



LA LETTRE DE PARTENARIAT FRANCE



N° 17 - Juin 2002

EDITORIAL

par Philippe Rabit, Président de Partenariat France

SOMMAIRE

ÉDITORIAL	1
ASSEMBLÉE GÉNÉRALE...	3
VIE DE L'ASSOCIATION	5
ÉVÉNEMENTS DES MOIS ÉCOULÉS	5
PARTENARIAT FRANCE DANS LA PRESSE	6
SUR VOTRE AGENDA.....	6
DES RÉSULTATS CONCRETS POUR LES PME	7
NOUVEAUX PORTAGES ..	7
LA PAGE DES DRCE	8

COMITE DE RÉDACTION
NUMERO 17

Fabien Leroux
Jean-Yves Quinquis
Jean-Michel Gutierrez
Philippe Lagier

ADRESSE
139, rue de Bercy
Télédoc 669
75012 Paris

Tél : 01 53 18 39 25
Fax : 01 53 18 96 60

<http://www.partenariat-france.org>
E-mail : info@partenariat-france.org

Après six années passées à la tête de Partenariat France, Alain Chevalier a décidé d'abandonner la présidence opérationnelle de notre Association.

Je voudrais, au nom de nos membres, lui exprimer notre gratitude et notre reconnaissance pour son action. En quelques années, Partenariat France est devenu un acteur reconnu du développement international des entreprises françaises.

Convaincu de l'intérêt stratégique pour nos entreprises de s'ouvrir à l'international et de la nécessité d'une solidarité active entre les pouvoirs publics, les grands groupes et les PME, Alain Chevalier s'est appliqué à remplir cette mission avec des résultats considérables : plus de 1.200 actions de portage à ce jour, dont 400 actions de portage individuel et 800 actions collectives.

Cette démarche a été menée avec le soutien de l'ensemble du réseau de la DREE et en complément des actions de nos partenaires : Chambres de Commerce et d'Industrie, Ubifrance, Fédérations professionnelles, ...

Partenariat France illustre ainsi la pertinence d'une alliance originale entre le secteur public et le secteur privé, au service de l'économie et de nos entreprises et, notamment, des plus petites d'entre elles.

Au moment où le développement des PME constitue une priorité nationale dans un marché de plus en plus mondialisé, notre Association a donc vocation à poursuivre et à amplifier son action. Elle le fera autour de plusieurs priorités.

D'abord, le renforcement de l'implication des groupes porteurs. C'est pour nous tous un impératif majeur. Nous devons recruter de nouveaux groupes, ce qui nous permettra de nous ouvrir à d'autres secteurs d'activité et à d'autres zones géographiques, mais également de rendre encore plus dynamiques ceux des groupes présents dans nos rangs. Ainsi, à la trentaine de membres existants, il nous faudra en adjoindre de nouveaux.

Notre autre priorité consiste à élargir notre offre de portage. Les actions individuelles (information-conseil, ouvertures de marchés, abri-portage, accueil de stagiaires ou V.I.E., partenariats commerciaux ou industriels) ont été progressivement complétées par des actions collectives (portage-salon, missions collectives, actions de promotion, ...)/...

EDITORIAL (suite)

./... Il nous faut notamment mieux couvrir l'Union européenne, qui constitue notre marché domestique, avec une offre adaptée.

Enfin nous devons mobiliser ou remobiliser les PME françaises sur la pertinence d'une stratégie de conquête des marchés extérieurs. Ce qui suppose une large politique de sensibilisation, d'information, de prospection et d'accompagnement. Partenariat France est prêt à prendre la part qui lui revient aux côtés de l'ensemble de ses partenaires.

Et, en premier lieu, le réseau de la DREE, qui dispose de l'expertise et de la connaissance du terreau régional des PME pour identifier, sensibiliser, accompagner et suivre les projets à l'export. Les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Fédérations professionnelles doivent prendre toute leur place pour fédérer et initier des projets. Notre adossement aux organismes de soutien à l'exportation (Ubifrance, CFCE, ...) doit être également conforté.

Nous pourrions compter sur l'appui déterminant du Ministère du Commerce Extérieur, comme nous l'a confirmé récemment M. François Loos, notre nouveau Ministre.

C'est donc un véritable plan de bataille que nous avons décidé de mettre en œuvre. Nous le faisons avec une totale détermination et la volonté d'additionner nos forces à l'international, au service d'une seule ambition : faire gagner les entreprises françaises sur les marchés extérieurs.

