

**Plan régional pour l'internationalisation
des entreprises en Haute-Normandie**



Novembre 2013

1. LA HAUTE-NORMANDIE : ETAT DES LIEUX (PAGE 3)

1.1 Le tissu économique

1.2 La balance commerciale haut-normande : une région naturellement ouverte

- ❖ L'évolution de l'export
- ❖ Les secteurs et les classes de produits exportés
- ❖ Les principaux pays d'exportation
- ❖ Les constats

2. LES OBJECTIFS ET LES INDICATEURS DE SUIVI : SENSIBILISER ET ACCOMPAGNER DANS LA DUREE (PAGE 7)

2.1. Les orientations stratégiques

2.2 Les indicateurs de suivi

3. LA STRATEGIE (PAGE 9)

3.1 Les priorités nationales

3.2 Les priorités régionales

4. LES LEVIERS OPERATIONNELS (PAGE 13)

4.1 Sensibilisation au développement de la culture internationale auprès des entreprises, des filières et des pôles de compétitivité régionaux

4.2 La création du nouveau Pôle de l'Excellence Economique

4.3 Le développement d'un observatoire régional des échanges internationaux

4.4 Les dispositifs de soutien et d'accompagnement régionaux : NEO, STRATEX, P.R.A.C.I.

4.5 La mise en place de la plateforme régionale de BPIFRANCE: label BPIFRANCE Export

4.6 L'enseignement supérieur

5. LA GOUVERNANCE (PAGE 18)

Annexe I : tableaux des principaux réseaux d'entreprises régionaux (PAGE 22)

Annexe II : plan d'action de l'ambassadeur économique en Haute-Normandie 2013-2016 (PAGE 23)

Le 12 septembre 2012, les Régions se sont engagées avec l'Etat pour le redressement économique et industriel de la France en signant une déclaration commune Etat-Régions visant 15 engagements. Dans ce cadre, le redressement de la balance commerciale a été identifié comme une priorité stratégique et un levier pour relancer la croissance et l'emploi. De 2002 à 2012, cette balance est passé d'un état d'équilibre à un déficit de près de 70 milliards d'Euros.

Le monde a changé : les marchés émergents sont, pour la plupart hors d'Europe. L'export doit être une priorité pour les entreprises, en leur donnant les outils pour conquérir de nouveaux marchés. Pour cela une série de mesures a été annoncée :

- au niveau national, on peut citer le Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi et l'amélioration du financement des exportations (mise en place d'un mécanisme de garantie, volet international dans la Banque Publique d'Investissement) ;
- au niveau régional, la mise en place dans chaque région d'un Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises (« **PRIE** ») pilotée par la Région, dans son rôle de chef de file en matière de développement économique et d'appui aux PME et ETI

Le PRIE est élaboré avec le soutien des partenaires actifs à l'international, en premier lieu l'Etat, à tous ses niveaux, dans le cadre de la diplomatie économique, notamment l'ambassadeur économique en région qui a un rôle d'expertise et de conseil. Participent également UBIFRANCE, la Coface, Bpifrance, les Douanes, le Comité Haut-Normand des Conseillers du Commerce Extérieur, les institutions consulaires et SEINARI – l'agence régionale de l'innovation.

Les pôles de compétitivité régionaux seront aussi amenés à contribuer à l'élaboration du PRIE. Depuis janvier 2013, le Gouvernement a invité les pôles à développer une stratégie à l'international et un plan d'actions associé. Dans ce cadre, ils doivent identifier les besoins d'internationalisation de leurs membres et les aider dans leur développement. Le PRIE tiendra compte des stratégies d'internationalisation des pôles du territoire.

De même, dans le cadre de la contractualisation entre la Région et les filières d'excellence régionales, parmi les missions portées par ces dernières sont inscrits le développement à l'international et l'attractivité territoriale. Les actions de sensibilisation et d'accompagnement menées par les filières au bénéfice de l'internationalisation de leurs adhérents et du territoire seront reprises dans le PRIE. La Région est l'interlocuteur de référence des filières régionales.

L'ensemble des ces acteurs sera ci-après désignés « **les Partenaires** ».

En Haute-Normandie, le PRIE permet de définir la stratégie régionale d'internationalisation des entreprises, des filières et des pôles de compétitivité et de fixer les priorités régionales en terme de secteurs porteurs et de pays cibles. Il détermine les objectifs quantitatifs et définit les leviers pour les atteindre. Le PRIE aura une durée de 3 ans sur la période de référence 2014-2016.

Ce document stratégique constitue l'une des déclinaisons opérationnelles du Contrat Régional de Développement Economique dont l'une des priorités est le développement à l'international via l'export et l'attractivité du territoire, à mener en concertation avec les acteurs régionaux concernés. De manière complémentaire, il s'articule aussi avec la « Stratégie de Recherche et d'Innovation basée sur une Spécialisation Intelligente » (SRISI), formalisée dans le cadre de la préparation du Programme Opérationnel Régional (POR) FEDER FSE 2014/2020.

1. LA HAUTE-NORMANDIE : ETAT DES LIEUX

1.1 Le tissu économique

La Haute-Normandie est dotée d'une économie régionale forte ainsi que d'une forte productivité du travail. Son PIB pour 2011 est de 48 milliards d'Euros soit 25 600 Euros par habitant, ce qui la positionne au 8^{ème} rang en France.

Le paysage économique régional est marqué par une présence importante de secteurs industriels : l'industrie agroalimentaire, la chimie et pétrochimie, la logistique, auxquels s'associent d'autres secteurs tels que l'aéronautique, la chimie-biologie-santé ou la production d'énergies, ainsi que d'autres filières industrielles et tertiaires qui s'imposent comme de nouveaux facteurs clés du développement à l'international et de l'attractivité du territoire. La région est ainsi marquée par la présence de grands établissements industriels et d'un tissu de PME performantes, dont beaucoup sont souvent des sous-traitants des premiers.

La part de l'industrie dans la valeur ajoutée régionale est la plus élevée de France avec 18,5% contre 12,5% pour la moyenne nationale. Le poids de l'industrie dans l'emploi salarié régional à hauteur de 20% figure au 4^{ème} rang national, témoignage de l'héritage industriel de la région (données INSEE, 2010).

Parmi de nombreux atouts, la Haute-Normandie est notamment :

- 1^{ère} région française pour le raffinage du pétrole (1/3 de la production française de produits pétrochimiques raffinés et 60% de la production française de lubrifiants)
- 1^{ère} région européenne productrice de lin
- 1^{er} pôle mondial de flaconnage pour la parfumerie
- 2^{ème} région française en chimie médicinale
- 4^{ème} région française pour la production de médicaments

La politique régionale de soutien au développement économique, définie dans le CRDE, s'appuie sur la structuration en réseau des entreprises appartenant à des secteurs porteurs. Le tissu régional se caractérise ainsi par la présence de filières d'excellence et de pôles de compétitivité qui fédèrent les acteurs du territoire en favorisant leur développement et leur croissance.

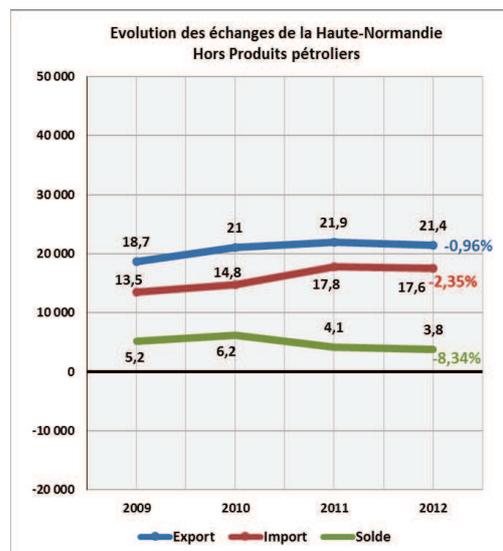
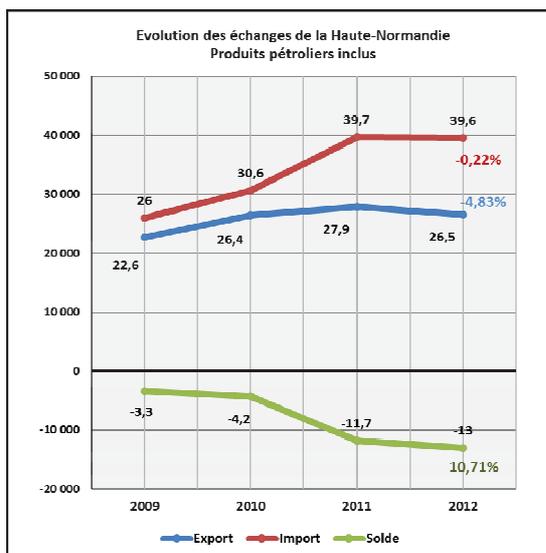
1.2 La balance commerciale haut-normande : une région naturellement « ouverte »

