux législations en vigueur pour le transfert de technologies
- **Comprendre** les enjeux du contrôle des exportations de produits de cryptologie
- **Maîtriser** la mise en place d'un programme de contrôle de conformité des échanges internationaux
- **Conquérir** les marchés orientaux (Moyent Orient, Asie, CEI, ...)

Panel d'experts :

Richard Finck

Sous-directeur du Service des Biens
à Double-Usage
Ministère du Redressement Productif

Jean-Luc Tinland

Sous-directeur de la DGA
Ministère français de la Défense

Arnaud Idiart

Senior Export Control Advisor
Groupe Airbus

Bernard Daguzan

Global Director Customs & International
Trade Compliance
Schneider Electric

Nathalie Collignon

Trade Compliance Manager
Gemalto

Rudi Du Bois

Global Export Compliance Leader
Dupont de Nemours

Jerome Spiesse

Head of Export Control
and Customs Compliance
Siemens

Albin Atger

Trade Compliance and Export Control
Manager – EMEA
Honeywell Safety Products

Pour plus d'informations sur l'événement et pour bénéficier de tarifs privilégiés,
contactez Jeanne Ferrer en indiquant le code LMCI2-106 :

Jeanne Ferrer, Responsable Marketing France **marcus evans** London

Tel. : + 44 20 30 02 32 44

Email : JeanneF@marcusevansuk.com



Partenaire Media :



Les régions mettent l'innovation à l'honneur

Les Régions associent volontiers dans leurs stratégies innovation et développement à l'étranger. Dans les plans régionaux à l'internationalisation des entreprises (PRIE), sont ainsi ciblés les secteurs d'excellence les plus porteurs au grand large et les outils et les opérateurs, par exemple, les pôles de compétitivité.

Parmi les priorités des Conseils régionaux, l'innovation figure aujourd'hui en bonne place dans les schémas de développement économique (SRDE) et, plus spécifiquement, dans les plans régionaux à l'internationalisation des entreprises (PRIE). L'axe 3 du plan d'action régionale à l'export (Parex) de la Bourgogne est ainsi intitulé « Innovation et international » (voir pages précédentes).

En Champagne-Ardenne, les pôles de compétitivité Materialia, « leader dans l'innovation collaborative en matériaux et procédés », et Industries & Agro-Ressources (IAR) figurent parmi les signataires du PRIE. La raison en est simple : les matériaux sont une clé de voûte de l'automobile, une industrie ciblée dans le PRIE, en raison du nombre important de sous-traitants dans la région. Materialia, dont le siège social se trouve à Metz (Lorraine), dispose d'une deuxième antenne à Charleville-Mézières (Champagne-Ardenne). Et le 26 juin prochain, l'équipe du pôle organise une Journée technique sur l'automobile, en coopération avec les associations régionales de l'industrie automobile (Aria) de Champagne-Ardenne et de Lorraine.

Comme tous les PRIE, celui de Champagne-Ardenne reprend les quatre grandes familles de produits – « mieux se nourrir », « mieux vivre en ville », mieux se soigner », « mieux communiquer » – et les 47 pays prioritaires, définis par l'ex ministre du Commerce extérieur, Nicole Bricq. Dans le cadre du « mieux vivre en ville », l'idée est de structurer la filière et de s'appuyer sur l'Aria, créée il y a



Claude Humbert, directeur de CCI International Champagne Ardenne.

seulement six mois à Châlons-en-Champagne pour aider la sous-traitance automobile, ferroviaire et aéronautique. Objectif : accélérer à l'international et notamment s'envoler vers des pays ciblés par les équipes de Nicole Bricq, comme l'Allemagne, le Brésil, la Chine, l'Inde, le Maroc, la Russie, la Turquie, l'Algérie et les pays du Golfe. Dans le cadre du « mieux se nourrir », on retrouve la même volonté de s'appuyer sur des clubs, comme I3A, ou des pôles, à l'instar d'IAR. « Sur un volume global d'exportations de 10,66 milliards d'euros en 2013, les produits agroalimentaires ont représenté à eux seuls une part de 40 % », rappelle Claude Humbert, qui dirige CCI International. Selon lui, il s'agit « d'accélérer hors champagne et avec les machines agricoles et les équipements vitivinicoles ». Dans les agroéquipements, l'enjeu est la mutualisation, que ce soit dans le travail du sol ou la vigne, le secteur étant aujourd'hui surtout composé de petites sociétés.

« Dans le champ du développement international, capitaliser sur les filières d'excellence devient une nécessité absolue »,

peut-on également lire dans le PRIE de Lorraine. Dans le document qui sera dévoilé à la presse le 3 juin, mais dont Le Moci s'est procuré une copie, plusieurs domaines sont cités : « santé et Silver Economy, automobile, aéronautique, forêt-bois, agriculture et agroalimentaire », mais aussi « la filière art, luxe et création ».

« Des actions novatrices seront mises en place pour favoriser une plus forte internationalisation des pôles de compétitivité lorrains, Materialia, Hydreos et le Pôle Fibres, en lien avec les partenaires de l'export et les experts de l'innovation », se sont encore accordés les signataires du PRIE (État, Région, Bpifrance, CCEF...), qui veulent aider les entreprises à innover et à percer dans des créneaux d'avenir et à renforcer la compétitivité des filières existantes.

