

## **Les Ingénieurs ESME Sudria au 5<sup>ème</sup> Mondial des Conseillers du Commerce Extérieur Paris, 4 et 5 octobre 2018.**

*Par **André R. HUON** (ESME Sudria 1980)  
Conseiller du Commerce Extérieur de la France  
Expert en développement international*

**Dans le contexte économique actuel difficile, ce Mondial, qui a réuni plus de 700 participants à la Maison de la Mutualité sur le thème « Autre Monde, Nouvelle France », a permis de faire un vaste état des lieux de la situation et surtout de relancer la dynamique des entreprises sur l'internationalisation. Ce sujet s'inscrit donc parfaitement dans la continuité de l'article « Projet de développement international d'une PME » du dossier « Gestion de projets » du numéro 375 de notre Revue des Ingénieurs ESME Sudria. Voici ainsi quelques compléments intéressants d'information à cet article.**

A l'occasion de ce Mondial, le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CNCCEF) a marqué ses 120 ans. En effet, cette institution, unique au monde, a été créée en 1898 pour contribuer à redonner le goût de l'international à des Français encore abattus par la défaite contre la Prusse en 1870... Aujourd'hui, elle regroupe quelques 4000 membres, hommes et femmes d'affaires bénévoles nommés par décret du Premier ministre sur proposition du ministre en charge du Commerce extérieur. Répartis en France et à l'étranger, ils s'engagent sur trois ans dans des missions de conseil au gouvernement et à ses émanations sur les questions de commerce extérieur et d'investissement, mais aussi de partenaires du dispositif public d'accompagnement à l'export pour du parrainage de PME ou de la formation.

Rénové durant ces dernières années, le CNCCEF a profité de ce Mondial pour affirmer son positionnement en faveur d'un commerce international libéralisé mais régulé et maîtrisé dans un cadre multilatéral. Il a aussi mis en évidence qu'il a poussé et soutenu les récentes réformes qui ont été engagées pour simplifier les différents dispositifs d'accompagnement à l'export.

### **Les conférences et les débats du Mondial**

Le panorama et les tendances du commerce international ont été au centre du programme, pendant la première journée, ouverte aux non CCE et lors de la deuxième journée, pour des travaux en interne. Les thèmes suivants, qui reflètent les bouleversements économiques internationaux actuels, ont été retenus : l'autre monde, les nouveaux territoires de l'entreprise, la gouvernance pour la mondialisation, « France is back ». Ils ont été présentés et traités par de nombreux chefs d'entreprises et des experts et hommes politiques têtes d'affiches tels que Jean-Yves Le Drian, Ministre de l'Europe et des Affaires Etrangères, Jean-Baptiste Lemoyne, Secrétaire d'état auprès du

Ministre de l'Europe et des Affaires Etrangères, Jean-Pierre Raffarin, ancien Premier Ministre, Pascal Lamy, ancien Directeur Général de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), Président Emeritus de l'Institut Jacques Delors, Gary Shapiro, Président du CES de Las Vegas, le philosophe français André Comte-Sponville, Pierre Moscovici, Commissaire européen aux Affaires économiques et monétaires,...

Les principales préoccupations soulevées pendant les débats reposent sur l'unilatéralisme américain de Donald Trump, le développement de la Chine, le blocage de l'OMC, les révolutions technologiques et les nouveaux risques géopolitiques, y compris les inquiétudes en Europe avec le « Brexit » qui approche.

### **Projet de laboratoire d'idées**

Pour continuer ces réflexions, la relance d'un projet de think tank sur l'économie internationale a été abordée. Le premier but devrait être de récolter des témoignages sur des expériences concrètes d'entreprises et de politiques publiques menées ailleurs pour s'adapter aux transformations en cours.

### **Plate-forme de solutions**

En dehors de cette contribution aux échanges et aux réflexions sur les transformations du commerce international, le CNCCEF a la volonté de tenir son rôle de conseil et de s'associer pleinement au nouveau dispositif d'accompagnement des entreprises à l'export « **Team France Export** », en cours de déploiement grâce au rapprochement de Business France, des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) et des Régions, avec un CRM ou GRC commun (Customer Relationship Management ou Gestion de la Relation Client) et des plateformes de solutions communes en ligne. Ceci est une action concrète très utile à la sensibilisation et à l'information des exportateurs débutants par du conseil de pair à pair.

