

REGION LANGUEDOC – ROUSSILLON

Ateliers « Stratégie d'exportation et promotion des produits »

« Compétitivité sur tous les marchés, promotion à l'export »

Février 2013

PROBLEMATIQUE	PROPOSITIONS D'ACTIONS	MODALITES	NIVEAU	FILIERE
1 - Compétitivité à l'export des IAA :				
La pression fiscale liée à l'emploi est trop élevée.	Assouplir la fiscalité des TPE/PME qui exportent.	Allègement des charges fiscales pour les emplois dédiés à l'export.	NAT	IAA
La mutualisation pour l'exportation n'est pas suffisamment utilisée par les entreprises, notamment pour la logistique, la prospection des marchés exports ou l'innovation.	Donner les moyens d'animation aux organisations professionnelles pour la mise en place coordonnées d'actions et de structures de mutualisation pour palier le manque de moyens humains et financiers des TPE sur les volets : logistique, innovation, prospection,...	Prévoir dans le cadre des futurs PDRH-FEADER (actions de coopération) ou PO-FEDER (chaîne d'accompagnement des PME) une mesure dédiée aux actions collectives de l'industrie.	NAT/ REG	IAA
	Concevoir des formes juridiques simples et faciles à mettre en œuvre de regroupements momentanés d'entreprises.	Réunir un groupe de travail chargé de proposer une forme juridique plus simple que le GIE.	NAT	IAA
Les TPE n'ont généralement pas les moyens de se doter en interne de compétences spécifiques « export ».	Concevoir des formes juridiques permettant de donner un cadre souple à la mutualisation des compétences.	Réunir un groupe de travail chargé de proposer une forme juridique plus simple que le Groupement d'Employeurs ou les cadres en temps partagé.	NAT	IAA
		Aider les réseaux professionnels à accompagner la constitution des ces groupements, leur organisation, leur stratégie, leur démarche marketing, l'étude et le choix des marchés. Ces éléments étant bien fixés, les associés seraient plus enclins à mutualiser plus	REG	

		durablement leurs moyens.		
Le produit n'est pas toujours adapté aux marchés internationaux : qualité, packaging, prix et les TPE/PME n'innovent pas assez pour opérer cette adaptation aux modes de consommation et à la capacité d'acquisition des pays visés. Cela passe par une prospection plus fine de la zone ciblée et notamment sur les questions culturelles.	Mieux faire connaître les possibilités offertes par les organismes d'accompagnement à l'export pour ce qui est de l'approche culturelle des marchés.	<p>Mobiliser les différents réseaux et dispositifs existants sur ce sujet :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Réseau des ambassades et leurs services économiques, -Maisons de la région à l'étranger, -Sud de France Développement pour des opérations de type dégustation de produits régionaux par étudiants chinois, essais produits sur des marchés tests ... -Dispositifs d'accompagnement des CCI, UBIFRANCE et SOPEXA. <p>Multiplier les interventions de présentation des habitudes culturelles des différents marchés cibles (exemple : présentation aux entreprises par le représentant UBIFRANCE Nord-Amérique des préférences en matière de consommation de vin des populations USA et Canada au salon Millésime Bio 2013).</p>	NAT/ REG	IAA
	Donner aux réseaux professionnels les moyens d'accéder à moindre coût à l'information relative aux réglementations et barrières non tarifaires pour transmission de l'information aux TPE.	Prévoir des mises à disposition collectives des données des ambassades à moindre coût disponibles via UBIFRANCE.	NAT	
L'innovation commerciale est l'un des facteurs clés de la réussite à l'international mais les dispositifs d'aides ou d'accompagnement à l'innovation ne couvrent généralement pas l'innovation non-technologique.	Intégrer un volet immatériel dans les dispositifs d'aide à l'innovation.	Élargir le Crédit d'Impôt Recherche et Développement à cette modalité d'innovation, l'intégrer également dans les appels à projets type FUI et dans les mesures des PO FEDER.	NAT/ REG	IAA
Doter les moyens aux TPE en compétence export.	Extension du dispositif VIE aux seniors	Réfléchir à un statut de VIE sénior, aidé par les pouvoirs publics,	NAT	IAA