Grace à son tissu industriel, à son complexe portuaire de renommée internationale (Le Havre 1^{er} port français pour le trafic de containers et 2^{ème} port pour le tonnage ; Rouen 6^{ème} port maritime français et 1^{er} pour les céréales et le papier), à sa position géographique privilégiée avec l'ouverture sur la Manche, une des mers les plus fréquentées au monde, et la proximité des grands centres économiques et de consommation européens ; la Haute-Normandie est la 6^{ème} région française pour le commerce extérieur avec 26 578 Mds d'Euros de valeurs exportées. Les exportations représentent ainsi près de 47 % du PIB régional, ce qui place notre région au 2^{ème} rang des régions les plus « ouvertes », derrière l'Alsace (données : Douanes 2010).

a) - L'évolution de l'export

Hors énergie, la Haute-Normandie présente un solde du commerce extérieur positif de près de 4 Mds d'Euros. Ci-dessous est présentée l'évolution régionale de la balance commerciale de 2009 à 2012. Il est intéressant de constater que malgré un solde négatif au cours de la période, hors produits pétroliers, ce dernier se maintient positif à +3,8 Mds d'euros. En 2012 le solde hors produits pétroliers a toutefois enregistré une légère baisse (+4,1 Mds d'Euros en 2011).

TABLEAU N. 1 & 2 : EVOLUTIONS DES ECHANGES HAUTE-NORMANDS



Source : DIRECCTE, Les Douanes

Après le fort ralentissement des échanges enregistrés en 2009, le redressement s'est opéré depuis 2010 ; en 2011, la région a ainsi retrouvé les niveaux de 2008. Ces résultats se sont légèrement infléchis en 2012 avec une baisse relative des exportations à 26 578 Mds d'euros et un fléchissement de la balance commerciale conséquent. Principale cause de cette baisse, la chute des exportations de produits raffinés passés de 6,0 à 5,2 Mds d'Euros soit 19,6% du total des exportations de la région.

b) - Les secteurs et les classes de produits exportés

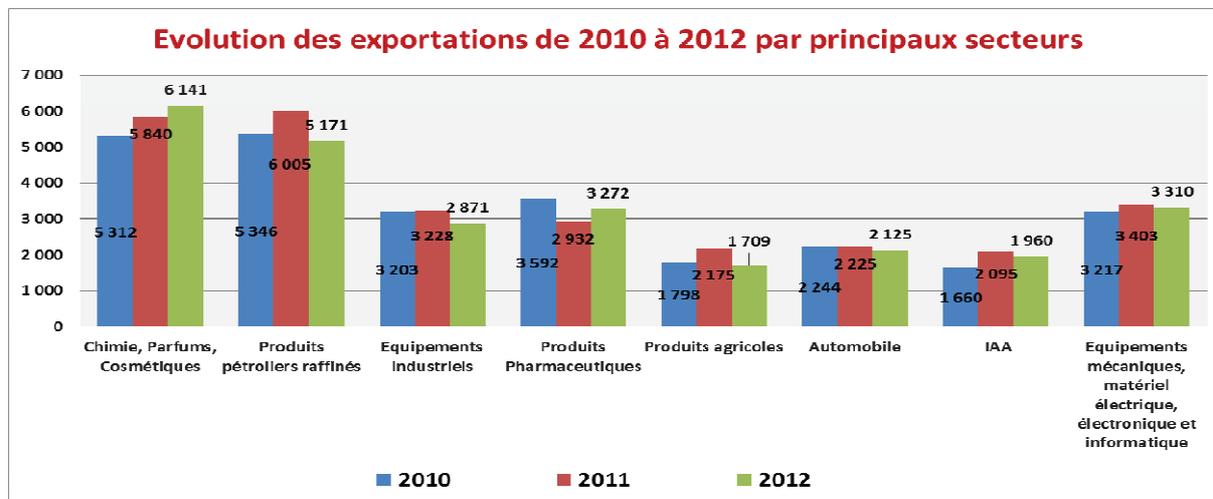
Les échanges sont concentrés sur une dizaine de familles de produits correspondant aux principaux secteurs industriels de la Haute-Normandie, ceci pour les exportations comme pour les importations.

Ainsi, en 2012, les produits pétroliers représentaient 19,46% du total des exportations, chimie et plasturgie 23,11%, pharmacie 12,31%, automobile 8%, les produits agricoles/élevage 6,4%, l'industrie agroalimentaire 7,37%, les équipements mécaniques et matériels électriques 12,45% et les produits métallurgiques et produits métalliques 3,59%.

A noter les évolutions sur 2011, avec la bonne tenue du secteur de la chimie et de la plasturgie qui devance à l'export les produits pétroliers raffinés, suivi de la pharmacie en forte hausse (+11,6%), des produits agricoles en baisse de 21,4% et de l'industrie automobile, en baisse de 4,5%. Le secteur aéronautique ne représente que 1,8% des exportations régionales, principalement via des produits finis élaborés dans d'autres régions.

Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des exportations de 2010 à 2012 par principaux secteurs d'activité.

TABLEAU N. 3 : EVOLUTION DES EXPORTATIONS HAUT-NORMANDES PAR PRINCIPAUX SECTEURS D'ACTIVITE



Source : DIRECCTE, Les Douanes

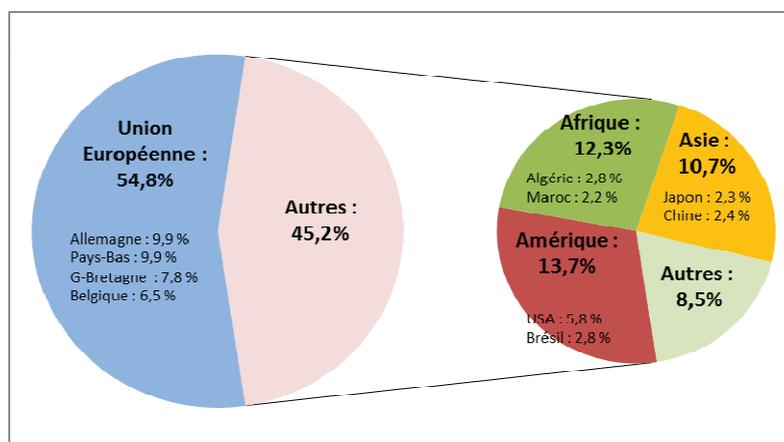
c) - Les principaux pays d'exportation

Pour ce qui concerne les principaux pays partenaires, les pays de l'Union Européenne absorbent 56% des exportations de la Haute-Normandie. La répartition des exportations de la région par zone géographique varie peu par rapport aux années précédentes. L'Union Européenne arrive toujours largement en tête (56 % du total) mais fait moins bien qu'au niveau national. Au sein de l'Europe, les Pays Bas et l'Allemagne occupent ex-æquo la 1^{ère} position avec 10% des exportations totales chacune, la Grande Bretagne la 3^{ème} position (8% du total) et la Belgique la 4^{ème} place (7 %).

Pour ce qui concerne les pays hors Union Européenne, les Amériques avec 13,7% récupèrent leur seconde position au dépend de l'Afrique. Les Etats-Unis à eux seuls absorbent près de 6% des exportations haut-normandes. L'Afrique représente 12,3% du total dont 2,8% pour l'Algérie et 2,2% pour le Maroc. Enfin la part de l'Asie est à 11% et reste stable vis-à-vis de 2011 mais en baisse sur 2010 (12,3%).

Le tableau ci-dessous permet de visualiser la répartition des exportations haut-normandes par zone géographique.

TABLEAU N. 4 : REPARTITION DES EXPORTATIONS HAUTE-NORMANDES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES



Source : DIRECCTE, Les Douanes

d) - Les constats

La Haute-Normandie se classe aux premiers rangs pour son activité export. Une analyse détaillée permet de dégager trois constats :

1^{er} constat : le nombre de PME exportatrices est à développer

Comme indiqué, le tissu industriel haut-normand se caractérise par une forte concentration de quelques grandes entreprises et par un tissu dense de PME/TPE. Si ce dernier représente un potentiel de développement important à l'international, les PME régionales ne contribuent que faiblement à une augmentation des exportations régionales et à l'amélioration de la balance commerciale. En 2011, 1560 entreprises en Haute-Normandie (dont 770 ayant leur siège en région) ont un chiffre d'affaires à l'export qui dépasse 100 000€ : ce nombre doit être développé.

