

Plan régional d'internationalisation des entreprises en Pays de la Loire 2013 / 2015

l'esprit grand ouvert  Région
PAYS DE LA LOIRE



PLAN REGIONAL D'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES EN PAYS DE LA LOIRE

Dans le cadre du Schéma Régional de l'Economie et de l'Emploi Durables
et de la Stratégie régionale à l'international et à l'Europe

En partenariat avec :



PREAMBULE : LES ENJEUX DE L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES	3
<hr/>	
CHAPITRE 1 / L'ETAT DES LIEUX DU COMMERCE EXTERIEUR EN PAYS DE LA LOIRE	3
<hr/>	
1. ETAT DES LIEUX DU COMMERCE EXTERIEUR EN PAYS DE LA LOIRE	3
DES RESULTATS DECEVANTS	3
UNE PROGRESSION SENSIBLE A ENCOURAGER	4
2. LE PARADOXE LIGERIEN	4
LES ATOUS A L'EXPORTATION	4
Des filières bien positionnées à l'export	4
Un dispositif d'appui reconnu et exemplaire	4
LES FREINS A L'EXPORTATION	4
La nature du tissu entrepreneurial ligérien	4
Le manque de structuration des démarches export	5
CHAPITRE 2 / LA STRATEGIE REGIONALE AU SERVICE D'OBJECTIFS AMBITIEUX	5
<hr/>	
1. LES ORIENTATIONS STRATEGIQUES	5
2. LES OBJECTIFS	5
CHAPITRE 3 / LE DISPOSITIF REGIONAL D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES	6
<hr/>	
1. LA COORDINATION DES PARTENAIRES DE L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES EN REGION	6
LES INSTANCES DE GOUVERNANCE	6
Le Hub international stratégique	7
Le Hub international technique	7
LE ROLE DES DIFFERENTS ACTEURS	8
2. LES AIDES REGIONALES A L'EXPORT	9
LE PARCOURS DE L'EXPORT	9
Les aides individuelles	10
Les aides collectives	12
LES AUTRES DISPOSITIFS D'APPUI A L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES	12
Les bureaux à l'étranger	12
Les événements en Région	12
Passerelles International / Innovation	12

PREAMBULE : LES ENJEUX DE L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES

D'un point de vue purement statistique, la mondialisation des échanges, l'interdépendance des économies est manifeste et se traduit à travers la croissance des échanges commerciaux mondiaux et des investissements étrangers qui ont progressé de façon exponentielle depuis les années 1960. Les échanges commerciaux mondiaux ont augmenté deux fois plus rapidement que la croissance du PIB mondial et la croissance des exportations est devenue responsable d'environ 40% de la croissance du PIB de la majeure partie des pays. La situation du commerce extérieur est désormais considérée comme un indicateur majeur des forces et faiblesses économiques d'un territoire et témoigne de son degré de compétitivité.

Le développement économique mondial, et particulièrement la crise qui continue de nous frapper, montre l'interpénétration des économies et la nécessité d'aller à la recherche de nouveaux marchés dont l'enjeu premier réside dans le maintien et la création de l'emploi sur le territoire à travers la croissance des entreprises françaises. On note en effet que les entreprises exportatrices résistent mieux à la crise. A titre d'exemple, en 2011, deux tiers des PME exportatrices ont effectué un investissement productif contre la moitié seulement de l'ensemble des PME. Ces mêmes entreprises affichent de meilleures perspectives de croissance et de rentabilité et prévoient plus d'embauches pour 2013.

Ainsi, la capacité d'une économie à exporter et demeurer attractive dans le concert des échanges mondiaux constitue une nécessité croissante pour le développement d'un territoire nécessitant une action au plan national mais également au plan local, au plus près des entreprises.

Le commerce extérieur français se détériore depuis une dizaine d'années. Si le renchérissement des dépenses énergétiques, la perte de compétitivité, la progression des pays émergents en sont des clés de compréhension, cette situation s'explique aussi par le manque de dynamisme des entreprises françaises à l'international. Après avoir dépassé 130 000 en 2000, le nombre d'entreprises exportatrices s'est stabilisé à environ 119 000 en 2012.