		permettant de valoriser l'expérience de seniors sans emploi en fin de parcours professionnel.		
Le dispositif « Volontaire International en Entreprise » (VIE) n'est pas assez utilisé, 50 en région pour 7 300 au niveau national. Ce dispositif n'est efficace que s'il est bien accompagné dans l'entreprise.	Promouvoir les VIE comme mode de couplage : appui aux entreprises et acquisition d'expérience des jeunes diplômés. Rajouter au dispositif une modalité d'obligation de suivi du VIE par l'entreprise.	Mener des actions de promotion du dispositif VIE auprès des entreprises au niveau local (UBIFRANCE ou Guichet Unique) Envisager des tandems VIE/Seniors dans le cadre des contrats de génération.	REG	IAA
Le dispositif VIE est un outil très prisé par les entreprises exportatrices leaders pour créer des têtes de pont sur de nouveaux marchés, puis s'y établir.	Maintenir les aides sur les VIE		NAT	IAA
2- Compétitivité des marchés :				
Le coût de la mobilisation des bois (notamment en secteur montagne où accès et topographie sont difficiles) est un frein à la compétitivité.	Mesure d'aide (temporaire ?) pour le secteur montagne. Améliorer la desserte	Aide pour les bucherons, débardeurs et transporteurs jusqu'à un retour à un prix au m3 suffisant. Accompagner de la remise en état du réseau de pistes et de son entretien dans le prochain CPER/DRDR. Informier, sensibiliser et motiver les élus pour améliorer la desserte locale (promotion de la DIG)	NAT/ REG	Bois
Coût et réglementation concernant le transport des bois / impact important sur les coûts de revient / Ecotaxe en plus de la taxe à l'essieu...		Autoriser des dérogations (exemple bois ronds) et alléger les taxes	NAT	Bois
L'accessibilité réduite aux réseaux de transports par les grumiers est un frein à la compétitivité (tonnage limité et largeur des voies de circulation).	Aménager / faire évoluer les règles d'utilisation des infrastructures.		NAT/ REG	Bois
Peu de débouché pour des bois de qualité inférieure. Ex : Mévente des pins (plus dense, nœuds, bleuissement ...)	Proposer des utilisations pour les bois de faible qualité « mettre le bon bois à la bonne place ».	Favoriser les projets industriels avec atelier d'aboutage.	REG	Bois
Effet de mode favorisant actuellement les bois blancs (moins dense) et le douglas (bénéficiant d'une bonne	Valoriser l'hétérogénéité des essences locales (diversité, qualité) pour une meilleure compétitivité	Construction pilote en utilisant différentes formes de bois (exemple :		

communication) –		projet de maison de la chasse et de la pêche).		
Processus de certification des bois (PEFC) encore mal connu (certification peut être un facteur positif de différenciation).	Communication plus efficiente autour de PEFC	Développement la certification de groupe. Introduire un critère de certification des bois dans les appels d'offres publics.	NAT/ REG	Bois
Utilisation faible du bois dans la construction.	Incitation.	Recours partiel au matériau bois imposé par les prescripteurs publics dans le cadre des appels d'offres des maîtres d'ouvrage publics. Développer l'assistance à maître d'ouvrage notamment auprès des collectivités Mise en place d'une fiscalité incitative à l'utilisation du bois	NAT/ REG	Bois
Méconnaissance par les détenteurs privés de la ressource bois des produits attendus sur le marché et des besoins des professionnels.	Développer les échanges entre propriétaires et professionnels du bois.	Exploiter les données des prévisions de coupe des documents d'aménagement durable (groupe de travail avec l'inter-profession ARFOBOIS).	NAT/ REG	Bois
Difficulté d'anticiper l'évolution des besoins en bois pour adapter l'offre, dans un contexte de changement climatique qui rend plus difficile l'adaptation des essences de bois aux capacités des zones forestières et à l'attente des marchés futurs.	Besoin d'un accompagnement pour l'investissement forestier : boisement, sylviculture...	Demander un retour du fond carbone pour aider à l'investissement en forêt et poursuivre/augmenter les programmes de recherche.	NAT/ REG	Bois
3 - Accompagnement à l'export :				
Réticence des TPE à prendre contact avec les organismes d'accompagnement « export » par sentiment d'inadaptation de leur offre de service à la faible dimension de leur projet ou à leur faible capacité financière pour ce qui est du recours aux services payants. Trop chers pour eux bien que leur coût soit	-Former les dirigeants de TPE à la dialectique et à l'utilisation des dispositifs export. -Sensibiliser les gestionnaires de dispositifs export aux difficultés des TPE.	Mettre en place des formations ciblées dispositifs export pour les entreprises. Développer les visites des TPE par les gestionnaires des dispositifs d'accompagnement export.	NAT/ REG	IAA et bois