Pour ce faire, nous avons besoin de tous les acteurs de l'Equipe France.

Merci à tous ceux qui y prendront une part active et qui voudront bien nous y aider.

LA LETTRE DE PARTENARIAT FRANCE

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE PARTENARIAT FRANCE

Partenariat France a tenu son Assemblée Générale le 21 mars en présence de M. Jean-François Stoll, Directeur des Relations Economiques Extérieures, et de Mme Clara Gaynard, Sous-Directrice, Chargée de la mission PME de la Direction des Relations Economiques Extérieures.

Cette réunion a – notamment - procédé à l'élection du nouveau Président de l'Association, Alain Chevalier, Président sortant, ne se représentant pas.

Philippe Rabit, Conseiller du Président du groupe Carrefour, **a été porté, à l'unanimité, à la Présidence de Partenariat France**. Alain Chevalier a été nommé Président d'honneur. Le Bureau Exécutif ne subit pas de changement.

BILAN D'ACTIVITE 2001

Grâce aux décisions prises lors de l'Assemblée Générale du 25 janvier 2001, Partenariat France a été en mesure d'afficher un bilan 2001 globalement positif. Le portage salon et les missions collectives ont ainsi donné de bons résultats.

Mais le contexte économique, l'essoufflement confirmé des porteurs, le tassement du nombre de demandes de portage (hors portage salon) et l'absence de grande Exposition française – support traditionnel du portage salon - en 2002 vont une nouvelle fois contraindre l'Association à s'adapter. Celle-ci devra en premier lieu consolider ses bases en élargissant son offre de portage.

- l'information et la sensibilisation des PME :

- quatre insertions dans les numéros spéciaux du " MOCI " et une insertion – assortie d'un rédactionnel - dans le magazine " Conquérir " ont été réalisées. Quatre articles ou encarts dans les revues spécialisées " Pratic Export ", " La Gazette du Nord-Pas-de-Calais " et " Classe Export " ainsi que dans " Les Notes Bleues de Bercy " ont été publiés. Trois numéros de " La Lettre de Partenariat France " ont enfin été sortis à 10.000 exemplaires chacun ;

- la réalisation d'un nouveau visuel de Partenariat France : celui-ci est destiné à être inséré dans la presse professionnelle et, décliné sous forme d'affiche, à servir de support de communication dans les salons ;

- les réunions en région : le Secrétariat Général et les membres ont participé à 17 réunions en région organisées par les " partenaires " (Clubs des Exportateurs, Chambres de Commerce et d'Industrie, Conseillers du Commerce Extérieur de la France, organisations professionnelles) ou à l'occasion de salons spécialisés (" Carrefour de l'Export ", " Destination l'Export ", " RVI Lille " et " Classe Export ") ;

- les salons export : Partenariat France a participé en tant qu'exposant à 6 salons export en 2001 : " Avenir Export " à Paris, " Classe Export " à Arles, " Carrefour de l'Export " à Agen, " Destination l'Export " à Caen, " Rendez-vous International " à Lille et " Classe Export " à Lyon ;

- le site Internet : principal vecteur de la politique de communication de l'Association, régulièrement actualisé, le site Internet de Partenariat France est désormais référencé sur les principaux outils de recherche. Sa fréquentation n'a cessé de monter en puissance tout au long de l'année : le nombre d'hôtes distincts servis par semaine est ainsi passé de 220 en 2000 à 380 en 2001. Les internautes peuvent en outre télécharger " la Lettre de Partenariat France " au format Word.

- le bilan des activités de portage :

Au total, 163 PME (88 sur des portages collectifs, 75 sur des actions individuelles) ont été appuyées par les grands groupes dans le cadre de Partenariat France en 2001.

• les portages collectifs :

Comme les années précédentes, ces actions ont été conduites par Carrefour et EDF. A l'occasion du salon " Alimentaria " de Lisbonne, Carrefour a organisé, avec l'appui du Poste d'Expansion Economique, une journée de présentation du marché portugais des produits agroalimentaires. 50 PME, essentiellement originaires d'Aquitaine – l'opération avait été initialement proposée par la CCI de Bayonne-Pays Basque – et de Midi-Pyrénées, ont ainsi pu découvrir ou redécouvrir ce marché.