Une ambition est, dans un contexte de transition énergétique, de capitaliser et de développer l'excellence autour des activités décarbonées, les matériaux et les procédés nouveaux ou d'autres spécialisations pour qu'émerge dans la région une Vallée européenne des matériaux et de l'énergie. Le 17 septembre 2013, l'État et la Région ont signé à Matignon un programme « pour redynamiser l'économie tournée vers l'innovation, le Pacte Lorraine 2014-2016 », expose un opérateur local. À l'horizon 2018, 1,5 milliard d'euros d'investissements et la création de plus de 16 000 emplois sont ainsi prévus. Par ailleurs, le Conseil régional vient de renforcer son partenariat avec Bpifrance, notamment au travers du Fonds régional pour l'innovation en Lor-

« Dans le champ du développement international, capitaliser sur les filières d'excellence devient une nécessité absolue »

PME-ETI de croissance : trouver la complémentarité entre Ubifrance, Région et CCI

Placés dans les différents bureaux régionaux de la banque publique d'investissement Bpifrance, les 26 chargés d'affaires internationaux (CAI) d'Ubifrance dans l'Hexagone (au moins un par région) doivent proposer aux ETI et PME (entreprises à taille intermédiaire et petites et moyennes entreprises) exportatrices un accompagnement sur mesure, allant du conseil en matière de développement commercial à l'implantation, en passant par le financement et l'assurance. D'où l'importance aussi au sein des antennes de l'établissement financier de responsables du spécialiste du crédit-export Coface.

« En Bourgogne, il y a eu un peu de crispation de la part du réseau consulaire à l'égard du CAI, ce qui était normal, juge avec philosophie Anne Faucher, la coordinatrice Export au Conseil régional. Nous avons alors dit à la CCI régionale qu'il fallait jouer la complémentarité. Et c'est ainsi qu'aujourd'hui chacun sait que les ETI sont suivies par le CAI et les PME et primo-exportateurs par CCI International ».

En Alsace, le ton est aussi conciliant et les propos sont similaires. On y insiste ainsi sur la « complémentarité », la « volonté

de travailler ensemble » et donc le « refus de se substituer à l'autre ». Au demeurant, les échanges avec les conseillers territoriaux de la Région et les conseillers de CCI International y seraient d'autant plus aisés – et donc les risques de frictions d'autant plus limités – que le CAI est appelé à traiter « peu de dossiers », puisqu'il s'agit d'entreprises de croissance ou à fort potentiel. Dans le plan régional à l'internationalisation des entreprises (PRIE) 2014-2017 de la Lorraine, qui sera dévoilé le 6 juin mais dont *Le Moci* s'est procuré une copie, il est rappelé que le CAI « aura en charge le suivi, sur 3 ans, d'un cœur de cible d'environ 150 ETI et PME de croissance, dont la liste de base, constituée par la direction générale du Trésor, pourra, sous l'égide de la Région, être enrichie par les différents partenaires de l'export au fur et à mesure de la montée du dispositif ». Dans ce cadre, l'objectif en Lorraine est de « sélectionner une centaine d'entreprises » et d'en « amener une trentaine à un développement renforcé à 3 ans ». En Franche-Comté, la mission du CAI concerne une trentaine de sociétés sur trois ans. *F. P.*

raîne (FRIL). Elle a promis de consolider la stratégie régionale d'innovation, en particulier pour soutenir le développement international des PME.

En Alsace, où le PRIE est toujours en cours d'élaboration (voir pages précédentes), « l'Agence régionale de l'innovation (ARI) à Illkirch et le Centre Européen d'Entreprise et d'innovation (CEEI) à Mulhouse ont été fusionnés en 2012 par la Région et la CCI de région pour créer Alsace Innovation à Strasbourg », retrace un opérateur de terrain. Cette association doit pouvoir s'appuyer sur tout un réseau régional, comprenant notamment les pôles de développement. Cinq grands clusters sont reconnus par l'État comme des pôles de compétitivité : Biovalley (innovations thérapeutiques), Véhicule du Futur (avec la Franche-Comté), Fibres (fibres d'éco-matériaux), Alsace énergie (efficacité énergétique)

et Hydreos (qualité de l'eau et des écosystèmes avec la Lorraine). « La Région veut que les pôles fassent émerger des projets qui puissent être labellisés et permettre à la recherche fondamentale de déboucher sur les applications industrielles », explique-t-on chez un autre opérateur. Et de préciser que « comme dans

toute la France, les pôles souffrent d'un déficit en ressources humaines ». Et c'est pourquoi « en Alsace, la Région ne veut plus qu'ils organisent les actions collectives à l'étranger ». Elle préfère aujourd'hui confier ce type de mission à CCI International et Ubifrance.

François Pargny

Le Chiffre : 1 687

C'est le nombre de sociétés en Franche-Comté exportant plus de 25 000 euros en 2012. D'ici 2020, le plan régional à l'internationalisation des entreprises (PRIE) prévoit une hausse de 10 % de ce chiffre. De même, le montant des exportations des PME et ETI devra avoir augmenté de 5 %. Avec environ 10 milliards d'euros d'exportations en 2012, la Franche-Comté occupait la 15^e position dans l'Hexagone, derrière Champagne-Ardenne et devant la Bourgogne. Dans le grand est, la Lorraine, cinquième région exportatrice en France, occupait le premier rang, avec 28,5 milliards d'euros, devançant la Lorraine, également numéro dix dans le pays, avec 17,8 milliards d'euros.

Guide business Canada 2014 Gabon 2014 / Publiscope Azerbaïdjan

Numéro 1960 - avril 2014