CHAPITRE 1 / L'ETAT DES LIEUX DU COMMERCE EXTERIEUR EN PAYS DE LA LOIRE

1. Etat des lieux du commerce extérieur en Pays de la Loire

Des résultats décevants

Avec une place à l'export qui varie entre le 8^e et le 11^e rang national, les Pays de la Loire semblent en deçà de leur potentiel. En 2012, la région des Pays de la Loire figure en 9^e position au palmarès des régions exportatrices et représente 4,2% des exportations françaises, pour un peu plus de 6 000 entreprises exportant (soit 5% des entreprises).

Si l'on considère que notre région représente environ 5 % du PIB national et qu'elle constitue la troisième région industrielle, des marges de progrès existent. En 2012, la région exporte en valeur 18 milliards d'euros (soit 4,2% du total France 432,6 Mds). Le solde du commerce extérieur ligérien est déficitaire de 6,9 milliards d'euros (soit 8,4% du total France – 81,4 Mds) et de 1,1 milliard d'euros hors énergie (soit 7,6% du total France / 15,3 Mds).

Une progression sensible à encourager

Néanmoins, on observe une progression continue des exportations avec +9,23 % en 2012 (+6,2 % en 2011), alors que la progression n'atteint que 3,2 % au niveau national et qu'elle s'essouffle nettement par rapport à 2011. De même, alors que le nombre d'exportateurs au niveau national a baissé de plus de 4 points (soit moins 5500 exportateurs), il a augmenté de presque 23% en Pays de la Loire entre 2006 et 2011 soit 650 exportateurs gagnés en 5 ans.

2. Le paradoxe ligérien

Les atouts à l'exportation

Des filières bien positionnées à l'export

L'économie ligérienne se caractérise par sa diversité sectorielle. Parmi les filières dynamiques et en progression à l'export, la Région dispose de nombreux atouts à faire valoir : aéronautique, ferroviaire, industries agroalimentaires, mécanique / métallurgie, numérique, végétal, etc. En effet, les Pays de la Loire disposent d'atouts significatifs parmi les grandes familles « Mieux se nourrir, mieux se soigner, mieux communiquer, mieux vivre en ville ».

Néanmoins, on peut remarquer que l'aéronautique et l'industrie agroalimentaire, qui font figures de fleurons de l'industrie ligérienne, font état de résultats tout à fait satisfaisants au niveau national. Pourtant, sur ces deux secteurs, les performances ligériennes sont certes en progression mais plus timides qu'au niveau national.

Un dispositif d'appui reconnu et exemplaire

Le dispositif ligérien d'appui aux entreprises est souvent cité en exemple dans le paysage français. Le volontarisme des acteurs sur ce pan du développement économique est manifeste et s'exprime à travers :

- un des budgets régionaux les plus conséquents dédié à l'export ;
- un des programmes d'appui aux entreprises les plus complets et diversifiés ;
- des actions coordonnées entre l'ensemble des acteurs de l'écosystème (opérateurs nationaux et régionaux, pôles de compétitivité et filières d'excellence)
- une forte mobilisation des entreprises.

Les études et mesures d'impacts partagées entre l'Etat, la Région, la CCII et Ubifrance témoignent d'une forte mobilisation des entreprises auprès des dispositifs existants. Par exemple, le nombre d'aides « Via Prim export » a été multiplié par huit en 3 ans, d'accompagnements Ubifrance multiplié par six en 3 ans (alors que la moyenne nationale est multipliée par deux), le nombre de VIE multiplié par cinq en 5 ans pour une moyenne nationale multipliée par deux (faisant ainsi des Pays de la Loire la 3^e région française pour le nombre de VIE).

Malgré cette implication très forte des acteurs régionaux du développement économique, l'impact de cette mobilisation ne s'est pas encore suffisamment traduit par un développement significatif du chiffre d'affaires export de la région.

