

Rencontres régionales IAA - Limousin

Atelier 3 : « les stratégies inter-entreprises »
intérêts des entreprises françaises lors des négociations internationales

N°16 Améliorer la prise en compte des

ACTION: *Nature (nationale/régionale); Descriptif du contenu (éventuelles sous-actions ou phases si mise en œuvre par étapes); Durée et calendrier de mise en œuvre.*

Action à caractère national.

Mieux faire valoir les intérêts des entreprises françaises lors des négociations internationales, avec une attention systématique au secteur IAA et exiger la réciprocité.

Mise en place d'outils et d'actions spécifiques, permettant d'informer les entreprises et de faire remonter leurs intérêts auprès des négociateurs français.

Les référents IAA en région peuvent être des relais sur ce sujet entre les entreprises et le niveau national.

OBJECTIF: *Quel impact recherché sur le secteur à court, moyen et long terme; Cohérence de l'action avec les enjeux du secteur; Justification du niveau de priorité de l'action.*

Il s'agit de développer l'exportation des entreprises IAA limousines, dont le chiffre d'affaires à l'exportation est inférieur à la moyenne nationale. Cela peut permettre à une TPE de faire du chiffre d'affaire additionnel.

SYNERGIES: *Liens avec des dispositifs existants ou avec d'autres propositions d'actions; Interaction avec d'autres ateliers thématiques; Possibilité d'ouverture de l'action à d'autres secteurs; Possibilité d'expérimentation dans la région (si action de niveau national).*

CIBLE ET PARTICIPANTS: *Cible envisagée (quantitativement et qualitativement – ex: 50 PME); Acteurs impliqués dans la mise en œuvre de l'action (sans forcément en être porteurs).*

Toutes les entreprises qui souhaitent exporter.

COUT PREVISIONNEL: *Liste et montants indicatifs des dépenses prévues; Pistes de financements privés; Modalités financières d'intervention publique.*

Sans objet.