2^{ème} constat : une forte concentration de quelques grandes entreprises à l'export

La diminution du nombre de PME exportatrices s'accompagne d'une forte concentration des exportateurs : 5 entreprises réalisent 25% des exportations et 100 entreprises atteignent 85%. Ces exportateurs sont, d'une part, principalement des grandes entreprises et d'autre part n'ont pas nécessairement leurs sièges sociaux en Haute-Normandie. A titre d'exemple, en dehors de Lubrizol - 1^{ère} entreprise exportatrice ayant son siège en région mais 7^{ème} au rang global – on ne trouve que 25 entreprises régionales parmi les 100 premiers exportateurs de la région. Si la présence de grandes entreprises exportatrices a un impact favorable sur la balance commerciale, indirectement elle limite en partie le développement des PME/TPE qui se focalisent sur un rôle de sous-traitants au service des grands groupes.

3^{ème} constat : une région de transit

La position géographique d'ouverture sur la mer de la Haute-Normandie et la présence sur le territoire des grands ports maritime du Havre et de Rouen limite partiellement la lisibilité des exportations régionales. En effet les produits exportés ne sont pas nécessairement produits en région mais proviennent d'autres territoires. Ces derniers sont toutefois comptabilisés au profit de la balance commerciale haut-normande. A titre d'exemple, les produits pétroliers, chimiques/plasturgiques et pharmaceutiques, qui représentent plus de 53% du total des

exportations régionales, sont en partie issus de sites de production et/ou transformation locaux mais pas exclusivement.

D'où la volonté régionale, avec le soutien des Partenaires, de définir un PRIE qui puisse bénéficier à l'internationalisation des PME et ETI du territoire tout en tenant compte de leurs spécificités.

2. LES OBJECTIFS ET LES INDICATEURS DE SUIVI

2.1 Les orientations stratégiques : sensibiliser et accompagner dans la durée

La volonté régionale est de favoriser l'internationalisation des entreprises (PME, ETI) et des réseaux d'entreprises (filières, pôles, grappes). L'internationalisation est synonyme de développement et essor. Dans le contexte économique actuel, l'ouverture des entreprises à l'export est souvent indispensable pour maintenir leurs activités voire leur survie.

Dans ce cadre, les Partenaires régionaux seront particulièrement attentifs aux entreprises innovantes car, comme le rappelle le document de « **Stratégie de Recherche et d'Innovation basée sur une Spécialisation Intelligente** » (SRISI), les champs de l'international et de l'innovation sont étroitement liés. Une entreprise a plus de chances de réussir dans sa démarche à l'export si elle s'inscrit en parallèle dans un projet d'innovation (selon une enquête Oséo-UBIFRANCE¹, 94% des entreprises qui exportent sont innovantes).

SEINARI, l'agence régionale de l'innovation, apportera son soutien dans la sensibilisation et la détection des entreprises innovantes à potentiel export, les accompagnera dans leurs démarches et favorisera la constitution de partenariats internationaux.

Dans la poursuite de l'internationalisation des entreprises les orientations régionales sont multiples :

- A. **détecter et sensibiliser** de nouvelles entreprises aux enjeux de l'internationalisation pour les faire devenir des primo-exportateurs potentiels ;
- B. structurer la démarche des entreprises déjà exportatrices pour **pérenniser leur internationalisation** et augmenter leur chiffre d'affaires à l'export ;
- C. faciliter l'internationalisation des entreprises par un plus grand nombre de VIE en poste ;
- D. renforcer l'attractivité du territoire.

L'objectif stratégique est donc à la fois quantitatif (sensibiliser et développer le nombre d'entreprises exportatrices) et qualitatif (accompagner sélectivement et efficacement dans la durée).

La présence d'un plus grand nombre d'entreprises régionales à l'export permettra d'accroître la visibilité de la Haute-Normandie et de ses savoirs faire à l'international. L'attractivité du territoire se verra ainsi renforcée avec un effet de levier potentiel pour le développement économique régional.

La volonté régionale est de travailler en étroite collaboration avec l'ensemble des Partenaires pour une action commune, ciblée et efficace. Chaque Partenaire selon ses compétences s'investira sur la sensibilisation, l'accompagnement collectif et/ou individuel et le soutien financier des entreprises du territoire.

¹ « Le lien innovation-exportation » : l'expérience d'Oséo et d'UBIFRANCE », 2010

Les filières d'excellence et les pôles de compétitivité seront les « ambassadeurs » et promoteurs des besoins d'internationalisation de leurs adhérents. Ils contribueront à la définition des priorités régionales et contribueront à la démarche collective. Elaboré en concertation avec tous les Partenaires, le PRIE est avant tout une feuille de route pour un travail d'équipe.

2.2 Les indicateurs de suivi

Le tableau suivant permet de présenter et quantifier les objectifs régionaux sur la période 2014-2016. Dans le cadre du PRIE tous les Partenaires s'engagent sur l'ensemble des résultats selon le respect des compétences spécifiques.

TABLEAU N.5 : TABLEAU DES INDICATEURS ET DES OBJECTIFS REGIONAUX

	Indicateur	Objectif
1	Valeur des exportations régionales hors énergies	Augmentation annuelle du volume en millions d'Euros. <u>Base</u> : valeur des exportations régionales au 31-12-2012
2	Nombre de diagnostics export réalisés (CCI International Normandie, UBIFRANCE, Chambre de Métiers et de l'Artisanat, autres Partenaires)	2014 : 50 2015 : +30% soit 65 diagnostics au total 2016 : +30% soit 84 diagnostics. au total
3	Nombres d'entreprises accompagnées sur les marchés extérieurs : - dont [•] dans le cadre d'actions collectives - dont [•] dans le cadre d'accompagnements individuels <u>Accompagnement</u> : déplacement avec une action commerciale à l'étranger y compris les actions commerciales (salon, convention d'affaire, rencontre acheteurs) se déroulant en France et ayant une dimension internationale.	213 entreprises accompagnées sur 3 ans <u>Base</u> : identifier le nombre d'entreprises exportatrices au 31-12-2012.
4	4.1.) Nombre d'entreprises exportatrices accompagnées (détection, définition de stratégie, actions à l'international, suivi) dans le cadre du Comité Technique Restreint. 4.2.) Développement du chiffre d'affaires export* des entreprises suivies. 4.3.) Evolution du nombre d'emploi*. * Les liasses fiscales annuelles seront utilisées pour comptabiliser le chiffre d'affaires export et l'évolution du nombre d'emploi.	4.1.) Objectif de 70 à 3 ans 4.2.) croissance du CAE de 10 % - 15% sur 3 ans 4.3.) nombre d'emplois créés <u>Base</u> : date de début de l'accompagnement.
5	Nombre de VIE en poste dont [•] financés par la Région	Augmentation du nombre de VIE en poste de 25% en trois ans. <u>Base</u> : 39 en poste au 31/12/2012
6	Pour les entreprises inscrites dans un contrat d'objectifs avec la Région : 6.1.) évolution du chiffre d'affaires export* sur 3 ans 6.2.) Evolution du nombre d'emploi*. * Les liasses fiscales annuelles seront utilisées pour comptabiliser le chiffre d'affaires export et l'évolution du nombre d'emploi.	6.1.) croissance du CAE de 10 % - 15% sur 3 ans 6.2.) nombre d'emplois créés <u>Base</u> : date de début de la contractualisation.

Les Partenaires de l'Equipe de l'Export s'engagent à présenter un bilan annuel de leur action.

3. LA STRATEGIE

3.1 Les priorités nationales

En novembre 2012, la ministre du commerce extérieur a présenté les priorités d'action du Gouvernement pour la reconquête des marchés extérieurs par les entreprises françaises. Celles-ci s'appuieront sur les marges retrouvées pour l'investissement et l'innovation grâce au Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi. L'objectif national est de ramener la balance commerciale de la France à l'équilibre hors énergie.

Dans ce cadre, une étude a été menée par la Direction Générale du Trésor avec le soutien des bureaux UBIFRANCE sur les couples pays-secteurs les plus porteurs pour le commerce extérieur de la France. Elle se base sur une sélection de 47 pays prioritaires identifiés de façon objective en s'appuyant sur un modèle économique utilisé en commerce international, couplé à une analyse des évolutions des parts de marché françaises par pays. Ces 47 pays représentent plus de 10 500 Md\$ d'importations en 2012 qui devraient s'établir à près de 15 000 Md\$ en 2022.