Les freins à l'exportation

La nature du tissu entrepreneurial ligérien

Cette situation s'explique notamment par la structure du tissu industriel régional encore fortement composé de sous-traitants des industries traditionnelles et d'une forte proportion de PME et TPE. Par ailleurs, bon nombre d'entreprises ligériennes sont des PME à capitaux familiaux qui ne disposent pas nécessairement d'une « culture de l'international ».

L'analyse réalisée par les CCI dans le cadre de l'Observatoire de l'International, met en évidence une activité concentrée sur un faible nombre d'entreprises (moins de 10% des exportateurs concentrent plus de 90% du chiffre d'affaires export).

Le manque de structuration des démarches export

L'atelier de concertation du Schéma Régional de l'Economie et de l'Emploi Durables (SREED) a été l'occasion d'évoquer les limites du dispositif d'accompagnement public depuis 2006 et les nouvelles attentes des entreprises (structuration interne, conseil et formation notamment). Les entreprises potentiellement exportatrices manquent d'une réelle stratégie à l'international et se positionnent souvent dans une démarche relativement opportuniste en n'investissant pas assez dans les ressources humaines ni même dans les outils marketing indispensables au développement international. Ainsi, à peine 50% des exportateurs disposent d'outils de communication en anglais et moins de la moitié a un salarié dédié à l'activité export.

Une récente étude réalisée par CCI International sur l'impact des accompagnements met en évidence que l'un des freins majeurs repose sur les ressources humaines de nos PME : manque de temps du dirigeant souvent seul à porter l'export ; manque de compétences y compris techniques et linguistiques – ne serait-ce que pour assurer le suivi des contacts engagés lors d'une mission ou d'un salon – ; manque d'expérience et de capacité à encadrer un stagiaire, a fortiori un VIE ou une responsable export. Au-delà, le coût élevé du processus d'internationalisation est fréquemment cité par les PME comme un obstacle majeur à sa mise en œuvre. Il leur est souvent difficile de l'évaluer étant donné qu'il impacte différents domaines (commercial, marketing,...) et que le retour sur investissement ne s'effectue qu'à moyen terme.

In fine, il existe un manque d'intégration de la démarche internationale dans la stratégie globale de l'entreprise : l'export reste une démarche opportuniste, variable d'ajustement dans le développement commercial de l'entreprise ou réponse à une sollicitation ou opportunité sans réflexion stratégique globale quant à l'optimisation de la démarche.

CHAPITRE 2 / LA STRATEGIE REGIONALE AU SERVICE D'OBJECTIFS AMBITIEUX

1. Les orientations stratégiques

Considérant qu'il est nécessaire d'emporter toutes les forces vives à l'international, la Région souhaite favoriser l'internationalisation de l'ensemble des entreprises (TPE, PME, ETI) des filières industrielles représentées sur le territoire. La stratégie régionale veut appuyer la pérennisation du développement export des entreprises déjà exportatrices ainsi que l'éclosion à l'international des savoir-faire non encore exportés et se fonde donc autour de deux leviers complémentaires :

- Détecter et sensibiliser de nouvelles entreprises exportatrices aux enjeux de l'internationalisation
- Structurer la démarche des entreprises exportatrices pour une internationalisation durable

2. Les objectifs

Dans le cadre du partenariat Etat-Régions pour redresser le commerce extérieur du 18 septembre 2012, l'Etat et les Régions se sont fixés l'objectif suivant : « *Faire progresser de 10 000 le nombre de PME/ETI exportatrices à horizon de 3 ans en se focalisant notamment sur les entreprises innovantes, et travailler à l'accroissement du chiffre d'affaires export des entreprises déjà présentes à l'international, au premier rang desquelles les ETI* ».