### **Les ateliers thématiques**

Dans le cadre de ce Mondial, 14 ateliers thématiques ont complété les conférences en plénière, depuis les outils pour financer son internationalisation à la formation à l'international des dirigeants de PME. Voici les principaux éléments que nous pouvons retirer de ces ateliers :

- La nouvelle agence de crédit export française, Bpifrance assurance export, a commencé ses activités le 1er janvier 2017, proposant, au nom de l'Etat, toute la gamme des procédures de garantie publique à l'exportation, auparavant gérées par Coface : de l'assurance prospection (créée par Coface en 1951, qui est en fait une subvention), à l'assurance investissement pour s'implanter, en passant par le financement des ventes (crédit export), du développement de l'entreprise (garantie des cautions et préfinancements) et la sécurisation d'un projet (assurances crédit et change). En mettant bout à bout tous ses outils d'aide à l'export, la banque publique déclare qu'elle a soutenu « plus de 3 000 entreprises qui ont mobilisé plus de 2,3 milliards d'euros pour leurs projets internationaux ».

- Business France, structure née de la fusion d'Ubifrance et de l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII) est opérationnelle depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015. Elle est active dans deux domaines clés : l'export et l'investissement. Elle soutient ainsi les entreprises pour un accès simplifié aux marchés export, via un réseau de spécialistes sectoriels est au plus près des acheteurs étrangers dans plus de 70 pays. Dans ce cadre, elle réalise un programme annuel de 1100 opérations de promotion subventionnées et un accompagnement de 17 000 entreprises par an sur les marchés à potentiel pour accélérer le développement de leurs ventes export. C'est aussi un dispositif permettant d'attirer davantage d'investisseurs étrangers en France pour y créer ou y reprendre des activités créatrices d'emplois.

- En marge de ses deux activités principales, Business France a également la charge administrative des « Volontaires Internationaux » et est le seul organisme en France pouvant contracter des volontariats internationaux en entreprise (VIE) ou en administration (VIA). L'agence a ainsi envoyé quelques 9 200 VIE en mission en 2016 et l'effectif est toujours en progression. Le VIE est un service civique effectué à l'étranger en matière d'action culturelle, environnementale, humanitaire ou de développement technique, scientifique et économique. Le VIE peut s'effectuer auprès d'une entreprise française à l'étranger, ou d'une entreprise étrangère liée à une entreprise française par un accord de partenariat, ou d'un organisme étranger engagé dans une coopération avec la France. Ainsi, le VIE permet à ces entreprises ou organismes de confier à un jeune, homme ou femme, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite.

- Plusieurs réactions et témoignages utiles : une internationalisation est une belle aventure. Il faut donner envie aux dirigeants de PME, mais aussi les rendre conscients que le développement d'un nouveau marché export demande du temps. Souvent, plusieurs années sont nécessaires. Pour mener cela, les dirigeants ont besoin de déléguer certaines de leurs activités et de s'entourer de nouvelles compétences. Dans ce contexte, les vendeurs sont essentiels. En effet, la fonction commerciale est fréquemment à revaloriser. A l'image d'un grimpeur avant une ascension, le dirigeant doit bien regarder la situation de son entreprise avant de se lancer dans un projet de développement international. Par contre, oser ne suffit pas. Il faut aussi savoir rester à l'international... Plus que de formation, le dirigeant a besoin d'accompagnement.

**En clôture du mondial, le Président du CNCCEF, Alain Bentéjac, a été globalement satisfait des échanges de ce Mondial. Il relève toutefois les derniers chiffres très mauvais du commerce extérieur français. Ce constat renforce l'utilité des réformes en cours que soutient le CNCCEF. Enfin, le Président a conclu en confirmant la bonne nouvelle sur l'attractivité de la France qui s'est bien améliorée.**

## WEBOGRAPHIE

**Site de lancement de la nouvelle « Team France Export » :**

[http://www.5jpe.cci.fr/web/developpement-de-l-entreprise/actualites-details/-/asset\\_publisher/rH3j/content/actu:-la-team-france-export-sur-les-rails](http://www.5jpe.cci.fr/web/developpement-de-l-entreprise/actualites-details/-/asset_publisher/rH3j/content/actu:-la-team-france-export-sur-les-rails)

**Site Internet du CNCCEF :**

<https://www.cnccef.org/>

**Site Internet de Bpifrance :**

<https://www.bpifrance.fr/>

**Site Internet de Business France :**

<https://www.businessfrance.fr/>

**Site Internet des VIE :**

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F10040>

**Site Internet des CCI :**

<http://www.cci.fr/>

**Site Internet de l'OMC :**

<https://www.wto.org/indexfr.htm>