D'un point de vue géographique, l'étude montre que les pays développés devraient rester les principaux acteurs du commerce mondial car, même si leurs poids dans les importations mondiales décroît (passant de 70% à 64% entre 2012 et 2022), il reste le plus important. L'Europe est la première zone géographique en termes d'importations en 2012 mais devrait être dépassée par les autres pays développés en 2022. Les pays émergents capteront 36% des importations mondiales en 2022, contre 30% en 2012. Par contre, si l'on s'intéresse au potentiel d'importations supplémentaires entre 2012 et 2022, il se répartit pour moitié dans les pays développés, dont la croissance sera plus modérée, et pour moitié dans les pays émergents, dont la forte croissance dynamise les importations.

D'un point de vue sectoriel, les secteurs les plus porteurs au niveau national seraient les produits électroniques, l'automobile et les produits chimiques hors pharmacie qui devraient représenter un potentiel d'importations de plus de 1 000 Mds\$ chacun d'ici 2022. Ils sont suivis par les secteurs des machines, des produits agricoles et agroalimentaires et du textile-habillement. Parmi ces secteurs les plus porteurs, la France est relativement bien positionnée dans l'agroalimentaire et la chimie hors pharmacie mais son positionnement est moins favorable dans le textile et les produits électroniques. Certains secteurs de forte spécialisation française, tels que l'aéronautique et la pharmacie, représentent des potentiels d'importation moins importants mais non négligeables.

Une analyse approfondie au niveau de chaque pays a permis de mettre en avant 4 thématiques ou « famille » porteuses pour les exportations françaises dans leur globalité : la santé, l’agroalimentaire, les NTIC et la ville durable. Ces thématiques liées à des besoins fondamentaux, associant biens d’équipements, produits destinés aux consommateurs ou usagers, et services, devraient atteindre un potentiel mondial d’importations de près de 4 750 Md\$ en 2022, dont plus de 3 500 dans les 47 pays sélectionnés dans cette étude. Les 4 familles identifiées étant :

- « **MIEUX SE NOURRIR** » : qualité et diversité des produits, sécurité et traçabilité alimentaire, diététique, mais aussi équipements agricoles ou destinés à l’industrie agroalimentaire ;
- « **MIEUX SE SOIGNER** » : pharmacie, dispositifs et équipements médicaux, parapharmacie et cosmétique, services de santé ;
- « **MIEUX COMMUNIQUER** » : logiciels, numérique embarqué, composants et produits électroniques à haute valeur ajoutée, sécurité, e-services ;
- « **MIEUX VIVRE EN VILLE** » : ingénierie urbaine, architecture, construction et efficacité énergétique, matériels et services environnementaux, transports urbains.

La matrice ci-dessous traduit les priorités secteurs/pays identifiées au niveau national pour soutenir les exportations françaises et le redressement de la balance commerciale.

TABLEAU N. 7 : MATRICE NATIONALE SECTEURS/PAYS

FAMILLE	DESCRIPTIF	SECTEURS INDUSTRIELS	PAYS CIBLES
MIEUX SE NOURRIR	Qualité et diversité des produits, sécurité et traçabilité alimentaire, diététique, mais aussi équipements agricoles ou destinés à l’industrie agroalimentaire	<ul style="list-style-type: none"> → Produits alimentaires, boissons, tabacs et produits agricoles → Machines agricoles 	<p>Chine, Etats-Unis, Japon, Allemagne, Royaume Uni, Belgique, Pays Bas, Corée du Sud, Pologne, Canada, Emirats Arabes Unis, Russie, Tunisie, Maroc, Algérie, Brésil, Singapour, Arabie Saoudite</p> <p>Pologne, Russie, Kazakhstan, Ukraine, Maroc, Algérie, Chine, Mexique</p>
MIEUX SE SOIGNER	Pharmacie, dispositifs et équipements médicaux, parapharmacie et cosmétique, service de santé	<ul style="list-style-type: none"> → Produits pharmaceutiques → Cosmétiques → Appareils médicaux 	Chine, Etats-Unis, Allemagne, Royaume Uni, Japon, Corée du Sud, Pologne, Russie, Turquie, Algérie, Brésil, Inde
MIEUX COMMUNIQUER	Logiciels, numérique embarqué, composants et produits électroniques à haute valeur ajoutée, sécurité, e-services	<ul style="list-style-type: none"> → Produits électroniques (dont composants) et télécommunications → Matériel informatique → Logiciels → Services informatiques et information 	Chine, Etats-Unis, Corée du sud, Allemagne, Royaume Uni, Mexique, Brésil, Japon, Russie, Inde et Qatar
MIEUX VIVRE EN VILLE	Ingénierie urbaine, architecture, construction, et efficacité énergétique, matériels et services environnementaux, transports urbain, mobilité	<ul style="list-style-type: none"> → Ecotechnologies classiques (eau, air, déchet) → Efficacité énergétique → Transport ferroviaire → Services: construction 	Chine, Inde, Etats-Unis, Indonésie, Vietnam, Brésil, Russie, Allemagne, Pologne, Algérie, Arabie Saoudite, Maroc, Turquie, Emirats Arabes Unis

Source : DG Trésor

3.2 Les priorités régionales

Le Contrat Régional de Développement Economique² a identifié les secteurs d'excellence régionale dans les énergies (en particulier renouvelables, notamment dans le domaine marin), les mobilités du futur (automobile et véhicule électrique, aéronautique, logistique), la logistique, la santé et les biotechnologies, et la cosmétique. Ces priorités régionales se traduisent par la présence de filières d'excellence et/ou de pôles de compétitivité dont l'objectif est de fédérer les acteurs du secteur pour en favoriser, entre autre, le développement des compétences, la création de valeur et l'internationalisation. Les filières et les pôles du territoire sont soutenus financièrement par la Région Haute-Normandie.

Aux secteurs d'excellence identifiés par le CRDE et associés à l'attractivité du territoire à l'international s'ajoutent d'autres activités traditionnellement présentes sur le territoire. Ces dernières sont identifiées par la catégorie du « Mieux Produire ». Cette famille regroupe l'ensemble des industries et des services à l'industrie (industries automobile, industrie mécanique et de précision, pétrochimie, etc.). Traditionnellement très présente en région, l'industrie a évoluée au cours du temps pour s'adapter aux changements technologiques, à une demande plus pointue et au contexte économique actuel. Dans ce cadre s'est développée en région une offre industrielle à fort contenu d'innovation telle que les matériaux composites, l'industrie aéronautique, le véhicule électrique, les éoliennes offshore et les services associés.

La matrice régionale (cf. tableau N. 8) reprend les priorités secteurs/pays identifiées au niveau national pour soutenir les exportations françaises et le redressement de la balance commerciale, tout en l'adaptant pour tenir en compte des spécificités régionales. Elle permet ainsi de définir les priorités régionales (secteurs/pays) et de cibler les choix opérationnels de l'action des Partenaires. Dans le cadre de l'élaboration du Programme Régional d'actions Collectives (cf. point 4.4.) la matrice régionale servira de référence pour identifier et sélectionner les actions collectives objet d'un soutien régional.

Dans le cadre de stratégies de développement individuelles, des destinations autres que celles sélectionnées dans la matrice régionale pourront être identifiées, chaque entreprise développant une stratégie propre en termes de priorités marchés/pays. Les Partenaires s'engagent toutefois à présenter et détailler la matrice régionale auprès du plus grand nombre d'entreprises possible lors des actions de sensibilisation et/ou d'accompagnement réalisées.