Par conséquent, la Région des Pays de la Loire s'engage d'ici le 31 décembre 2015 à réaliser, en partenariat avec les acteurs de l'export en région, les objectifs suivants :

- Sensibiliser 1200 entreprises à la démarche export, toutes institutions confondues, et les accompagner ;
- Détecter et accompagner 500 entreprises nouvellement exportatrices¹ afin de faire progresser durablement le nombre d'entreprises exportatrices ;
- Œuvrer à l'accroissement du chiffre d'affaires export des entreprises déjà présentes à l'international, au premier rang desquelles les entreprises à fort potentiel (notamment les ETI), pour rééquilibrer la balance commerciale ligérienne hors énergie ;
- Augmenter de 40% le nombre de VIE cofinancés par la Région².

En complément, pour aller plus loin dans le renforcement des capacités des entreprises ligériennes ayant déjà initié une démarche d'internationalisation, et surtout pour celles présentant un très bon potentiel encore faiblement ou trop peu exploité, la Région et ses partenaires se fixent les ambitions suivantes :

- Accompagner la structuration de la démarche export de 25% des exportateurs « opportunistes /occasionnels » détectés ;
- Consolider l'accompagnement de 50% des exportateurs confirmés ;
- Accompagner de manière soutenue 50 ETI à fort potentiel.

CHAPITRE 3 / LE DISPOSITIF REGIONAL D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

Afin de renforcer la capacité régionale d'exportation, la bonne insertion du tissu économique régional dans le marché international, et d'atteindre les objectifs qu'elle a fixés, la Région Pays de la Loire, chef de file du développement économique sur son territoire, intervient à deux niveaux :

- La coordination des acteurs intervenant sur ce pan du développement économique pour renforcer l'esprit d'équipe autour des enjeux précités et apporter un service cohérent et lisible aux entreprises ;
- L'accompagnement des entreprises dans leurs démarches d'internationalisation pour élargir le cercle des entreprises exportatrices et permettre à celles qui le font déjà d'aller plus loin.

1. La coordination des partenaires de l'internationalisation des entreprises en Région

Les instances de gouvernance

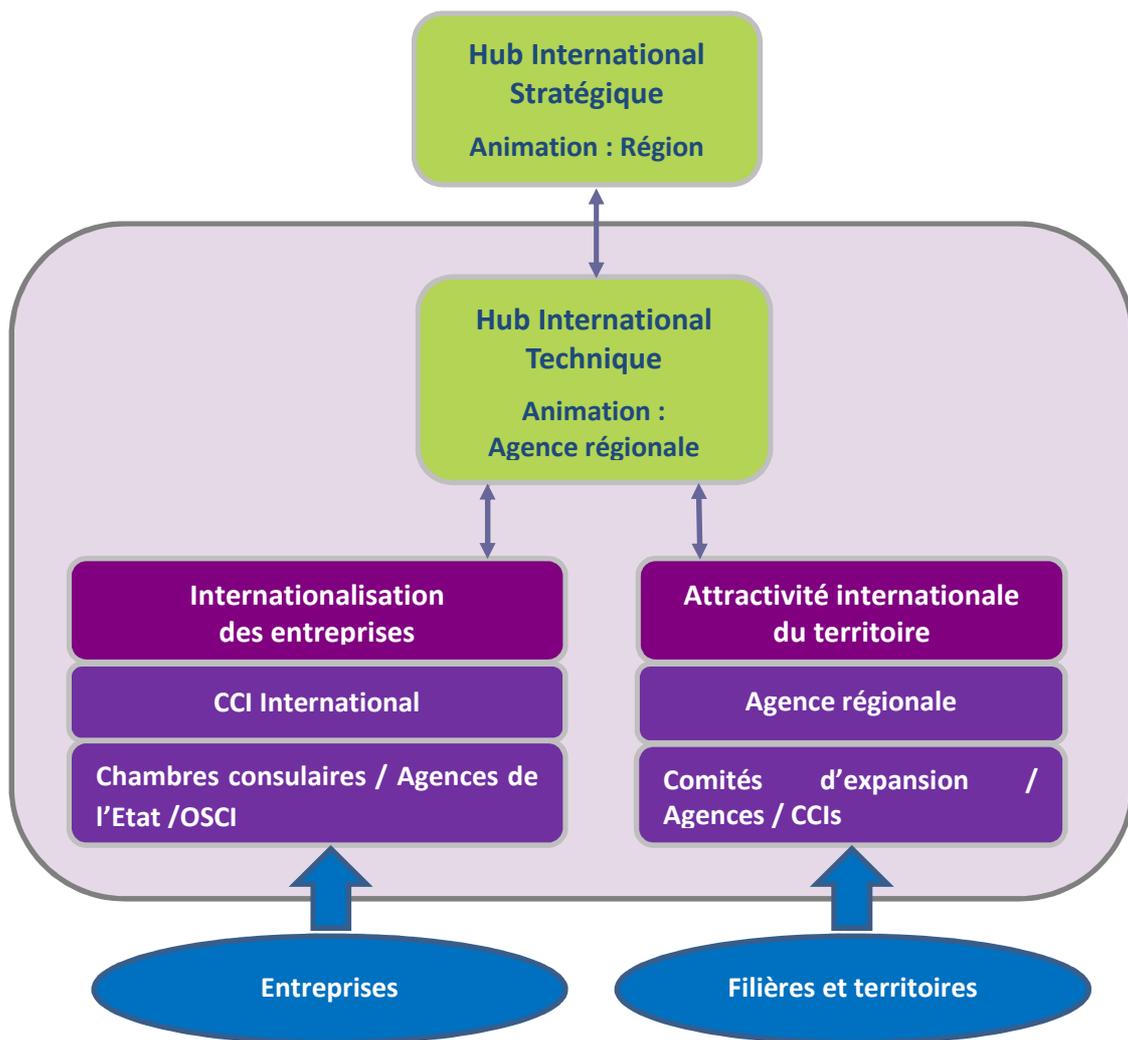
Le Conseil régional souhaite constituer une véritable équipe Pays de la Loire à l'international, partageant une stratégie d'ensemble et soudée dans sa mise en œuvre. Trois objectifs militent pour le développement d'un jeu collectif :