déjà réduits du fait qu'ils sont subventionnés : Ex Services d'UBIFRANCE.	-Prévoir des structures tampons entre les entreprises et les organismes mettant en œuvre les dispositifs d'accompagnement.			
Besoin d'un accompagnement des entreprises personnalisé, adapté à leurs tailles et sur la durée : avant, pendant, après.	Proposer un accompagnement personnalisé des entreprises. Nécessité d'accompagner les PME/TPE pour (1) identifier les marchés porteurs, (2) pénétrer les marchés à l'export dans les pays cibles et (3) préserver les parts de marchés conquises sur ces pays cibles.	Décliner, de façon opérationnelle le dispositif annoncé dans le pacte de compétitivité. Accompagner quand nécessaire les démarches collectives pour positionner l'offre sur des marchés importants.	NAT/ REG	IAA et bois
Les dispositifs d'accompagnement financier à l'export sont trop nombreux et difficiles à déchiffrer, même si le constat est fait que presque toutes les situations sont couvertes par un dispositif et encore mal connus des TPE.	Tenter de regrouper les dispositifs d'aide à l'export, les simplifier et les différencier. Instaurer une véritable mise en réseau des financeurs d'aides à l'export permettant par une meilleure coordination de mieux accompagner un projet et ce de façon personnalisée.	Contrat de compétitivité export : dont le financement public est modulé en fonction du nombre d'emplois créés à l'export. Réunion d'un groupe de réflexion sur la simplification des dispositifs d'accompagnement à l'export	NAT/ REG	IAA et bois
Dossiers de demande d'aide trop lourds et trop complexes pour les TPE-PME qui ne disposent pas toujours des moyens humains et du facteur temps suffisants pour leur montage. Cette démarche est coûteuse pour les petites entreprises et ne leur garantit pas un accès au financement.	Proposer un accompagnement des entreprises personnalisé comme annoncé dans le pacte de compétitivité.	Mise en place d'une plate-forme régionale unique pour : Orienter les entreprises vers les dispositifs adaptés et les accompagner dans les démarches administratives qui en découlent (aller au-delà de la simple station d'aiguillage, faciliter l'accès et choisir avec les entreprises le dispositif adapté à leur problématique). Accompagner les entreprises dans l'obtention de leurs certificats sanitaires d'exportation, avec une information sur les exigences	NAT/ REG	IAA et bois