² Adopté à la Commission Permanente du 16 mai 2011

TABLEAU N. 8 : MATRICE REGIONALE SECTEURS/PAYS PORTEURS

<u>FAMILLE</u>	<u>DESCRIPTIF</u>	<u>SECTEURS INDUSTRIELS</u>	<u>PRINCIPAUX PAYS D'EXPORTS ACTUELS</u>	<u>PRINCIPAUX PAYS D'EXPORT CIBLES</u>	<u>POLES ET FILIERES REGIONALES</u>
<u>MIEUX PRODUIRE</u>	Industries et services à l'industrie	<ul style="list-style-type: none"> → Industrie automobile → Industrie aéronautique → Industrie mécanique et de précision → Matériaux composites → Pétrochimie → Services associés 	<ul style="list-style-type: none"> - Royaume-Uni 20% - Allemagne 16% - Espagne 15% - Belgique 14% 	cf. tableau N. 9 ci-dessous	<ul style="list-style-type: none"> * Pôle MOVEO-ARIA * NAE * Dieppe Méca Energies * Dieppe Navals * LSN * Pôle Nov@log * Vialog * Normandy Packaging
<u>MIEUX SE NOURRIR</u>	Qualité et diversité des produits, sécurité et traçabilité alimentaire, diététique, mais aussi équipements agricoles ou destinés à l'industrie agroalimentaire	<ul style="list-style-type: none"> → Produits alimentaires, boissons, produits agricoles et de la pêche 	<ul style="list-style-type: none"> - Belgique 59% - Luxembourg 13% - Espagne 10% - Allemagne 4% 	<p><i>Pdts laitiers</i> : Belgique, Allemagne, Algérie, Japon.</p> <p><i>Viandes et pdts transformés</i> : Arabie Saoudite, EAU, Japon.</p> <p><i>Pdts de la mer</i> : Russie, Chine/HK.</p> <p><i>Vins & spiritueux</i> : Belgique, Allemagne, Russie, Etats-Unis/Canada, Japon.</p> <p><i>Matériel agricole</i> : Pologne, Rep. Tchèque, zone russophone, Algérie, Maroc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * AHNORIA/CRAN * Technopôle CBS - Chimie Biologie Santé * Normandy Packaging * NOV&ATECH
<u>MIEUX SE SOIGNER</u>	Pharmacie, dispositifs et équipements médicaux, parapharmacie et cosmétique, service de santé	<ul style="list-style-type: none"> → Produits pharmaceutiques → Biotechnologies → Appareils et dispositifs médicaux → Cosmétiques → Packaging 	<ul style="list-style-type: none"> - Belgique 30% - Italie 19% - Allemagne 15% - Espagne 11% 	<p>- <i>Pdts pharmaceutiques et biotechnologies</i> : Royaume-Uni, Allemagne, Suisse, Etats-Unis/Canada, Chine/HK, Inde, Japon, Israel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Pôle Cosmétique Valley * Technopôle CBS - Chimie Biologie Santé * Glass Vallée * Normandy Packaging * NOV&ATECH
<u>MIEUX COMMUNIQUER</u>	Logiciels, numérique embarqué, composants et produits électroniques à haute valeur ajoutée, sécurité, e-services	<ul style="list-style-type: none"> → Produits électroniques (dont composants) et télécommunications → Logiciels → Services informatiques et information 	<ul style="list-style-type: none"> - Allemagne 57% - Belgique 13% - Royaume-Uni 10% - Italie 8% 	<p>- <i>E-commerce</i> : Belgique, Italie, Pays-Bas, Danemark, Suède, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Corée du Sud.</p> <p>- <i>Logiciels & services informatiques</i> : Italie, Royaume-Uni, Suisse, Espagne, Algérie, Maroc, Tunisie, Etats-Unis/Canada, Chine/HK, Singapour, Vietnam.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Association NWX * Pôle MOVEO * Pôle Nov@log * LSN * Vialog
<u>MIEUX VIVRE EN VILLE</u>	Ingénierie urbaine, architecture, construction, et efficacité énergétique, matériels et services environnementaux, transports urbain, mobilité	<ul style="list-style-type: none"> → Ecotechnologies classiques (eau, air, déchet) → Efficacité énergétique → Services: construction 	données non disponibles	<p><i>Electricité et efficacité énergétique</i>: Pologne, Russie, Algérie, Cameroun, Côte d'Ivoire, HK, EAU;</p> <p><i>Environnement</i>: Turquie, Algérie, Maroc, Tunisie, Chine/HK, Inde.</p> <p><i>Bâtiment et second-œuvre</i> : Russie, Algérie, Lybie, Maroc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Energies Haute-Normandie * Pôle MOVEO * NOV&ATECH

Source : Région, Douanes, DIRECCTE, UBIFRANCE, CCI International Normandie, Chambre d'Agriculture de Normandie

TABLEAU N. 9 : FAMILLE « MIEUX PRODUIRE » - MATRICE REGIONALE

<u>FAMILLE</u>	<u>DESCRIPTIF</u>	<u>SECTEURS INDUSTRIELS</u>	<u>PRINCIPAUX PAYS D'EXPORTS ACTUELS</u>	<u>PRINCIPAUX PAYS D'EXPORT CIBLES</u>	<u>POLES ET FILIERES REGIONALES</u>
<u>MIEUX PRODUIRE</u>	Industries et services à l'industrie	→ Industrie automobile	- Royaume-Uni 20% - Allemagne 16% - Espagne 15% - Belgique 14%	Italie, Turquie, Allemagne, Rep. Tchèque, Roumanie, Russie, Maroc, Inde, EAU.	* MOVEO- ARIA * NAE
		→ Industrie aéronautique		Italie, Turquie, Royaume-Uni, Allemagne, Russie, Etats-Unis/Canada, Mexique, Inde.	* Dieppe Méca Energies * Dieppe Navals
		→ Industrie mécanique et de précision		Turquie, Allemagne, Russie, Maroc, Inde.	* LSN
		→ Matériaux composites		Allemagne, Algérie, Etats-Unis, Canada, EAU.	* Pôle Nov@log * Vialog
		→ Pétrochimie		Norvège, Kazakhstan, Russie, Algérie, Angola, Indonésie.	* Normandy Packaging
		→ Services associés		<i>non disponible</i>	

Source : Région, Douanes, DIRECCTE, UBIFRANCE, CCI International Normandie

4. **LES LEVIERS OPERATIONNELS**

4.1 *Sensibilisation au développement de la culture internationale auprès des entreprises, des filières et des pôles de compétitivité régionaux*

Tous les Partenaires s'engagent à mettre en œuvre des actions de sensibilisation de la culture internationale auprès des entreprises, des filières et des pôles régionaux. L'amélioration des performances à l'export est en effet avant tout une question de culture d'entreprise, de compétences et de démarches, aussi bien pour prospecter sur les marchés étrangers que pour nouer des partenariats.

Les Partenaires s'engagent à mener des actions de sensibilisation et à mettre en avant les bienfaits de l'export. Ce dernier est parfois perçu par les entreprises comme une démarche présentant plus de risques que d'opportunités. Or les bienfaits de l'export, s'il est maîtrisé, sont multiples : hausse du chiffre d'affaires, hausse de productivité, hausse de l'emploi. Il représente souvent l'étape incontournable du développement de l'entreprise.

L'objectif que se donne les Partenaires est de rendre le développement export plus proche et plus accessible, par des actions concrètes telles que l'organisation de réunions d'information sur des thématiques spécifiques, des tables rondes sur de sujets d'actualité, des présentations d'experts sectoriels et/ou pays, et de façon plus générale et systématique la diffusion d'informations. Les actions de sensibilisation pourront avoir un caractère collectif et individuel.

4.2 La création du nouveau Pôle d'Excellence Economique

Ce nouveau pôle créé à l'initiative de la Région a pour objectif de rassembler dans un lieu unique les filières d'excellence régionale, les pôles de compétitivité, SEINARI et CCI International Normandie afin notamment de favoriser l'internationalisation des entreprises haut-normandes.

Ceci permettra de développer un esprit et un réflexe inter-filières dans l'objectif de :

- croiser les compétences et les savoir-faire, faciliter le partage d'informations et d'expériences ;
- favoriser la diversification des entreprises en identifiant de nouveaux marchés/débouchés ;
- développer des actions communes sur des sujets transverses (développement international, formation, performance industrielle ou commerciale, etc.) ;
- contribuer à un système collectif de compréhension et d'analyse des mutations économiques.

Dans cette même volonté « fédératrice » s'inscrit le développement des entreprises à l'international. A titre d'exemple, on peut citer les actions portées par les filières et/ou les pôles de compétitivités avec le soutien des Partenaires telles que l'organisation de pavillons collectifs régionaux sur les salons internationaux, les missions de prospections sectorielles et/ou multisectorielles, etc.

La création du Pôle d'Excellence Economique permettra le rapprochement physique entre ces différentes structures pour une coopération renforcée dans la mobilisation des entreprises. L'objectif est d'encourager le développement d'actions coordonnées, permettant de croiser l'expertise sectorielle des filières et des pôles de compétitivité avec l'expertise géographique de CCI International.

Dans cette même logique de rapprochement et conformément aux objectifs du SRISI, SEINARI dans son rôle de diffusion de l'innovation et de la culture innovante contribuera au développement de l'internationalisation des entreprises et identifiera les entreprises innovantes ayant un potentiel à l'international.

Le futur pôle sera opérationnel début 2015 mais ce travail de mutualisation débutera avec la signature du PRIE.

4.3 Le développement d'un observatoire régional des échanges internationaux

La création d'un observatoire régional se fera par la mise en commun et la consolidation des informations disponibles auprès des Partenaires, afin de constituer une base d'observation des échanges internationaux à disposition de ces derniers.