- un souci de mise en cohérence alors que les acteurs de l'internationalisation sont nombreux ;
- la nécessité de faire la part entre, d'une part, la définition d'orientations stratégiques autour d'une Région chef de file, d'autre part les conditions pertinentes de mobilisation des outils et des opérateurs ;
- enfin, la bonne coordination entre les différents acteurs opérationnels.

Dans cette optique, le Conseil régional et l'ensemble des partenaires de l'internationalisation de l'économie ligérienne ont adopté, le 18 mars 2013, lors de la réunion de lancement du Hub stratégique international, le schéma de gouvernance suivant :

¹ Entreprises réalisant moins de 10% de leur chiffre d'affaires à l'étranger ou n'exportant pas de manière pérenne depuis 3 ans

² En prenant l'année 2012 comme année de référence



Le Hub international stratégique

Ce comité stratégique réunit, autour de la Région et entre une et deux fois par an, un nombre limité d'élus des collectivités territoriales et de représentants du monde économique. Il est chargé de définir des orientations partagées et cohérentes sur les différents volets de l'internationalisation de l'économie dont l'export ainsi qu'un plan d'action transversal par filières.

Le Hub international technique

Animé par l'Agence régionale Territoires d'innovation, ce comité de coordination technique qui se réunit tous les deux mois afin d'assurer la bonne mise en œuvre de la feuille de route partagée en matière d'internationalisation de l'économie ligérienne. Il est composé de la Région, de l'Agence régionale Territoires d'innovation, d'un représentant de l'Etat et de ses agences, des agences de développement et des comités d'expansion, de CCI International et de la Chambre régionale d'agriculture. Ce comité peut associer selon les thématiques et sujets à l'ordre du jour les pôles de compétitivité, clusters et filières professionnelles, ainsi que les opérateurs spécialisés du commerce international (OSCI).

Le hub international technique se décline en deux volets distincts :

- le volet « internationalisation des entreprises », animé par CCI International et dédié aux entreprises : il intervient sur l'appui à l'internationalisation et la mise en place de partenariats internationaux à l'export ;
- le volet « attractivité internationale du territoire », animé par l'Agence régionale Territoires d'innovation et dédié aux filières et aux Territoires: il intervient sur les stratégies filières et territoires, le marketing territorial des filières et la détection d'investisseurs.