Pour sa part, EDF a organisé, avec le concours des Postes d'Expansion Economique, 11 missions collectives de prospection pour le compte de 38 PME-PMI. Ces missions se sont déroulées en Europe (3 en Pologne, 2 en Hongrie, 2 en République Tchèque, 1 au Danemark, 1 en Suède), à Cuba et au Japon.

• les portages individuels : 2001 a été l'année du portage salon

Le nombre de PME portées à titre individuel s'est inscrit en augmentation significative par rapport à l'année 2000 (75 contre 53). 102 demandes individuelles ayant été reçues et présentées aux membres, le taux de placement des dossiers ressort à 73 %, taux en conformité avec les années précédentes.

= les 75 actions individuelles de portage ont été lancées par 11 membres, ce qui représente 4 membres de moins qu'en 2000 et 8 membres de moins qu'en 1999 et 1998 ;

LA LETTRE DE PARTENARIAT FRANCE

= le fait majeur en 2001, s'agissant des portages individuels, a été la part quasi-monopolistique du portage salon (les années antérieures avaient été marquées par l'existence d'au moins deux formes de portage importantes). En effet, sur les 75 portages réalisés, 69 l'ont été dans le cadre des 4 opérations de portage salon mises en œuvre par l'Association (en étroite collaboration avec Ubifrance sur les manifestations de Mexico, Casablanca et Pékin) ;

Rappelons à cet égard que 17 PME ont été portées par EDF, BNP Paribas, Alcatel, Alstom, Suez et Vivendi lors de " Francia 2001 " à Mexico, que 22 PME ont été hébergées par Air France, BNP Paribas et EDF - EDF en un abrité 20 à lui seul - lors de " France-Expo 2001 " à Casablanca, que 17 PME ont été accueillies sur les stands de Carrefour, BNP Paribas, Alstom, Suez, Air France et EDF à Pékin à l'occasion de " France-Chine 2001 " et, enfin, que EDF a emmené 13 PME au salon spécialisé " BIEL " en Argentine ;

= les 6 dossiers restants ont correspondu à des prestations " d'information-conseil et de mise en relation avec des décideurs ou des donneurs d'ordres " ;

= la typologie des entreprises portées à titre individuel ne s'est pas écartée fondamentalement des constats dressés les années précédentes. Les entreprises du secteur des " machines, équipements et matériels " ont continué d'être les plus nombreuses (avec 57 % des PME portées). Les PME appuyées ont par ailleurs présenté des caractéristiques de taille s'inscrivant dans la moyenne des dernières années, à savoir un CA global de 8,2 millions d'euros et des effectifs de l'ordre de 57 personnes.

Au total, sur la période 1996 – 2001, Partenariat France a affiché les résultats suivants :

- **550 demandes individuelles ont été validées et présentées aux membres ;**
- **398 actions individuelles de portage ont été réalisées ;**
- **788 PME ont été portées sur des actions collectives ;**
- **enfin 38 groupes ont effectué au moins un portage depuis l'origine.**

Ce sont donc près de 1.200 PME-PMI qui, en cinq ans, ont pu, grâce aux grands groupes qui composent Partenariat France, bénéficier d'un appui concret dans le cadre de leur développement international.

Le Trésorier, M. Maurice Labbé (BNP Paribas), a présenté le rapport financier. Partenariat France clôt l'exercice 2001 avec un excédent reportable sur l'année 2002. Le quitus a été donné à l'unanimité des membres présents ou représentés à l'Assemblée Générale.

INTERVENTION DE M. PHILIPPE RABIT, PRÉSIDENT DE PARTENARIAT FRANCE

Après avoir remercié les membres et le Directeur des Relations Economiques Extérieures de la marque de confiance qu'ils lui ont témoignée, Philippe Rabit a tenu à rendre hommage à l'action du Président Chevalier et à le remercier pour le bon bilan – y compris financier – qu'il laisse au terme de son mandat de cinq ans.

Il a ainsi rappelé l'énergie déployée par ce dernier dans les différentes étapes de la vie de l'Association depuis 1996 :

- d'abord dans le rassemblement des groupes français afin de les convaincre de faire de l'appui aux PME une partie intégrante de leur stratégie ;
- ensuite dans l'affirmation de l'appartenance de Partenariat France au secteur privé, ce qui a été fait avec la décision de transformer Partenariat France en association ;
- enfin, à partir de 1999, dans la capacité à proposer des idées nouvelles, à s'adapter et à anticiper.