4.4 Les dispositifs de soutien et d'accompagnement régionaux : NEO, STRATEX, P.R.A.C.I.

Les dispositifs de soutien et d'accompagnement de la Région Haute-Normandie s'inscrivent dans le cadre d'aides individuelles ou collectives. La volonté régionale est d'assurer des dispositifs de soutien qui soient à la fois simples, lisibles et efficaces pour les entreprises. Chaque année, la Région mène une évaluation pour vérifier l'efficacité des dispositifs de soutien et, si besoin, les faire évoluer compte tenu des résultats et du contexte.

Les aides individuelles

a) - Le dispositif NEO – Nouvel Exportateur Opérationnel

NEO intervient dans le cadre d'une sensibilisation des entreprises hauts-normandes aux opportunités de développement à l'international. Le dispositif constitue une offre adaptée aux premières démarches d'une TPE/PME d'ouverture à l'export, en permettant d'accompagner les PME primo-exportatrices (chiffre d'affaires export inférieur à 10% du chiffre d'affaires total) sur une première action à l'international (mission, convention d'affaires, etc.). L'accompagnement comprend la réalisation d'un diagnostic individuel obligatoire visant à faire le point sur la capacité de l'entreprise à l'export (moyens humains, financiers, de production), afin d'ébaucher une stratégie et cibler un marché. L'aide intervient en amont, hors contractualisation, et n'est mobilisable qu'une seule fois par entreprise.

b) - La contractualisation

Depuis janvier 2012 la Région Haute-Normandie a mis en place une stratégie d'accompagnement des entreprises dans la durée qui se traduit par un contrat cadre « Région-Entreprise ». La volonté est d'instaurer un dialogue avec l'entreprise pour l'accompagner dans sa stratégie de développement pluriannuelle (3 ans). En contrepartie de l'aide régionale accordée, l'entreprise s'engage sur des objectifs économiques, sociaux et environnementaux qu'elle arrête avec la Région, en conformité avec le CRDE.

Le contrat cadre peut porter sur 5 volets d'intervention : conseil stratégique, renforcement des compétences (emploi et formation), investissement, innovation et développement export. Pour ce qui concerne l'aide régionale au développement export (STRATEX) l'objectif est de garantir ou conforter une stratégie de développement à l'export sur 3 ans en soutenant des actions distinctes (prestation de conseil, actions commerciales (salons, missions, conventions, etc.), recrutement d'un cadre export) pour un maximum de 6 opérations sur 3 ans pour un montant d'aide plafonnée à 75000€ par entreprise (sur les 3 ans).

L'accompagnement de l'entreprise sur le volet export est assuré par CCI International Normandie. Ce dernier travaille en coopération avec les autres Partenaires de l'export.

Les aides collectives : le Programme Régional d'Actions Collectives à l'International (P.R.A.C.I.)

Le P.R.A.C.I. a pour objectif principal de mobiliser la présence du plus grand nombre d'entreprises régionales lors d'actions collectives commerciales à l'international afin de soutenir la stratégie de développement des acteurs régionaux, de renforcer et/ou pérenniser les relations d'affaires vers les marchés porteurs, et d'accroître la visibilité du savoir faire haut-normand à l'international. On entend par action collective à l'international, une action qui mobilise un groupe d'au moins 5 entreprises. Les actions retenues au P.R.A.C.I. peuvent avoir selon les cas un caractère sectoriel ou multisectoriel (le plus souvent des conventions d'affaires ou des forums) et avoir lieu à l'étranger ou sur le territoire national. Dans ce dernier cas pour être éligible l'évènement devra présenter une dimension internationale.

Le programme est construit de façon concertée sous la coordination de la Région par l'ensemble des acteurs régionaux dédiés et/ou impliqués au développement international du territoire. Le P.R.A.C.I. s'appuie sur le Programme France Export préparé par UBIFRANCE auquel peuvent s'ajouter d'autres actions ; il est présenté et voté chaque année par la Commission Permanente du Conseil Régional.

Les bénéficiaires de l'aide régionale sont les structures qui portent et organisent l'action commerciale (salons, missions, conventions d'affaires, forum, etc.), agissant pour le compte des entreprises participantes, réels destinataires du soutien publique. Les porteurs sont selon les

cas CCI International Normandie, les filières d'excellence, les pôles de compétitivité, le comité régional d'expansion agroalimentaire, etc.

En plus des aides individuelles et collectives dont peuvent bénéficier les entreprises haut-normandes, la Région dans le cadre du soutien aux filières, pôles et grappes d'entreprises du territoire, inscrit un financement spécifique « export » dans les conventions établies avec ces structures pour promouvoir le développement à l'international de leurs adhérents et donc du territoire. Parmi les missions accomplies par ces structures apparaissent l'organisation d'actions de sensibilisation à l'export, l'organisation d'ateliers thématiques, le montage d'actions commerciales en France comme à l'étranger, etc.

Les entreprises engagées dans les dispositifs NEO ou STRATEX sont invitées à participer activement au P.R.A.C.I. dans les mêmes conditions que les autres entreprises.

4.5 La mise en place de la plateforme régionale de BPIFRANCE : label BPIFRANCE Export

BPIFRANCE, la banque publique d'investissement, est un outil de compétitivité économique au service des entreprises. Son implantation au niveau régional lui assure le caractère de proximité nécessaire au succès de son action et un partenariat fort avec la Région.

Pour soutenir l'internationalisation des entreprises, BPIFRANCE a élargi son champ d'actions à une nouvelle activité : le soutien et l'accompagnement à l'export. La vocation est de faciliter l'accès à l'export aux entreprises (PME et ETI) en leur proposant un accompagnement à l'international personnalisé et dans la durée. Pour cela, BPIFRANCE a :

- mis en place un label export « BPIFRANCE Export » assorti d'une enveloppe de 150 millions d'Euros destinée aux fonds d'investissements du réseau de CDC Entreprises visant à favoriser les entreprises à l'export ;
- programmé l'intégration d'un Chargé d'Affaire à l'International d'UBIFRANCE au sein de chaque direction régionale, chargé de l'appui des entreprises à l'export ;
- développé un partenariat avec la Coface visant à distribuer les produits de cette dernière au sein des directions régionales et prévoyant l'intégration de 20 collaborateurs Coface.

Chaque direction régionale de BPIFRANCE offrira ainsi, en un même lieu, un ensemble de conseils et de services avec un catalogue commun BPIFRANCE, Coface et UBIFRANCE.

Pour intervenir plus efficacement au service des entreprises et de leur internationalisation, la Région et BPIFRANCE sont convenues de déployer une plateforme dématérialisée commune. Cette dernière sera le point d'entrée unique pour orienter les entreprises vers les financements les plus adéquats et le bon interlocuteur/partenaire.

Dans le même souhait de simplification, BPIFRANCE Export prévoit un produit unique de financement : le prêt de développement export qui remplace les dispositifs de financement existants et soutient les besoins en fonds de roulements et en investissements des entreprises. Ce prêt est d'un montant compris entre 30 000 Euro et 3 millions d'Euros.

Pour les montants supérieurs à 150 000 Euros il est accordé en complément d'un prêt bancaire. Ce dispositif de financement est combiné selon les besoins des entreprises à des produits d'assurances de Coface tels que l'assurance prospection, l'assurance-crédit, l'assurance-change, l'assurance-investissement, ainsi qu'un accompagnement personnalisé par le Chargé d'Affaire International d'UBIFRANCE. Ce dernier offre des conseils dédiés en matière de développement export : ouverture de nouveaux marchés, dynamisation des réseaux, visibilité des produits et de la marque sur les salons et dans les médias professionnels, appui à

l'implantation, renforcement des ressources humaine grâce au dispositif V.I.E. – volontariat international en entreprise.

4.6 L'enseignement supérieur

Le rapprochement entre les acteurs de l'enseignement supérieurs et les PME-PMI et ETI régionale est un enjeu pour aider ces dernières dans leur développement à l'international.

Représentant 90% des entreprises en France et générant 80% des emplois, les PME-PMI, considérées comme étant les leviers de la croissance française, ne réalisent pourtant que 15% du CA français à l'export alors qu'une sur deux est innovante. Il existe pourtant un manque d'adéquation entre les offres de formation et les besoins en compétences des PME-PMI.