Le Hub international s'insérera dans l'écosystème régional du développement économique et constituera à ce titre une des quatre branches du Hub PME. Il développera ainsi des liens étroits avec les trois autres branches :

- le réseau des développeurs ;
- le hub financier, incluant la BPI ;
- le réseau de développement de l'innovation (RDI).

Le rôle des différents acteurs

Dans le cadre de la gouvernance susmentionnée, chaque acteur joue un rôle précis dans l'internationalisation des entreprises ligériennes :

Région des Pays de la Loire

Elle définit les orientations stratégiques du soutien à l'internationalisation des entreprises ligériennes, coordonne l'intervention des partenaires de l'export et anime le comité stratégique d'internationalisation des entreprises (Hub international stratégique).

Elle met en place des dispositifs d'accompagnement des entreprises à l'export (Via le Pack export) sous la forme de subventions.

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

CCI International

Elle constitue le point d'entrée des entreprises ligériennes désireuses de se développer à l'international, aux côtés de la Chambre régionale d'agriculture (CRA) pour les entreprises ressortissantes de cette dernière et dans le cadre de la convention signée entre la CRA et la CCI de Région.

Elle oriente les entreprises vers les partenaires régionaux selon la nature de l'accompagnement attendu.

Elle anime le comité d'internationalisation des entreprises au sein du Hub international technique.

Elle contribue à la détection des primo-exportateurs.

Elle conseille et accompagne les entreprises déjà exportatrices ou débutantes dans leur recherche de nouveaux marchés et leur structuration à l'international en mettant en œuvre les dispositifs du Conseil régional (Via le Pack export) et en proposant des actions de conseil, formation, coaching, individuels ou collectifs au travers de son équipe de conseillers spécialisés.

Elle réalise des études et observatoires de l'international qui permettent de connaître et suivre l'évolution des comportements, besoins et attentes des entreprises régionales exportatrices.

Ubifrance

Il met à la disposition des décideurs et opérateurs régionaux et à celle des entreprises son expertise des marchés internationaux fondée sur l'analyse croisée de l'offre française et de la demande étrangère dans tous les secteurs d'activité et notamment dans le cadre des priorités sectorielles/pays définies par la ministre du Commerce extérieur. Cette expertise se concrétise notamment par la mise en place, en coordination avec les acteurs nationaux, régionaux et sectoriels, de prestations de services pouvant recouvrir les périmètres suivants :

- informations et veille sur les marchés extérieurs
- mise en relation des entreprises avec des partenaires commerciaux ou des clients
- appui à la démarche de communication internationale et à la mise en place d'action de relation presse pour développer la notoriété des entreprises
- gestion du dispositif des VIE

Oséo / Banque publique d'investissement

Entreprise publique, elle accompagne les entreprises notamment en matière d'exportation, d'implantations à l'étranger et de partenariats transnationaux à travers une gamme de financements et de garanties. Oséo est intégrée dans la banque publique d'investissement qui se définit comme « un groupe public au service du financement et du développement des entreprises, agissant en appui des politiques publiques conduites par l'État et les régions. Elle favorise par son action l'innovation, le développement et l'internationalisation des entreprises, en contribuant à leur financement en prêts et en fonds propres » (LOI n° 2012-1559 du 31 décembre 2012 relative à la création de la Banque publique d'investissement).

Coface

Société d'assurance de droit privé, elle gère pour le compte et avec la garantie de l'Etat, des garanties publiques destinées à encourager et soutenir les exportations françaises : assurance prospection, assurance change, assurance des cautions et des crédits de préfinancement / risque exportateur, assurance-crédit pour les contrats ayant une durée d'exécution longue et/ou financés à plus de 2 ans, assurance investissement.

Pôles de compétitivité, clusters et filières d'excellence

Ils assurent une mission de détection des entreprises membres qui présentent un potentiel d'internationalisation.