Philippe Rabit a proposé aux groupes membres de l'Association que Alain Chevalier soit nommé Président d'honneur de Partenariat France. Les membres ont répondu favorablement, à l'unanimité, à cette proposition.

Le Président Rabit a ensuite évoqué les perspectives de l'année 2002 et décliné ses propositions d'action. Ces éléments sont repris dans l'éditorial de la présente Lettre.

INTERVENTION DE M. J.-FRANCOIS STOLL, DIRECTEUR DE LA DREE

Après avoir réaffirmé que Partenariat France et la DREE étaient " extrêmement " partenaires, Jean-François Stoll a rendu un hommage tout particulier au Président Chevalier, à sa personnalité, à sa légitimité incontestée, à son expérience internationale et à sa distinction et l'a remercié pour le travail à " bon rendement " de Partenariat France.

Il a ajouté que l'ensemble des acteurs qui oeuvrent pour la compétitivité des entreprises – y compris Partenariat France - abordaient aujourd'hui, après la phase de la maturité, la phase du renouvellement et qu'à l'instar des entreprises, qui sont en perpétuelle adaptation, les fonctionnaires de la DREE étaient en constant " devoir de réforme " pour mieux répondre aux attentes des entreprises. Il a souhaité que le CFCE et Ubifrance relèvent également ce défi.

Il a ensuite assuré l'Association de son absolu soutien et a indiqué que sa Direction, par sa coopération, par son appui et par son éclairage, serait au rendez-vous sur le programme d'actions défini par Philippe Rabit.

Il a terminé son propos en invitant Partenariat France à une critique constructive sur l'évolution de la DREE, de son réseau et des organismes.

VIE DE L'ASSOCIATION

EVENEMENTS DES MOIS ECOULES

- **Nantes les 5 et 6 février** : Partenariat France a exposé au salon *International Atlantic Meeting*, qui s'est tenu à la Cité des Congrès. Cette manifestation a permis de faire le point avec d'anciens portés, comme *Le Guellec* (porté aux Etats-Unis par Dassault) et de rencontrer plusieurs PME intéressées par les prestations de l'Association.

- **Paris (La Défense) les 6, 7 et 8 mars** : Partenariat France a exposé pour la quatrième année consécutive à *Avenir Export – Avenir Expat*. Au cours de sa visite du salon le 6 mars, le Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur, François Huwart, s'est arrêté quelques instants sur le stand de l'Association – lui-même situé sur l'espace du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie – et a salué l'équipe du Secrétariat Général.

- **Paris le 12 mars** : Jean-Yves Quinquis a présenté les activités de Partenariat France à un groupe d'assistants sectoriels – niveau 1 des Missions Economiques.

- **Paris le 12 mars** : Jean-Yves Quinquis est intervenu lors du séminaire *Amérique du Sud, les relations commerciales avec la France*, organisé par l'IUP (Institut Universitaire Professionnalisé) de l'Université Paris-Sud (Sceaux). Il y a notamment mis en avant les exemples de portage réalisés par les membres de Partenariat France sur cette zone.

- **Paris le 25 mars** : l'Assemblée Générale de Partenariat France s'est tenue en présence de Jean-François Stoll, Directeur des Relations Economiques Extérieures, et de Clara Gaymard, Sous-Directrice, Chargée de la mission PME de la DREE. Philippe Rabbit a été élu Président de l'Association.

- **Saint-Pol-de-Léon le 18 avril** : à l'invitation du Cercle Export 29 (lieu d'échanges d'expériences entre exportateurs du Finistère, géré et animé par les 3 C.C.I. du département), Fabien Leroux et Jean-Yves Quinquis ont animé une réunion intitulée : " Le portage : comment une PME peut bénéficier des réseaux et expériences des grands groupes français pour pénétrer les marchés étrangers ". Cette réunion a été précédée d'une présentation de la société *Prince de Bretagne* (portée par Carrefour à l'occasion de " France-Chine 2001 " à Pékin).

- **Nancy le 23 avril** : Fabien Leroux a présenté les activités de Partenariat France à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle. Les dirigeants des sociétés nancéiennes *Hampiaux* et *FTZ* (Dominique Hampiaux d'une part, Jean Fauquet d'autre part) ont apporté leurs témoignages de PME portées respectivement par Gaz de France en Hongrie et en Argentine et par Spie au Canada.

