



LA CONQUÊTE DES MARCHÉS EXPORT



Contexte et chiffres-clés

Le Grand Est

- 1^{er} : part export du PIB (40%)
- 1^{er} : **export par habitant 10 800 €**
- 1^{er} exportateur vers l'Allemagne
- 2^{ème} Région exportatrice et industrielle de France : 60, 1 milliards, soit + de 13 % des exportations de la France
- 2^{ème} excédent commercial : 4, 1 milliards
- 2^{ème} exportateur vers le Royaume Uni
- La plus longue façade frontalière : Allemagne / Suisse/ Belgique / Luxembourg
- Très nombreuses entreprises étrangères implantées contribuant fortement aux exportations



Ambition

- **La CCI**, le partenaire de nos entreprises à l'international pour leur permettre de créer de la valeur et des emplois.
- Dispositif d'appui et d'accompagnement efficace et lisible avec **CCI International** comme porte d'entrée afin de simplifier l'accès des entreprises aux ressources disponibles.



Stratégie

Définition d'une stratégie commune et mobilisation des compétences au sein d'un **réseau respectant l'identité et les spécificités de chacun** pour :

- mettre en valeur nos entreprises (PME/ETI à fort potentiel),
- mettre en valeurs nos filières historiques et émergentes,
- conjuguer nos efforts et travailler en réseau en mettant en valeur nos compétences/expertises au profit des entreprises.
- créer un dispositif d'appui et d'accompagnement efficace et lisible avec **CCI International** comme porte d'entrée, afin de simplifier l'accès des entreprises aux ressources disponibles.



Une organisation selon 3 axes

1

S'INFORMER, S'ÉVALUER, SE FORMER

- Réunions thématiques
- Rencontres d'experts
- Diagnostics export / normatifs
- Formations aux techniques du commerce international
- Enterprise Europe Network (EEN)

2

ETUDIER LE MARCHÉ, APPROCHER ET PROSPECTER

- Validation marché
- Réglementation
- Missions de prospection collectives/individuelles
- Salons professionnels à l'étranger
- Groupements d'entreprises

3

EXPORTER, S'IMPLANTER

- Formalités et réglementation douanières
- Financement et assurances (conseil, montage de dossiers)
- Conseils en implantation (CCI Implantation +)
- Clubs export/Clubs pays
- Antennes commerciales (Tunisie, Algérie)
- Europe Network (EEN) * voir ANNEXE 1



Cibles

Poursuivre l'accompagnement des entreprises à potentiel identifiées (détection par un ciblage au travers de critères de performance (CA, CAE, RH, R&D, levée de fonds, fusion/acquisition, nouvelles implantations, investissements...). Déceler les entreprises à potentiel futures, notamment parmi les startups.

Accompagner ces PME/ETI à amplifier leur développement à l'international avec un suivi sur 3 ans afin d'ancrer leur démarche à l'international de façon pérenne.

Favoriser les regroupements d'entreprises d'une même filière pour aborder les marchés étrangers (partage d'information, actions communes sur de salons,...)



Secteurs

Mise en exergue des filières prioritaires communes dans les différentes régions (automobile, agroalimentaire, santé, ferroviaire, mines, numérique...).

Développer l'organisation en filière afin de pouvoir créer des groupements d'entreprises et travailler en transversalité avec le service industrie/innovation (plan de prospection concerté) et les acteurs du financement pour lever certains freins structurels (innovation, RH, fonds propres,...)

Collaborer avec les pôles et clusters en s'assurant qu'ils s'appuient sur CCI International pour conduire leurs actions à l'export.



Evaluation

CONTROLE DES OBJECTIFS : indicateurs quantitatifs, indicateurs d'impact (courant d'affaires, création d'emploi, mise en place de réseaux commerciaux), observatoire du commerce extérieur réalisé sur la base d'une enquête régionale large.



Gouvernance

Trois services « CCI International » dont l'organisation est mutualisée, les actions harmonisées et le suivi coordonné. Des équipes expertes et pluridisciplinaires : Alsace 20 ETP, Lorraine 11 ETP, Champagne Ardenne 6 ETP. Le pilotage est assuré par une Commission Régionale Grand Est (un représentant par ancienne région) qui se réunit trois à quatre fois par an pour valider, ajuster et contrôler le déroulement du plan d'action stratégique.

Les membres de cette Commission sont des dirigeants d'entreprises.



Relations CCI / Conseil Régional

Etre partenaire de la Région dans la définition d'une stratégie filières/pays ciblée

En fonction des couples filières / marchés définis comme prioritaires (PRIE), l'accompagnement financier de la Région est nécessaire pour les démarches à l'international en mode collectif ou individuel. L'objectif est de mobiliser les entreprises dans la durée et ainsi assurer la pérennité de leur présence à l'export. L'accompagnement financier concerne les diagnostics, les actions collectives et les démarches individuelles et s'adresse à un public de primo exportateurs à fort potentiel ou de PME/ETI déjà exportatrices relevant de filières dites historiques ou émergentes.

Etre associé aux décisions concernant les subventions de la région.

Accompagnement financier à co-construire en fonction des objectifs définis. Choix des couples filières / marchés à potentiel à discuter en réunion PRIE.

Contractualiser avec la Région sur la base d'une Convention d'Objectif et de Moyens

➔ VOIR ANNEXE 2 page 35 : **le réseau Enterprise Europe Network**