Ils fédèrent et sensibilisent les entreprises membres exportatrices au sein de groupes de travail internes.

Ils assurent un rôle de prescripteur, au nom de leurs membres et auprès des partenaires de l'export, sur les attentes et besoins d'accompagnement à l'international des entreprises exportatrices de leurs filières respectives, notamment dans le cadre du programme régional d'actions collectives à l'international.

Chambre régionale d'Agriculture (SPPL)

Elle constitue un point d'entrée pour les entreprises des secteurs agro-alimentaire et végétal désireuses de se développer à l'international, aux côtés de la CCIR pour les entreprises ressortissantes de cette dernière et dans le cadre de la convention signée entre la CCIR et la Chambre régionale d'agriculture (CRA).

Elle met en œuvre le Programme régional d'actions collectives à l'international sur le volet agroalimentaire et végétal.

Elle assure une mission de détection des entreprises qui présentent un potentiel d'internationalisation. Elle fédère et sensibilise ses entreprises ressortissantes autour des problématiques de l'international.

Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat (Mission Métiers d'Art)

Elle met en œuvre le Programme régional d'actions collectives à l'international sur le volet métiers d'art.

2. Les aides régionales à l'export

Le dispositif régional d'appui à l'export est construit autour d'outils innovants et incitatifs pour produire un réel effet de levier auprès des entreprises. Via le Pack export permet d'offrir à chaque entreprise, selon sa maturité export, l'outil adapté à son besoin, et en l'incitant fortement à s'engager dans une stratégie construite avec un plan d'action préétabli.

Le parcours de l'export

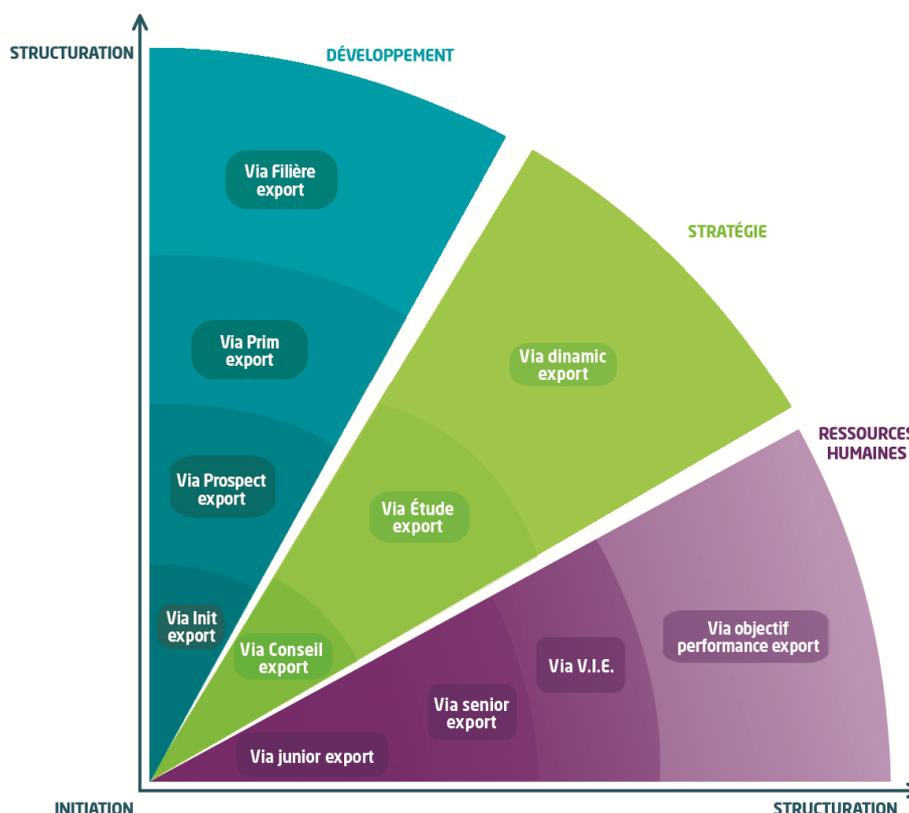
Le parcours de l'export apporte à chaque entreprise selon sa taille (TPE, PME, ETI), son niveau de développement à l'international (primo-exportateur ou exportateur confirmé), un outil correspondant à ses besoins (conseil, matériel, RH).