- **Pau le 25 avril** : Philippe Desriac (TotalFinaElf) est intervenu lors de la réunion " le V.I.E. et le portage, deux outils performants de prospection à l'étranger ", organisée à Pau par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Pau, en collaboration avec l'Ecole Supérieure de Commerce de Pau, Ubifrance et TotalFinaElf.

- **Marseille le 30 avril** : Jean-Yves Quinquis s'est rendu à la réunion " Journée spéciale Chine " organisée par la FRIAA (Fédération Régionale des Industries Agroalimentaires) avec, notamment, la participation de Christian Deltimple, Directeur PGC de Carrefour Chine, et de Loïc Fauchille, Directeur du Sofitel Marseille Vieux Port (groupe Accor). Jean-Yves Quinquis a présenté les activités de l'Association aux 60 PME présentes et en a reçu plusieurs en entretien individuel.



Partenariat France sur le salon International Atlantic Meeting



Partenariat France sur le salon Avenir Export

LA LETTRE DE PARTENARIAT FRANCE

- **Marseille les 15 et 16 mai** : Partenariat France a participé, dans la cité phocéenne, à l'édition Provence-Alpes-Côte d'Azur du salon *Classe Export*. Fabien Leroux a par ailleurs animé, en compagnie de Philippe Rabit (Président de l'Association et Conseiller du Président de Carrefour) et de Maurice Farine, Vice-Président de la FRIAA, un atelier consacré au portage des PME à l'international.

- **Paris le 12 juin** : à l'initiative du Président Philippe Rabit, le Directeur de la DREE, Jean-François Stoll, la Sous-Directrice en charge de la mission PME de la DREE, Clara Gaymard, les correspondants des groupes membres – actuels et anciens – de Partenariat France ainsi que les trois Secrétaires Généraux successifs de l'Association et leurs collaborateurs se sont réunis à la Maison de l'Amérique latine à l'occasion d'une soirée donnée en l'honneur du Président Chevalier. Celle-ci a permis à tous les participants de lui exprimer leur reconnaissance pour l'action menée pendant six ans à la tête de Partenariat France. Un recueil contenant les lettres de gratitude et de remerciements pour cette action – signées par les Présidents des groupes eux-mêmes – lui a par ailleurs été remis.

- **Dijon les 19 et 20 juin** : l'Association a participé, dans la capitale des Ducs de Bourgogne, à l'édition bourguignonne du salon *Classe Export*. Celle-ci a permis au Secrétariat Général de rencontrer une quinzaine de PME en entretiens individuels. Par ailleurs, Marc Benner, de EDF, a pu présenter, au cours d'un atelier-conférence consacré au portage, les actions d'appui de son groupe aux PME. Le témoignage de Patrick Pierrot, PDG de la société SNCPI (caoutchoucs et plastiques industriels), portée par EDF à l'occasion de *France Expo 2001* à Casablanca, a très utilement, et très concrètement, complété cette intervention.

- le groupe **AXA** a décidé de rejoindre Partenariat France, étoffant ainsi l'offre de l'Association dans le domaine des services.

- **Départ de Jean-Yves Quinquis** : après 22 mois passés au sein du Secrétariat Général – il y était détaché par le groupe Carrefour – Jean-Yves Quinquis rejoint sa Bretagne natale pour se lancer dans une nouvelle aventure professionnelle. C'est avec regret que nous le voyons partir. Car au-delà de ses compétences professionnelles intrinsèques – sens développé des contacts, capacité de négociation à toute épreuve et maîtrise des outils informatiques pour n'en citer que trois – Jean-Yves Quinquis a su apporter sa disponibilité, son dynamisme et sa bonne humeur à l'équipe du Secrétariat Général. Grâce à son appui, l'Association a réduit un certain nombre de coûts, dispose aujourd'hui d'outils de communication performants et " légers " et a pu mieux suivre les actions de portage. Sa contribution à la réflexion sur les activités de Partenariat France – notamment au cours de ses échanges quotidiens avec Fabien Leroux – a été particulièrement appréciée. Partenariat France lui souhaite bon vent et toute la réussite qu'il mérite dans ses nouveaux projets.

PARTENARIAT FRANCE
DANS LA PRESSE

- Dans le quotidien économique " La Tribune " du 19 mars 2002, le dossier " Entreprises ", sous le titre " David et Goliath, un mariage qui peut rapporter gros ", fait la part belle à Partenariat France en partant de l'exemple du portage aux Etats-Unis, en 1998, des Truffières de Rabasse par TotalFinaElf. L'article décrit ensuite les formes de portage mises en œuvre par l'Association, cite plusieurs groupes et indique les résultats obtenus en six ans.