		(variables) des pays cibles, pour éviter les problèmes de blocage des marchandises à l'entrée des pays.		
Les organismes qui interviennent sont nombreux et pas suffisamment coordonnés (UBIFRANCE, SOPEXA, office FranceAgriMer, CCI, DIRECCTE, OSEO, Douanes, Collectivités régionales et départementales, sociétés portuaires ou aéroportuaires, Services en charge de la certification export pour les animaux ou les végétaux, interprofessions, etc.). Cette organisation française, très riche, reste peu lisible pour les entreprises TPE et PME.	<p>Mieux articuler les structures nationales ou régionales d'accompagnement à l'export.</p> <p>Abandon de la concurrence pour une complémentarité des réseaux d'accompagnement.</p> <p>Axe à privilégier dans le cadre de l'élaboration des plans régionaux d'internationalisation des entreprises (PRIE).</p>	<p>Désignation d'un chef d'orchestre régional en capacité à coordonner l'action et les dispositifs des différentes structures :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Répartition des tâches entre les différents réseaux, pour une couverture complète et systématique des besoins d'accompagnement : du pré-diagnostic (à systématiser) au suivi des relances contacts. • Harmonisation des mécaniques d'accompagnement souvent très différentes d'un organisme à l'autre. 	NAT/ REG	IAA et bois
Besoin d'un pré-diagnostic/diagnostic avant tout type de démarche des entreprises vers le marché export.	<p>Définir un prédiagnostic commun à tous les organismes dispensateurs d'aides à l'export permettrait de simplifier les démarches et de mieux se coordonner.</p> <p>Accompagnement des TPE/PME au pré-diagnostic/diagnostic sur le projet d'entreprise, sur les forces et les faiblesses pour aller à l'export, pour le choix des pays cibles et sur les capacités à investir sur un projet dans la durée.</p>	<p>Cibler dans le réseau d'accompagnement l'interlocuteur qui sera en charge d'accompagner les entreprises à la réalisation de ce pré-diagnostic</p>	NAT/ REG	IAA et bois
Investir sur les infrastructures de transport permettant de renforcer la compétitivité des produits français à l'export : installations portuaires et aéroportuaires, ainsi que le transports ferroviaire.	<p>Mieux articuler les installations portuaires, aéroportuaires, ainsi que le transport ferroviaire, avec les besoins des entreprises à l'export, notamment les PME et TPE.</p> <p>Imaginer un regroupement des offres pour gagner en compétitivité sur la logistique de transport.</p>	Investir dans la logistique : les ports, le transport ferré, notamment dans le cadre de la modernisation des ports.	NAT/ REG	IAA et Bois
Formalités export.	Favoriser le recours aux entreprises de logistique capables de prendre en charge toutes les démarches à l'export pour des TPE démunies en moyens propres.		REG	

4 - Formation à l'export:				
Les formations initiales « export » ne répondent pas totalement aux attentes des entreprises : les jeunes diplômés ont des compétences techniques mais manquent de savoir-faire et d'expérience. En particulier l'approche culturelle n'est pas prise en compte dans les modules de formation au commerce international dans les grandes écoles.	Prévoir une immersion des élèves en entreprise très tôt dans les cycles de formation, pour les imprégner de la culture de l'entreprise.	Sensibiliser les lycéens à la culture de l'entreprise. Prévoir des stages en entreprise dès les premières années post-BAC.	NAT	IAA
	Favoriser les séjours d'élèves à l'étranger ou contacts avec d'autres étudiants étrangers en France sur ce sujet « export ».	Doter suffisamment les dispositifs tels que « ERASMUS » ou les VIE.	NAT	IAA
Les TPE/PME, qui souffrent d'un déficit d'image, ont des difficultés à attirer des stagiaires ou des jeunes diplômés. Une première expérience leur paraît plus valorisante au sein d'une grande entreprise et semble leur offrir plus de perspectives. Pourtant les TPE offrent plus de responsabilité aux stagiaires qui acquièrent en leur sein plus d'expérience.	Favoriser la venue de stagiaires au sein des TPE.	Prévoir des campagnes de promotion pour améliorer l'image des TPE/PME des IAA auprès des étudiants/salariés potentiels : ancrage territorial, possibilité d'obtenir plus de responsabilités et d'évoluer plus rapidement. Normaliser le parcours des stagiaires au sein des entreprises de sorte que leur formation professionnelle soit valorisée, valorisante, formatrice et comparable d'une entreprise à une autre, afin de réduire la différence grande et petite entreprise. Une labellisation des entreprises accueillantes sur cette base normative pourrait être envisagée.	NAT	IAA
Les relations écoles / entreprises sont à développer.	Établir des partenariats entre les établissements d'enseignement et les entreprises de type « Gagnant-Gagnant »	Réaliser l'inventaire des établissements d'enseignement concernés et favoriser les rapprochements avec les réseaux professionnels (de type contractuel).	REG	IAA

Globalement les attentes des entreprises (notamment TPE) en matière de financement et d'export se rejoignent : besoin de lisibilité des dispositifs, d'accompagnement dans la formalisation et la mise en œuvre de leur projet , d'aides « personnalisées ».