L'accompagnement régional porte à la fois sur l'acquisition des moyens matériels indispensables à la commercialisation à l'étranger (communication, protection juridique, participation à des opérations), l'accès à des prestations de conseil stratégique (diagnostic du potentiel export, identification de marchés cibles), enfin l'intégration au sein de l'entreprise de ressources humaines dédiées (stagiaires, volontaires internationaux en entreprises, cadres export).

Pour mettre en place ce dispositif d'appui, la Région a choisi de s'inscrire en coordination avec les actions mises en œuvre par l'ensemble des partenaires de l'export avec :

- la création d'outils complémentaires :
Via V.I.E, Via Prospect Export s'appuient sur les dispositifs nationaux et actions menées par Ubifrance
- l'exploitation des compétences des différents opérateurs pour mettre en œuvre les dispositifs régionaux :
VIA Conseil export, VIA Init export, VIA Junior Export, VIA Senior export, VIA V.I.E sont co-instruits avec les chambres économiques consulaires et leurs services dédiés à l'international

Le parcours de l'export



Les aides individuelles

Stratégie / conseil



S'appuyer sur les compétences de son conseiller international pour structurer sa démarche export

Mis en œuvre en collaboration CCI International Pays de la Loire



Identifier et sélectionner un nouveau marché cible



Améliorer ses performances commerciales à l'international

Mis en œuvre en collaboration



Développement / prospection



Se doter des outils de communication et marketing indispensables au développement international

Mis en œuvre en collaboration



Participer à un salon ou une mission de prospection commerciale à l'étranger

Ressources humaines



Renforcer l'impact d'un stage export à travers un soutien à l'encadrement du stagiaire

Mis en œuvre en collaboration



Intégrer temporairement un cadre export expérimenté pour mettre en place un plan d'action

Mis en œuvre en collaboration



Recruter un Volontaire International en entreprise

Mis en œuvre en collaboration



Recruter un cadre export

Les aides collectives

Outre ces dispositifs d'appui individuel, pour favoriser les synergies et les échanges d'expériences, la Région encourage également la mise en place de démarches collectives pour chasser en meute à l'international à travers :



Conquérir collectivement un marché étranger



Participer collectivement à des salons ou à des missions à l'étranger

Mis en œuvre en collaboration



Les autres dispositifs d'appui à l'internationalisation des entreprises

Les bureaux à l'étranger

Le renforcement des capacités d'internationalisation de nos entreprises repose également sur la constitution d'un réseau d'appui à l'étranger au sein des pays que notre collectivité définirait comme cibles. La Région des Pays de la Loire souhaite aujourd'hui accroître le volume d'exportations de ses acteurs économiques au sein de pays dont les marchés sont depuis quelques années en forte progression, tels que l'Inde, le Brésil ou la Turquie. A ce jour, les bureaux de représentation des Pays de la Loire en Chine et en Inde réalisent, en coordination avec CCI International et en synergie avec Ubifrance et les CCIFE, des prestations à titre gratuit au bénéfice des entreprises ligériennes désireuses de développer des projets dans ces pays.

Les événements en Région

Par ailleurs, la Région accompagne les événements consacrés à l'export sur le territoire et notamment International Connecting Day (ICD) qui constitue une journée de sensibilisation, d'information, de réseautage pour les entreprises désireuses de se lancer à l'international.

Passerelles International / Innovation

Dans la mobilisation des dispositifs d'appui à l'export, des croisements devront être opérés avec l'action régionale en faveur de l'innovation. On constate en effet des liens forts entre la capacité des entreprises à innover et celle d'accéder à des marchés étrangers.

l'esprit grand ouvert



Région
PAYS DE LA LOIRE