- En suivi de la réunion à Saint-Pol-de-Léon (voir supra), " Ouest France ", dans ses éditions finistériennes, a publié, le 19 avril, un article intitulé " Partenariat France à la rencontre des entrepreneurs : la voie de l'export pour les PME ". " Le Télégramme " du même jour, dans sa page consacrée à Morlaix, a pour sa part décrit brièvement les activités de l'Association en faisant ressortir le succès du portage salon.

- A l'occasion de la réunion à la CCI de Meurthe-et-Moselle (voir supra), " Les Tablettes Lorraines ", bi-hebdomadaire d'informations économiques basé à Nancy, ont publié, le 26 avril, un article intitulé : " International, le portage des PME ".

SUR VOTRE AGENDA

- **Saint-Etienne en octobre (date à déterminer)** : à l'invitation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Etienne, réunion d'information sur le portage avec la participation de Didier Vincent (Alstom).

- **Dijon le 4 novembre** : réunion d'information sur le portage dans le cadre de l'Assemblée Générale du Club du Commerce International 21.

- **Biarritz le 8 novembre** : participation du Président Rabit à une conférence sur le thème du partenariat entre PME d'Europe et d'Amérique latine dans le cadre des 3èmes Rencontres Europe-Amérique latine.

- **Japon en novembre** : le groupe Carrefour organise une mission collective d'au moins cinquante PME françaises – qui pourront ainsi découvrir ou redécouvrir le marché japonais – dans le cadre d'une opération commerciale de promotion des produits français dans ses magasins japonais.

- **Paris en novembre (date à déterminer)** : réunion d'information au Comité Richelieu en présence de Gérard Husson (EADS).

- **Cergy-Pontoise en novembre ou décembre** : réunion d'information sur le portage des PME à l'international, organisée par le Comité d'Expansion Economique du Val d'Oise.

- **Lyon les 4 et 5 décembre** : Partenariat France participera à Classe Export Lyon et animera un atelier-conférence sur le portage, en présence d'un groupe membre de l'Association.

DES RESULTATS CONCRETS POUR LES PME

NOUVEAUX PARTENARIATS

- **Ouest Acro** (Pays de la Loire), entreprise évoluant " autour des métiers de la corde " pour les travaux d'accès difficiles, avec **BNP Paribas** : information-conseil sur les aspects juridiques et mise en relation avec une banque partenaire au Canada (Montréal).

- **MCC** (Centre), entreprise spécialisée dans l'instrumentation et les systèmes de mesure et contrôle des procédés industriels, **Groupe SECA** (Nord-Pas-de-Calais), PME spécialisée dans les prestations de services, le conseil et l'ingénierie dans les domaines de la construction, du bâtiment, de l'industrie, de l'environnement et du développement urbain et **LERC** (Nord-Pas-de-Calais), fabricant d'isolateurs synthétiques pour le ferroviaire, le transport et la distribution d'énergie et de pièces isolantes en matériaux composites pour l'électrotechnique, avec **EDF** : réalisation de missions individuelles de prospection au Maroc (ces PME n'avaient pu, pour diverses raisons, participer à *France Expo 2001* à Casablanca en octobre dernier).

- **Morin Parquet** (Bourgogne), société fabricant et commercialisant des parquets, avec **Carrefour** : hébergement d'un V.I.E. à Milan (Italie), qui devra préparer un dossier permettant à la PME de choisir la meilleure stratégie en terme d'implantation sur le marché italien.

- **Chevillotte** (Centre), fabricant, distributeur, installateur et restaurateur de billards et accessoires, avec **Carrefour** : hébergement d'un V.I.E. à Mexico. Ce V.I.E. aura pour mission principale de prospecter et de générer de nouveaux clients, en particulier à Mexico D.F.

