

## Les mardis de l'économie

ACCOMPAGNEMENT ■ Des moyens mutualisés pour embarquer plus d'entreprises vers les marchés internationaux

## L'aide à l'export simplifiée et renforcée

La Région, Business France, la BPI et les CCI ont mis leurs forces en commun dans une agence dédiée à l'accompagnement des entreprises. Avec de fortes ambitions.

Laurent Bernord

Arriver très vite à 800 nouvelles entreprises exportatrices dans la région, soit une hausse de 5 % (\*). C'est l'objectif très ambitieux que s'est fixé la Team France Export Auvergne-Rhône-Alpes. En place depuis quelques mois, elle est née officiellement lors d'une signature de convention, en février, à Lyon, entre la Région, son agence de développement Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises, la banque publique d'investissement BPI et Business France, l'agence nationale de promotion des exportations françaises et des investissements étrangers en France.

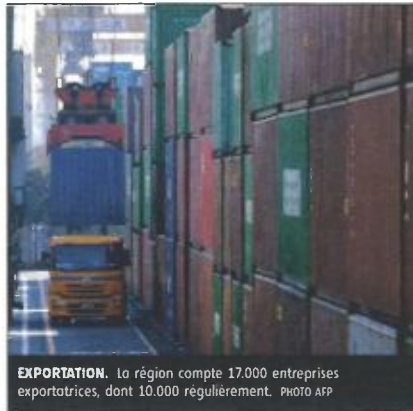
## Un guichet unique dans les CCI

Si les interlocuteurs ne manquent pas pour les

entreprises désireuses de se lancer à l'international (CCI, Région), l'accompagnement est « généraliste », pas ciblé, a rappelé le directeur général de Business France, Christophe Lecourtier, qui avait fait spécialement le déplacement à Lyon.

La création de la Team France Export dans chacune des régions françaises, annoncée il y a un an par le Premier ministre Edouard Philippe et qui entre dans sa phase active, a pour objectif de faire de la proximité et de la personnalisation, tout en mutualisant et optimisant les moyens déjà existants.

Cette mutualisation se concrétise par un guichet unique, installé dans les treize CCI territoriales de la Région. Soixante-dix personnes travaillent dans ces CCI pour l'international : quarante sont spécia-



EXPORTATION. La région compte 17.000 entreprises exportatrices, dont 10.000 régulièrement. PHOTO AFP

listes des destinations (et organisent des informations aux entreprises) ; une trentaine sont des conseillers. Ces derniers sont désormais plus nombreux. Business France ayant transféré dans la région une douzaine de ses salariés, dès à présent à

pied d'œuvre au plus près des besoins des entreprises, à Lyon, Grenoble, Clermont-Ferrand et dans les Savoies. « Chaque conseiller a pour objectif de détecter 100 entreprises pouvant devenir exportatrices et d'arriver à une projection pour 20 d'entre

elles », indique Philippe Guérand, le président de la CCI régionale. C'est ainsi que les partenaires arrivent à leur objectif de 800 nouvelles entreprises exportatrices.

## « Au-delà des frontières »

Une fois leurs projets définis, le moment sera alors venu pour ces dernières de passer par la case Région et BPI afin de bénéficier des dispositifs existants : soutiens financiers, ingénierie et garantie nécessaires au grand saut à l'international.

Un parachutage bien moins périlleux qu'auparavant, grâce à l'expérience de Business France. « Jusqu'à présent, notre accompagnement s'arrêtait à la frontière », résume Philippe Guérand. Grâce à l'implantation de Business France dans 65 pays (où travaillent 1.000 collaborateurs), l'accompagnement se prolonge désormais sur place.

Autre progrès pour les entreprises régionales : l'outil informatique que Business France a développé et pour lequel Auvergne-Rhône-Alpes est pilote : un fichier où toutes les données sur les entreprises sont répertoriées et mises en commun. ■

(\* Elles sont aujourd'hui 17.000 en Auvergne-Rhône-Alpes, dont 10.000 régulières.

## INVESTISSEMENT

Une convention égale- ment. La Région a aussi signé une convention avec Business France pour favoriser les investissements étrangers en Auvergne-Rhône-Alpes. L'objectif est d'identifier des secteurs et des cibles afin d'organiser des missions communes à l'étranger, des actions de prospection, de promotion. Là aussi, le but est de permettre aux Régions de profiter du réseau étranger tissé par Business France dans 65 pays.



