



*Commissariat Général à
l'internationalisation
des PME et ETI (CGIE)*



L'équipe de France de l'export :
bilans et perspectives

Ecole de guerre économique
Lundi 26 mars 2012, Assemblée Nationale

Un diagnostic partagé



- De mauvais résultats ...
 - En volume :
 - Déficit 2011 du commerce extérieur de la France = **-69 milliards d'€ !!!**
 - Allemagne = + 160 milliards d'euros
 - Et en nombre d'entreprises :
 - France = Nombre d'entreprises exportatrices = 100 000
 - Italie = 200 000
 - Allemagne = 300 000

Un diagnostic partagé

- ...malgré des moyens importants :

80 bureaux Ubifrance

CCI international présent dans 77 pays

4 000 CCEF

Guiches uniques régionaux

UBIFRANCE

oseo

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

À
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE

coface

ACFCI

ARF
Association
des Régions de France

CCE
Comité national des conseillers
du commerce extérieur de la France

OSCI
LES OPÉRATEURS SPÉCIALISÉS
DU COMMERCE INTERNATIONAL

Sopexa

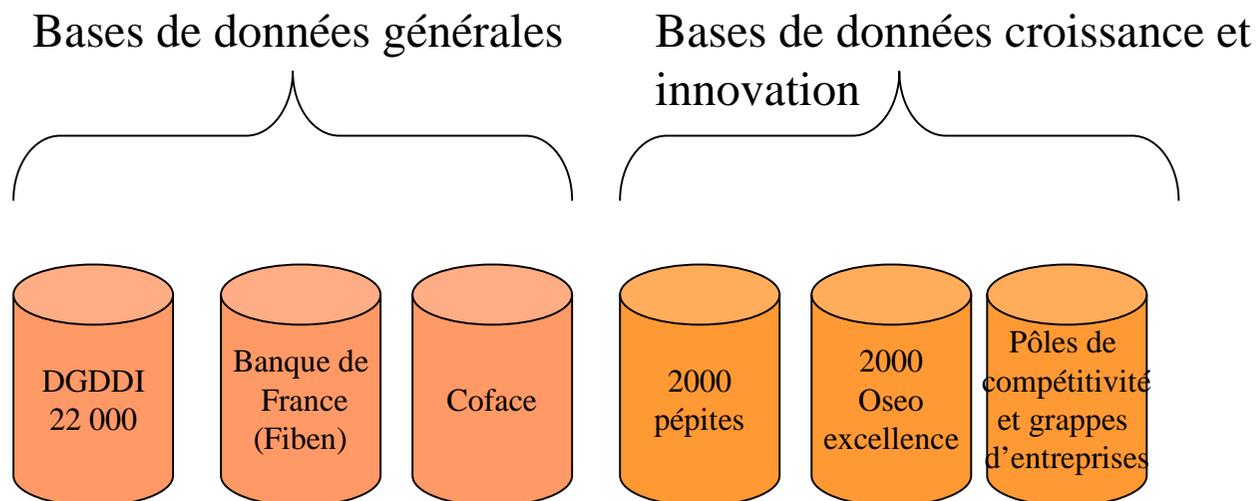
The World from space
www.planetbrowser.com