- **FIM (Fédération des Industries Mécaniques)** avec **BNP Paribas** : tutorat/hébergement d'un V.I.E. " Mécanique " à temps partagé dans les bureaux de la banque à Bombay (Inde). Le V.I.E., ingénieur diplômé de l'Institut Supérieur Industriel de Valenciennes, se nomme Yannick Sellin. Il est le cinquième jeune envoyé par la FIM en Inde puis 1996. Les sociétés suivantes ont décidé de confier à ce nouveau Volontaire des dossiers de promotion et d'étude de marché dans le sous-continent indien :

- Kuhn (Alsace) : fabricant de matériel agricole ;
- Interscience (Ile-de-France) : fabricant d'appareils de mesure et d'essais physico-chimiques et physiques et d'appareils d'analyses médicales et biologiques ;
- BMH (Alsace), Pinguely Haulotte (Rhône-Alpes), Augier (PACA) et Secmair (Pays de la Loire), fabricants de matériel pour les travaux publics et/ou pour le bâtiment ;
- enfin, Vectra (Ile-de-France), société d'ingénierie routière, et Citilog (Ile-de-France), concepteur de logiciels de gestion des routes (ces deux entreprises ne sont pas adhérentes de la FIM).

- **MSAT** (Auvergne), société spécialisée dans l'édition d'images satellites et la réalisation de mosaïques d'images, de CD-Rom, atlas multimédia et sites internet, avec **EDF** : préparation d'un plan de prospection dans les pays suivants : Maroc, Chine, République Tchèque, Canada, Mexique et Brésil.

- **Alpes Technologies** (Rhône-Alpes), principalement producteur de condensateurs de puissance basse tension pour la compensation de l'énergie réactive ainsi que d'appareils de mesures associés, avec **EDF** : organisation d'une mission d'affaires sur la Chine (Shanghai).

- **FIM (Fédération des Industries Mécaniques)** avec **Péchiney** : tutorat-hébergement d'un V.I.E. " Mécanique " à temps partagé dans les bureaux du groupe (Promeca) à Moscou. Le V.I.E., Marko Askovic, est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications de Paris. Il a en charge les dossiers des 9 entreprises suivantes :

- Pinguely Haulotte (Rhône-Alpes) : fabricant d'engins de manutention et de transport ;
- Oldham (Nord-Pas-de-Calais) : fabricant de détecteurs de gaz et flammes, d'équipements d'analyse de gaz et poussières à l'émission ;
- PCM Pompes (Ile-de-France) : fabricant de pompes volumétriques pour l'industrie et pour l'extraction pétrolière ;
- Interscience (Ile-de-France) : fabricant de matériel de laboratoire ;
- Augier (PACA) : fabricant d'équipements pour le transport et la distribution de l'énergie électrique ;
- SNRI (Poitou-Charentes) : fabricant de robinetterie industrielle ;
- Deshors (Limousin), société spécialisée en mécanique industrielle et en usinage de précision ;
- SESCOI (Bourgogne) : concepteur de logiciels de FAO, CAO, GPAO pour l'industrie du moulage, modelage et emboutissage ;
- Mecalac (Rhône-Alpes) : matériel de travaux publics, engins mobiles.

- **Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle et Spie** : hébergement, pendant 6 mois, dans les bureaux de Spie à Alger, de M. Abdelkader Raffed, Chargé de Mission à la CCI de Meurthe-et-Moselle, en vue de la création d'une " base légère à l'exportation " en Algérie. La création de cette structure répond à un besoin exprimé par les PME lorraines qui souhaitent rendre permanente leur présence dans ce pays. Avec cette formule, les entreprises (une douzaine dans un premier temps) pourront bénéficier d'une antenne locale opérationnelle, qui pourra intervenir efficacement et rapidement auprès de leurs clients respectifs. Les entreprises seront accompagnées individuellement avec l'assurance d'une veille permanente sur ce marché. Nous aurons l'occasion de revenir plus en détail sur ce projet lors d'une prochaine Lettre.

LA LETTRE DE PARTENARIAT FRANCE

LA PAGE DES D.R.C.E.

Partenaires fidèles - depuis l'origine - de l'Association, les Directions Régionales du Commerce Extérieur contribuent de manière significative au recrutement des PME candidates au portage et, surtout, valident les dossiers de candidatures avant de les transmettre au Secrétariat Général de Partenariat France. Deux d'entre elles nous font part de leur expérience récente.

**PARTENARIAT FRANCE
EN REGION AUVERGNE**

Dans le cadre des *Rencontres Internationales* organisées en juin 2001, à Clermont-Ferrand, sous l'égide du Comité Régional pour le Développement de l'Exportation en Auvergne, la DRCE avait convié Fabien Leroux, Secrétaire Général de Partenariat France, à des rendez-vous individuels avec une dizaine de PME auvergnates intéressées à découvrir l'appui proposé par les grands groupes français à l'international.