L'initiative du Groupe INSA, du groupe CESI, de l'Université de Lorraine et du groupe des Universités de Technologie de développer le projet InnovENT-E© s'inscrit dans cette logique : un institut de formations ouvertes destinées au développement de PME-PMI innovantes à l'export via des cursus de formations adaptés. Destinés tant aux étudiants qu'aux salariés de ces entreprises, ces cursus tiennent compte simultanément des dimensions scientifique, technique, managériale, environnementale et comportementale nécessaires aux stratégies de développement international. Pour cela les adhérents au projet proposent de :

- créer, par coopération étroite entre PME-PMI et établissements, un référentiel national de compétences liées à l'innovation et à l'export pour les PME-PMI ;
- développer et labelliser, à partir du référentiel, des formations (diplômantes, qualifiantes ou non) orientées compétences, de tous niveaux, destinées à plusieurs types de public (formations initiale et continue), accessibles sous des formes variées (en présentiel et/ou à distance) ;
- mettre en place un institut national de formations ouvert InnovENT-E© permettant la promotion et la diffusion des dispositifs créés, ainsi que leur développement dans un processus d'amélioration continue.

Dans ce contexte, la Région Haute-Normandie s'est associée à une communauté d'acteurs multiples (collectivités, universités, pôles, filières, etc.) pour soutenir le projet InnovENT-E©.

Identifié comme un vecteur important du développement économique national au service des PME/PMI, le projet InnovENT-E a été désigné lauréat de l'appel à projet national des investissements d'avenir IDEFI (Initiatives D'Excellence Formation Innovante).

5. GOUVERNANCE

La Convention Régionale de l'Exportation (« Convention ») signée le 27 février 2012 entre les Partenaires de l'export, a défini la politique régionale de soutien à l'internationalisation des entreprises du territoire. Elle a permis d'identifier une stratégie partagée en faveur de l'appui à l'export des entreprises de Haute-Normandie. Parmi les objectifs recherchés :

- a. élargir la base des entreprises exportatrices ;
- b. faire de l'international un levier stratégique de croissance pour les entreprises ;
- c. favoriser la logique et la coopération avec les filières et les pôles de compétitivité et favoriser les actions inter-filières ;
- d. mieux coordonner les actions à l'international.

Le présent PRIE constitue la feuille de route stratégique de la Convention. Le PRIE intègre et adopte la gouvernance définie dans la Convention tout en respectant les évolutions institutionnelles intervenues depuis sa signature au niveau national et régional. C'est donc sous le rôle de chef de file en matière de développement économique de la Région Haute-Normandie que l'ensemble des Partenaires a la responsabilité de mettre en œuvre la réalisation opérationnelle du PRIE.

Les rôles et les fonctions des différents Partenaires dans le cadre du PRIE :

▪ **La Région Haute-Normandie**

Elle est le chef de file du développement économique du territoire. Dans ce cadre, elle définit les orientations stratégiques de soutien à l'internationalisation des entreprises haut-normandes, elle coordonne l'intervention des Partenaires à l'export et anime le Comité de Suivi Stratégique et le Comité Technique Restreint.

Elle identifie et développe les dispositifs régionaux de soutien et d'accompagnement des entreprises à l'export sous la forme de subvention ou de prêts à taux zéro.

Elle conduit la concertation auprès des pôles de compétitivité, des filières d'excellence et des grappes sur leurs stratégies à l'international.

▪ **L'Etat**

La DIRECCTE Haute-Normandie assure la promotion des politiques de l'Etat en faveur du développement international des entreprises. Elle veille à ce que les actions menées en région soient coordonnées avec celles nationales.

Les Douanes, au travers de leur Département des Statistiques et des Etudes Economiques (DSEE) pilote le système de collecte et de mise à disposition des données, tant au plan technique que réglementaire, dans le respect du « Code de bonnes pratiques de la statistique européenne ». Les Douanes mettent à disposition du public, les données régionales et départementales agrégées et détaillées du commerce extérieur selon des modalités multiples (produits et partenaires, entreprises, périodicité, etc.). Dans le cadre du PRIE les Douanes participent à l'identification des pays porteurs en s'appuyant sur des données statistiques de support. Elles complètent par des analyses de suivi les données du commerce extérieur sur les pays porteurs identifiés sur la durée du PRIE.

Par ailleurs, dans le cadre de la priorité accordée à la « Diplomatie Economique » par le Gouvernement, la Haute-Normandie dispose en la personne de Madame Chantal POIRET d'un Ambassadeur pour la région. L'ambassadeur a un rôle d'expert et de conseil au soutien de l'internationalisation des entreprises, ainsi que pour l'attractivité du territoire vis-à-vis d'investisseurs étrangers. Dans ce cadre l'ambassadeur est appelé, entre autres, à :

- mettre à disposition du territoire et des entreprises sa connaissance et ses contacts au sein du réseau diplomatique pour identifier les opportunités d'affaires pour les entreprises ;
- faciliter toutes les démarches diplomatiques liées au développement international des entreprises ;
- rendre des avis techniques sur la participation à des salons et/ou missions proposés par l'Equipe Normande de l'Export, au regard des priorités secteurs/pays identifiées ainsi que de son expérience à l'international.

Le plan d'action de l'ambassadeur pour la région Haute-Normandie est indiqué en **Annexe II**.

▪ **CCI International Normandie**

CCI International Normandie constitue l'interlocuteur de proximité des entreprises haut-normandes dans leur démarche à l'international. Il est responsable de détecter et sensibiliser les entreprises nouvelles exportatrices et d'accompagner les primo exportateurs ou/et les entreprises à potentiel export dans leur développement international. Il se charge de réaliser un diagnostic export (Valid Export) pour en tester le potentiel. Il valide, en partenariat avec le délégué régional d'UBIFRANCE et l'équipe de bpifrance, selon les cas, le projet de développement international (identifier les dispositifs de soutien plus adaptés, assurer l'accompagnement à l'international ainsi que le suivi). CCI International Normandie est le pilote de référence pour la constitution des dossiers régionaux de soutien à l'international (NEO, volet international/STRATEX dans le cadre des contrats d'objectifs).

Il contribue au soutien de l'attractivité du territoire sous le pilotage de la Région.

▪ **UBIFRANCE**

L'Agence a pour mission de favoriser le développement international des entreprises. Le Délégué Régional a pour rôle de représenter l'Agence en région en œuvrant la commercialisation de ses produits et services (conseils marchés, prospection, diagnostic, communication, veille réglementaire) auprès des entreprises³ du territoire. De même, le Délégué Régional s'occupe de la promotion, avec les partenaires régionaux et en particulier CCI International Normandie, des manifestations issues du Programme France Export et met en œuvre le volontariat international en entreprise (V.I.E.). Il s'occupe de la relation avec les filières et de leurs stratégies d'internationalisation sous la coordination de la Région.

Le Délégué Régional travaille en coordination avec l'AFII et les autres Partenaires pour concilier les aspects d'attractivité régionale avec les marchés internationaux dans le respect des priorités régionales en matière d'attractivité.

³ Entreprises du territoire hormis celles appartenant au portefeuille du Chargé d'Affaires International

Le Chargé d’Affaires International est détaché au sein des bureaux régionaux de BPIFRANCE où il est chargé de suivre un portefeuille d’entreprises à fort potentiel de développement à l’international pour offrir un accompagnement sur mesure inscrit dans la durée.

- **BPIFRANCE (bpifrance/oséo, UBIFRANCE, Coface)**

Organisée autour de plusieurs métiers complémentaires, elle propose aux entreprises un continuum de financement à chaque étape du développement. Dans le cadre du développement export, la création du label « BPIFRANCE Export » permet de fédérer les acteurs publics de soutien à l’export, UBIFRANCE, la Coface et la banque publique d’investissement BPIFRANCE. La volonté est d’offrir un accompagnement à l’international personnalisé et dans la durée aux entreprises du territoire ainsi qu’une offre de financement unique. Ce nouveau label a pour objectif de simplifier l’accès aux produits financiers dédiés à l’export et de les rendre plus lisibles pour les entreprises.

- **Coface**

Dans le cadre du partenariat avec BPIFRANCE, un développeur Coface intègrera le siège régional de la banque publique pour assurer la distribution des garanties publiques Coface (assurance prospection, assurance crédit, assurance investissement).

- **Comité Haut-Normand des Conseillers du Commerce Extérieur – CCEF**

Le CCEF est investi d’une action de conseil, de parrainage et de formation au bénéfice des entreprises du territoire. Dans le cadre du PRIE, le CCEF est chargé de deux missions spécifiques i) l’appui et le conseil aux PME et ETI dans le cadre de leur démarche export et ii) la promotion du dispositif V.I.E. auprès des jeunes des établissements d’enseignement du territoire, en ligne avec les orientations de la Ministre du Commerce Extérieur, Madame Nicole BRICQ.