Les missions du Commissariat Général à l'internationalisation des PME et ETI

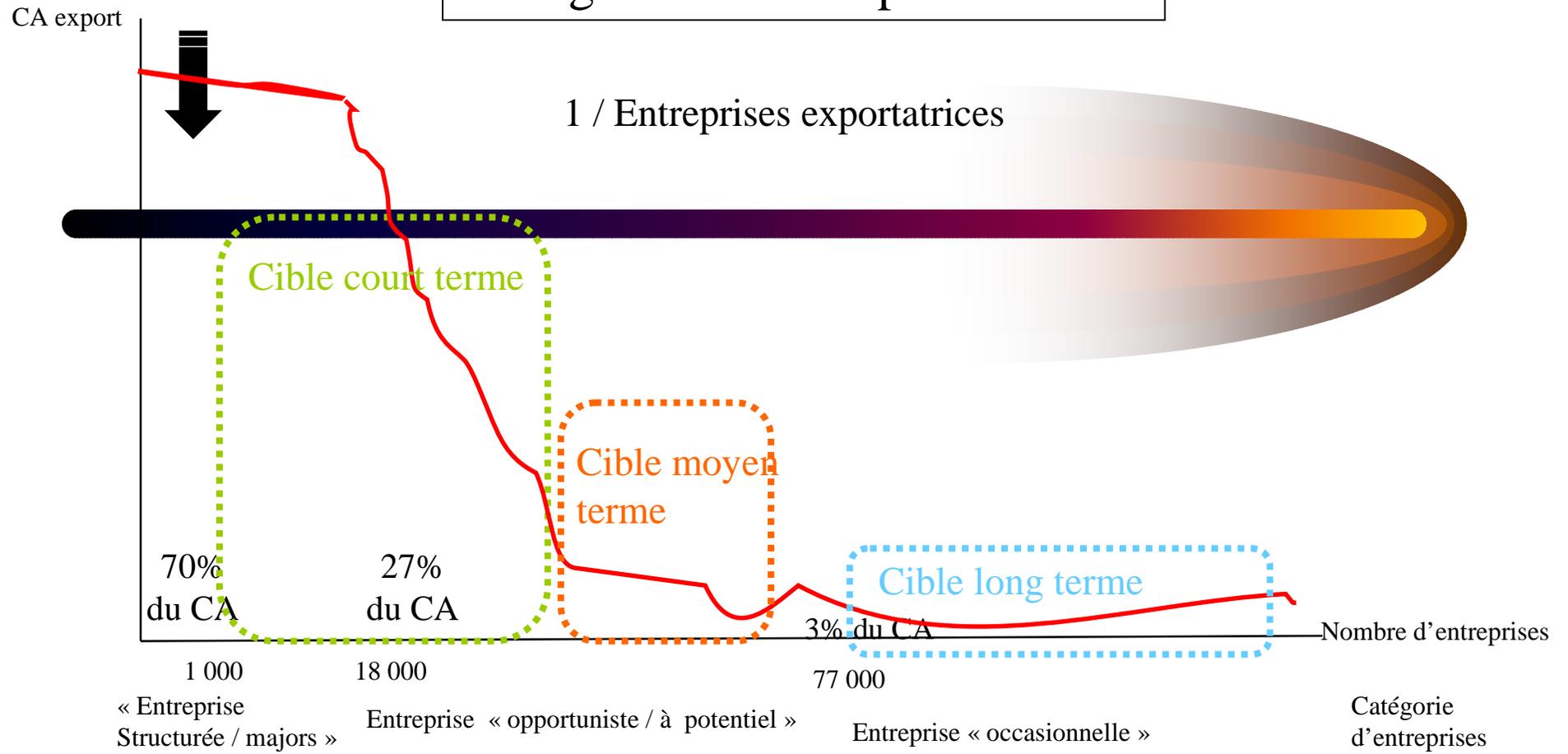
- 2 Missions :
 - Suivi des chartes régionales de l'export et de la mise en place des guichets uniques
 - Mise en place d'un programme d'analyse stratégique export en entreprise
- Originalité : Un commissaire général, chef d'entreprise exportateur

Objectifs et cibles

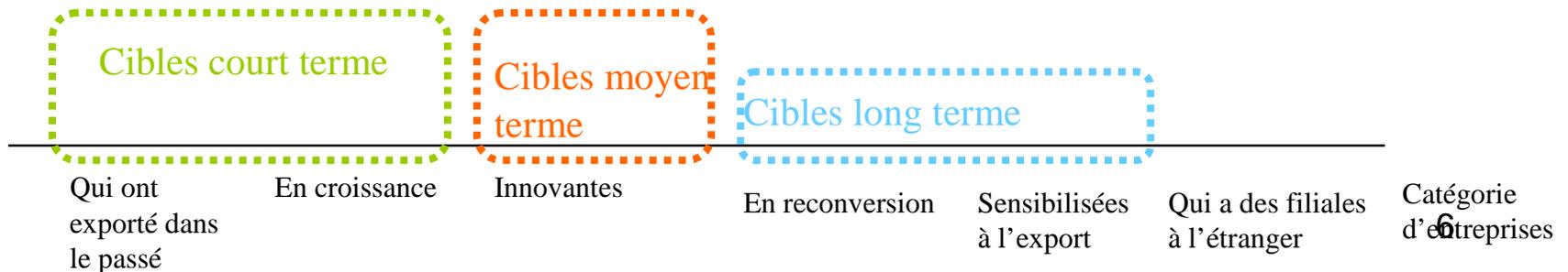
- Un objectif : réduire le déficit
- Des cibles à court, moyen et long terme
 - Identification des cibles :