Cette initiative s'inscrivait dans le cadre d'une collaboration effective instaurée dès 1996 entre la DRCE et l'Association, qui a porté ses fruits, puisqu'en six ans une vingtaine d'entreprises auvergnates a bénéficié d'actions de portage individuelles et une trentaine d'autres d'actions collectives à travers Carrefour et EDF, dont la Délégation régionale s'emploie activement à soutenir les démarches export des PME. En 2001, deux nouveaux partenariats ont été mis en œuvre : Sol Solution, fabricant d'appareils de mesure du compactage des sols, a signé une convention de portage avec Gaz de France, qui fait bénéficier la PME d'informations, conseils et introductions auprès de partenaires potentiels dans certains pays d'Europe, d'Amérique et d'Asie. Pour sa part, Dieau, constructeur de fontaines de distribution d'eau de boisson, a été hébergé sur le stand de Suez lors des Expositions *Francia 2001* à Mexico et *France-Chine 2001* à Pékin. EDF a quant à lui organisé une mission collective en République Tchèque réunissant un total de 7 entreprises en partenariat avec la C.C.I. du Puy.

Le succès du portage en Auvergne n'est donc pas dû au hasard. Il est vrai que le commerce extérieur régional est dynamique : depuis 1997, les exportations de la région ont progressé de 35 % en valeur, soit une performance sensiblement supérieure à l'évolution nationale (+ 25 %). Michelin est la figure de proue de l'économie régionale, mais la très grande majorité des exportateurs sont des PME, souvent spécialisées sur des marchés de spécialités, parmi lesquelles la DRCE a repéré une cinquantaine d'entreprises régionales d'envergure mondiale.

Pour les acteurs du développement international des entreprises en Auvergne, Partenariat France est une structure qui a toute sa place dans le dispositif d'appui à l'exportation. Le partenariat efficace établi de longue date doit être poursuivi et approfondi afin de prendre en compte les besoins spécifiques de nos PME. D'ores et déjà, il est prévu d'inviter l'Association à participer à la prochaine édition des *Rencontres Internationales Auvergne*.

jean-michel.gutierrez@dree.org

**PARTENARIAT FRANCE
EN REGION CENTRE**

Le succès de la procédure en 2001 – 6 dossiers de candidature présentés, 5 acceptés – est la résultante d'un effort particulier de la DRCE sur la communication. Il est vrai que Partenariat France est mal connu, comme d'ailleurs, malheureusement, le dispositif d'aides aux entreprises.

Finie la communication laissée à d'autres, finis les publipostages massifs. La DRCE, qui doit jouer pleinement son rôle de conseil aux PME, a initié au cours de l'année passée 164 nouveaux contacts avec des entreprises, réalisé 16 journées-pays auxquelles 106 entreprises ont été présentes et participé à 7 réunions d'information montées par les partenaires et 2 Journées Export sous la forme d'un stand.

C'est en effet en privilégiant le terrain que le message a le plus de chances d'aboutir.

La visite d'entreprise est le type de prospection le plus efficace car il engendre le dialogue. L'agent DRCE, dans une démarche de diagnostic export, peut identifier rapidement les besoins des entreprises qui souhaitent " décoller " à l'international et proposer sur place les solutions les mieux adaptées. Et si l'entreprise est déjà porteuse d'une stratégie de développement réfléchie, la connaissance de telle ou telle procédure peut l'amener à adopter une attitude encore plus volontariste.

Les salons export ou autres manifestations de ce genre organisées par les partenaires, généralement le réseau consulaire, donnent l'occasion de rencontrer de nombreuses entreprises en tête-à-tête. A nouveau, le dialogue prime et est porteur, pour qui sait l'exploiter, de réelles satisfactions.

Les dossiers 2001-2002 couvrent un large éventail des différentes formes de portages mises en œuvre par Partenariat France : *portage salon* au Mexique (EDF pour MCC), *portage information-conseil* en Hongrie, Slovaquie, Pologne et Roumanie (Gaz de France pour Jetto), *ouverture d'un carnet d'adresses* en Algérie, au Maroc et en Tunisie (Société Générale pour Nouansport), *hébergement d'un V.I.E.* au Mexique (Carrefour pour Billards Chevillotte) et *mise en relation avec des décideurs* au Liban et en Egypte (BNP Paribas pour Delta Informatique).

philippe.lagier@dree.org