LE RENDEZ-VOUS STARTUPS ET PROJETS INNOVANTS

+ de 40 projets et startups

01.04.19 - 12h-18h - COOPÉRATIVE DE MAI

startup-festival.com



LE BIVOUAC

Square Labs



60114

## Les premiers Rendez-vous team export dans les CCI en avril

Jusqu'à l'an passé, l'événement était intitulé la Quinzaine de l'international.

Création de la Team France Export oblige, cette série de manifestations du réseau des CCI s'appelle désormais les Rendez-vous team export.

Le concept reste le même. Du 1<sup>er</sup> au 12 avril, plusieurs rendez-vous sont proposés dans les treize départements de la région.

## Des experts et des ateliers

Le point d'orgue aura lieu les 1<sup>er</sup>, 2 et 3 avril, avec un forum de l'international organisé le premier jour à Saint-Etienne et les deux suivants à Lyon : plusieurs experts

pays, des conférences et des ateliers seront proposés aux visiteurs. Mais jusqu'au 12, plusieurs réunions thématiques sont aussi programmées.

À Clermont-Ferrand, le 2 avril, ce sera « les nouveaux enjeux de la fonction commerciale France et export » ; à Aurillac, le 12 avril « Challengez-vous à l'international », avec une rencontre de la Team export, des renseignements sur l'approche marchés, le financement, la réglementation, la logistique. Une success story sera aussi présentée aux participants. ■

Pratique. Le programme à retrouver sur [rdvteamexport.fr](http://rdvteamexport.fr).

## Chavinier se lance à la conquête de l'Afrique

« Jusqu'à présent, notre expérience de l'exportation se limite à l'Aveyron », plaisante Thomas Besombes.

Entré dans la société Chavinier il y a un an et demi pour seconder le président Pierre Chavinier, Thomas Besombes résume par cette boutade la concentration de l'activité de cette entreprise cantalienne spécialisée dans l'installation de réseaux, essentiellement électriques.

Mais la société Chavinier veut élargir son horizon. Et c'est en partie pour cela qu'elle a recruté Thomas Besombes, venu d'un des champions des exportations dans le Cantal : la société Matière. Pour y arriver, Chavinier bénéficie du soutien de la Team France Export Auvergne

Rhône-Alpes. « C'est avec elle que nous avons déterminé et validé notre cible : l'Afrique de l'ouest, et essentiellement deux pays, le Sénégal et la Côte d'Ivoire. »

## « Une manière de nous diversifier »

Pour deux raisons essentiellement : « Car la plupart de nos salariés ne sont pas bilingues, et parce que les normes et réglementations dans ces anciennes colonies sont proches de celles de la France », insiste Thomas Besombes.

Si l'entreprise cherche à exporter son savoir-faire, c'est afin de diversifier son carnet de commandes. « Nous travaillons avec trois, quatre donneurs d'ordre que sont Enedis et des syndicats d'électrification. C'est une manière de nous diversifier, indique Thomas Besombes. Et puis, nous travaillons aussi au déploiement du compteur Linky. Or, dans quatre ans et demi, cela va s'arrêter. Même s'il n'y aura pas d'effet fatal, nous cherchons de l'activité pour maintenir notre chiffre d'affaires et notre effectif », insiste-t-il.

Pouvoir proposer à des candidats des projets internationaux peut aussi peser dans la balance au moment d'un recrute-

ment, admet le dirigeant.

En décembre, Thomas Besombes a participé à une mission au Sénégal et en Côte d'Ivoire avec le Conseil régional et l'agence Auvergne Rhône-Alpes Entreprendre. Son objectif est de faire aboutir son projet d'ici deux ans. Et pour cela, il sait que l'aide la Team Export sera précieuse. « Seul dans son coin, on a vite fait d'être accaparé par autre chose. Là, on bénéficie d'un vrai suivi. On vous appelle pour vous proposer un salon, une rencontre, la venue d'un expert qui va apporter une vraie plus-value », témoigne Thomas Besombes. Il pense même que le projet aurait pu être « abandonné » sans cet appui. ■

Pdd