Catégorie des entreprises cibles

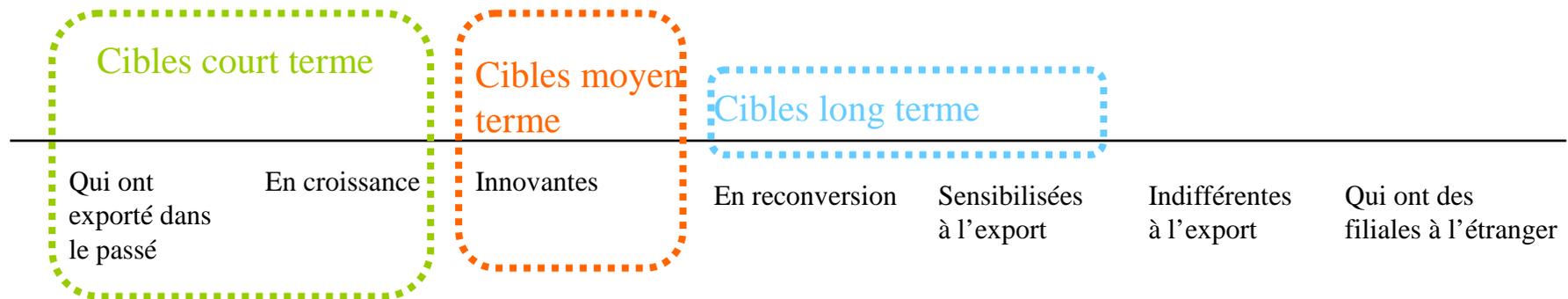


2 / Entreprises non exportatrices

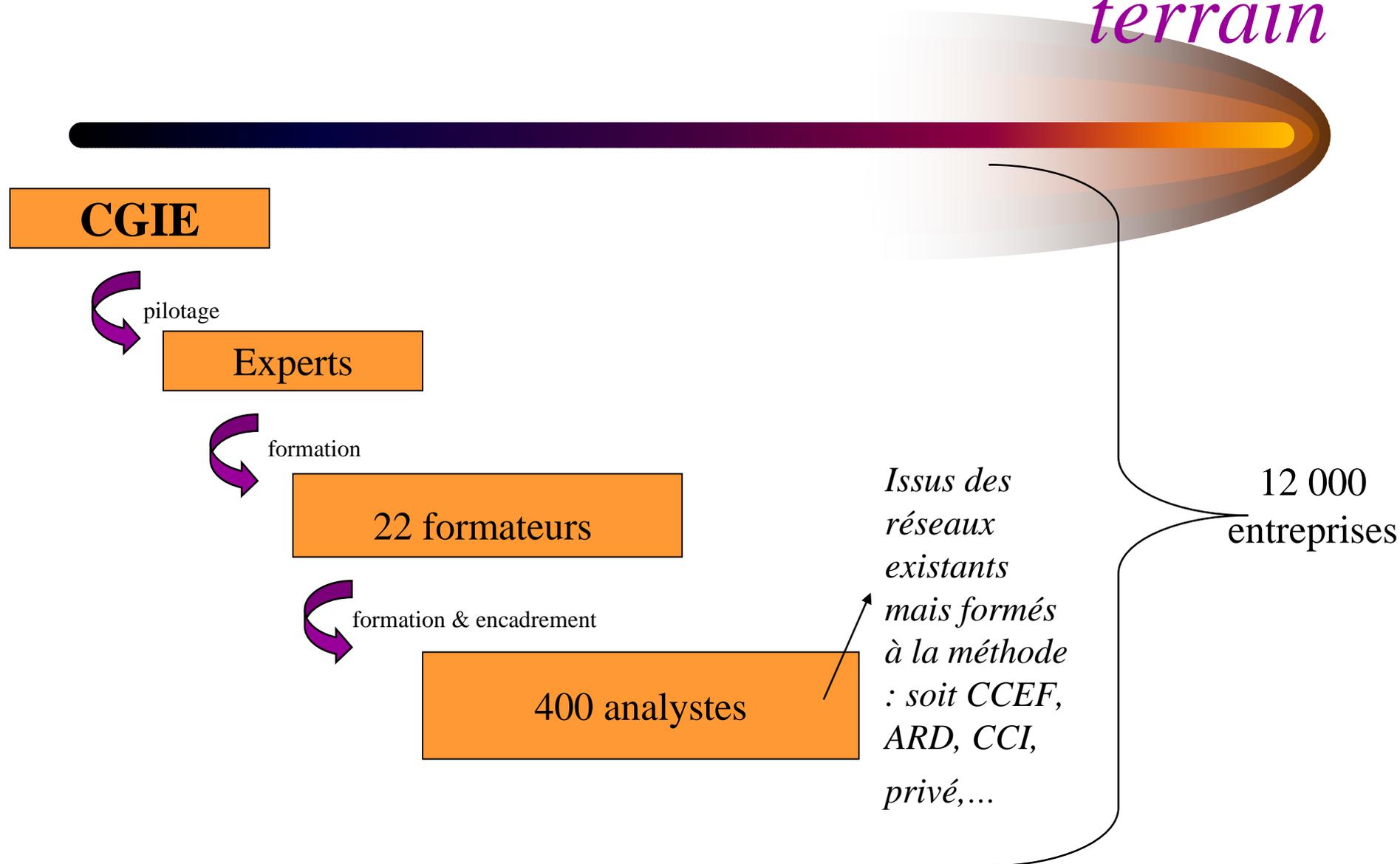


Cibles

Typologie des entreprises qui n'exportent pas aujourd'hui :



Une armée de 400 soldats sur le terrain



Les armes des soldats

- Une Méthode éprouvée : c'est une méthode spécifique pour les PME et PMI qui combine les avantages de
 - l'Association Progrès Management (accompagnement collectif)
 - et d'une méthode mise en place avec succès à la FIM, Acamas (accompagnement stratégique individuel)
- 3 composantes :
 - Un **diagnostic** stratégique export individuel : il doit être réalisé sur le terrain dans les entreprises et avec leurs équipes dirigeante
 - **Identification du nouveau potentiel** d'exportation
 - **Accompagnement** individuel et collectif

La guerre et les combats



- 4 sites pilotes (4000 entreprises cibles) :
 - Champagne Ardennes
 - Picardie
 - Pays de la Loire
 - Rhône Alpes
- Ensuite les autres régions



Merci de votre écoute