- **Chambre régionale d’Agriculture**

Elle se charge de sensibiliser ses ressortissants à l’international dans le respect des orientations stratégiques du PRIE. Elle représente le point de contact et d’entrée pour l’ensemble des entreprises du secteur et a pour mission d’identifier les entreprises exportatrices ou potentiellement exportatrices pour les accompagner dans leur démarche export. Elle s’engage à agir en bonne concertation et coordination avec les autres Partenaires dans l’intérêt des entreprises.

- **Chambre Régionale de Métiers et de l’Artisanat**

Elle se charge de la sensibilisation à l’international de ses ressortissants dans le respect des orientations stratégiques du PRIE. Elle représente le point de contact et d’entrée pour l’ensemble des artisans du territoire. Elle s’engage à agir en bonne concertation et coordination avec les autres Partenaires dans l’intérêt des adhérents.

- **Pôles de compétitivité, clusters et filières d'excellence**

Ils assurent une mission de détection des entreprises membres qui présentent un potentiel d'internationalisation. Pour l'ensemble des entreprises à potentiel identifié un diagnostic export est réalisé par CCI International Normandie, UBIFRANCE ou un autre Partenaire, afin de valider le potentiel de développement des entreprises membres.

De même, ils assurent un rôle de prescripteur, au nom de leurs membres et auprès des Partenaires, sur les attentes et les besoins d'accompagnement à l'international des entreprises exportatrices de leurs filières respectives, notamment dans le cadre d'actions collectives (Programme Régional d'Actions Collectives à l'International) et/ou d'accompagnements individuels.

Ces réseaux s'engagent aussi à fédérer et sensibiliser les entreprises membres exportatrices au sein de groupes de travail internes.

- **SEINARI**

Dans le cadre des ses missions l'agence gère un outil d'observation de l'innovation. Un suivi du chiffre d'affaires à l'export, et de son évolution, des entreprises innovantes accompagnées par le réseau sera renseigné à l'ensemble des Partenaires.

Un Comité Stratégique de Suivi du PRIE, présidé et animé par la Région, réunit l'ensemble des Partenaires une à deux fois par an. Il est chargé d'assurer le suivi de la stratégie d'internationalisation des entreprises sur le territoire et d'adopter un bilan des actions menées. En fonction des résultats atteints, des constats et de l'évolution du contexte économique, des changements aux actions proposées et aux objectifs inscrits au PRIE pourront être proposés.

Un Comité Technique Restreint du PRIE, présidé et animé par la Région, s'occupera plus particulièrement de l'accompagnement personnalisé des entreprises dans la durée. Il se réunira mensuellement pour l'étude des dossiers et leur suivi.

Annexe I

PRINCIPAUX RESEAUX D'ENTREPRISES REGIONAUX

Association Haut Normandie des Industries Agro-alimentaires (AHNORIA)	<i>Filière agroalimentaire</i>	
Cosmetic Valley	<i>Pôle de compétitivité cosmétique</i>	
Dieppe Méca Energies (DME)	<i>Grappe de la sous-traitance industrielle</i>	
Dieppe Navals	<i>Grappe navale</i>	
Energies Haute-Normandie (EHN)	<i>Filière énergies</i>	
Glass Vallée	<i>Grappe verre et flaconnage</i>	
Logistique Seine Normandie (LSN)	<i>Filière logistique</i>	
Mov'éo	<i>Pôle de compétitivité automobile</i>	
Normandie AéroEspace (NAE)	<i>Filière aéronautique, défense, sécurité</i>	
Normandy Packaging	<i>Filière emballage</i>	
Nov&@tech	<i>Réseau mobilisé des biomatériaux, bioénergies et chimie du végétal</i>	
Nov@log	<i>Pôle de compétitivité logistique</i>	
Technopole CBS	<i>Filière chimie, biologie, santé</i>	
Vialog	<i>Grappe logistique</i>	

**PLAN D'ACTION DE L'AMBASSADEUR ECONOMIQUE
EN REGION HAUTE-NORMANDIE
2013 – 2016**

Dans le cadre du plan «Diplomatie Economique» présenté par le Ministère des Affaires Etrangères, la région Haute-Normandie bénéficie d'un ambassadeur en la personne de Madame Chantal POIRET ci-après désignée par les termes « ambassadeur économique ».

La Région souhaite que ce nouveau dispositif s'intègre dans le futur Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises.

Dans le cadre de ce nouveau dispositif un rôle d'expert et de conseil est confié à l'ambassadeur économique par le Président de Région.

1. DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES A L'INTERNATIONAL

L'ambassadeur économique dans son rôle d'expert devra :

- a) appréhender les secteurs stratégiques à fort potentiel pour le développement international des entreprises haut-normandes ;
- b) identifier, pour chaque secteur stratégique, les pays à potentiel pour l'internationalisation des entreprises haut-normandes et la croissance de leur chiffre d'affaires à l'export.

Sur ces bases, l'ambassadeur présentera au Président de Région, dans les trois mois qui suivront sa nomination, un plan d'actions qui devra répondre à trois objectifs :

▪ ***Favoriser les exportations des PME et des ETI haut-normandes***

Dans ce cadre l'ambassadeur économique :

- ❖ mettra à disposition du territoire et des entreprises sa connaissance et ses contacts au sein du réseau diplomatique pour identifier les opportunités d'affaire pour les entreprises
- ❖ facilitera toutes les démarches diplomatiques liées au développement international des entreprises.
- ❖ rendra des avis techniques sur la participation à des salons et/ou missions proposés par l'Equipe Normande de l'Export, au regard des priorités secteurs/pays identifiées ainsi que de son expérience à l'international.

L'ambassadeur économique identifiera et proposera à la Région - chaque année - au moins une mission économique collective à l'étranger sur les secteurs/pays prioritaires. Ces missions économiques – si elles sont retenues - seront inscrites au programme régional d'actions collectives à l'international (PRACI).

Elles seront constituées d'une délégation d'élus et de dirigeants d'entreprises à fort potentiel export, et seront menées par le Président de Région ou son représentant assisté par l'ambassadeur économique. Ces missions seront préparées, coordonnées et suivies par la Région ou toute autre structure dûment mandatée par la Région, en lien avec l'ambassadeur économique.

Le Président de Région, avec le soutien et le conseil de l'ambassadeur économique, évaluera l'opportunité d'accueillir en région des délégations des pays objet de missions économiques.

▪ ***Favoriser la coopération technologique***

Afin de renforcer la compétitivité des PME régionales innovantes l'ambassadeur économique favorisera, grâce à son expertise, la mise en relation des pôles de compétitivité régionaux avec les centres de recherche et/ou d'excellence étrangers.

L'objectif est d'augmenter le nombre de partenariats entre les pôles et leurs équivalents étrangers avec l'objectif que chaque pôle régional développe des programmes de partenariat international.

▪ ***Œuvrer en faveur de l'attractivité régionale***

En concertation avec la Région, l'ambassadeur économique se fera ambassadeur des atouts du territoire, de ses centres d'excellence et du savoir faire des entreprises régionales, en participant à sa promotion dans le réseau diplomatique français.

L'ambassadeur économique, grâce à son réseau, assurera une veille économique afin d'identifier et/ou capter des opportunités d'implantation et/ou de partenariats de sociétés à capitaux étrangers sur le territoire haut-normand.

L'ambassadeur économique pourra être sollicité pour exprimer un avis sur les projets d'implantation étrangers en région, ou pour apporter tout complément d'information qui serait porté à sa connaissance.

2. MISSIONS INSTITUTIONNELLES

L'ambassadeur économique dans son rôle d'expert et de conseil :

- a) sera associé à l'élaboration du Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises et du programme annuel d'actions collectives à l'international (PRACI) ;
- b) participera en tant que membre invité permanent aux réunions du Comité de Suivi Export organisées dans le cadre de la Convention Régionale de l'Exportation signée le 27 février 2012 ;
- c) sur invitation du Président du comité haut-normand des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, l'Ambassadeur économique pourra participer aux instances de réflexion du comité, afin d'identifier un ensemble de bonnes pratiques entre les réseaux étrangers des CCEF et de la diplomatie économique au bénéfice des entreprises du territoire. Parmi les objectifs recherchés :
 - ❖ développer le parrainage de PME ;
 - ❖ favoriser l'accueil de VIE au sein des sociétés/groupes étrangers dirigés par des CCEF implantés à l'étranger.
- d) participera à la demande de la Région à toute opération ou action de nature à favoriser l'internationalisation des entreprises et la promotion du territoire à l'étranger.

Il est convenu entre l'ambassadeur économique et la Région, que cette dernière représentera pour toutes les entreprises du territoire, le point d'entrée unique de toute demande d'information et/ou de soutien adressée à l'ambassadeur économique.