

Présenté par
Valérie PÉCRESSE
Présidente du conseil régional
d'Île-de-France

ACTUALISATION DE LA STRATÉGIE EXPORT RÉGIONALE 2023-2025

Sommaire

EXPOSÉ DES MOTIFS	3
PROJET DE DÉLIBÉRATION	5
ANNEXE À LA DÉLIBÉRATION	7
Annexe 1 : Stratégie Export régionale 2023-2025	8

EXPOSÉ DES MOTIFS

Actualisation de la stratégie régionale d'internationalisation des entreprises 2023-2025

La région Île-de-France fait de l'internationalisation des entreprises un axe fort de sa politique de développement économique. De ce fait, la **stratégie Impact 2028**, adoptée par délibération du conseil régional en date du 19 mai 2022, prévoit dans son sous-axe 2.4 « Exporter et internationaliser les entreprises franciliennes » la définition et le lancement d'une stratégie régionale d'internationalisation des entreprises pour poursuivre et actualiser la précédente stratégie Export #Leader.

Ainsi pour la prochaine période triennale, les objectifs de cette stratégie régionale d'internationalisation des entreprises sont les suivants :

- **Augmenter de 5% tous les 2 ans le nombre de PME exportatrices** en engageant un plan de communication fort et coordonné ainsi que des mesures d'accompagnement et de financement ;
- **Pérenniser ces PME à l'export en augmentant le chiffre d'affaires à l'export** des entreprises de manière durable : avec un objectif de + 50 % de CA à l'export au bout de 3 ans pour les entreprises aidées par la gamme up ;
- **Poursuivre la simplification de l'action publique** en renforçant la coordination entre les acteurs (Team France Export Île-de-France, Conseillers du Commerce Extérieur Île-de-France, Région Île-de-France...).

La stratégie régionale d'internationalisation des entreprises 2023-2025, annexée au présent rapport, est un programme partenarial auquel s'associent 17 partenaires publics et privés franciliens. Ces derniers s'engagent aux côtés de la Région autour des axes suivants :

Axe I : « Une communication forte pour sensibiliser les entreprises franciliennes à l'export »

- Sensibiliser 10 000 entreprises par an au potentiel de l'international et renforcer l'impact de la plateforme régionale www.teamfrance-export.fr/iledefrance.

Axe II : « Accompagner, accélérer et sécuriser les entreprises franciliennes à l'export »

- Accompagner 2 500 entreprises aux défis de l'international avec la Team France Export Ile-de-France, soutenir les dirigeants et leurs entreprises dans leur développement à l'export avec le mentorat, accélérer le développement international des filières prioritaires, former les équipes aux langues étrangères avec QIOZ et financer les projets d'internationalisation des entreprises avec TP'up et PM'up.

Axe III : « S'allier pour conquérir de nouveaux marchés à l'international »

- Coopérer pour gagner à l'export, mettre en valeur l'expertise francilienne à l'international avec Paris Region Expertise et renforcer l'impact commercial des salons internationaux franciliens pour les entreprises franciliennes.

Cette stratégie détermine les priorités régionales et les actions opérationnelles associées aux indicateurs de suivi pour la période 2023-2025. Elle mobilise les dispositifs régionaux existants :

- **Le financement des projets d'internationalisation des entreprises avec TP'up et PM'up** : la Région mobilise fortement la gamme 'up avec un budget porté à 39 M€ en 2023. En 2022, le financement des entreprises lauréates sur le volet internationalisation est estimé à 3 M€ sur l'année.

-La coopération pour gagner à l'export : La région Île-de-France et Business France soutiennent, financent et organisent des missions d'appui à l'export des entreprises franciliennes lors des déplacements d'élus ou de représentants de la région Île-de-France. L'objectif est de proposer aux entreprises franciliennes des opportunités d'affaires en s'appuyant sur les relations politiques entretenues par la Région dans le cadre de ses actions internationales ou les réseaux de collectivités internationaux, permettant de faciliter la mise en contact avec des grands donneurs d'ordre et de renforcer la visibilité de ces entreprises sur ces marchés.

-La formation des équipes aux langues étrangères avec QIOZ : La Région met à disposition de tous les franciliens un outil d'apprentissage numérique accessible sous forme d'une application (IOS/Android) et d'un accès web gratuits.

-La mise en valeur de l'expertise francilienne à l'international : Paris Region Expertise (PRX) : PRX est une initiative pilotée par la Région qui met à disposition les meilleures expertises de l'écosystème francilien pour ses partenaires étrangers.

Cette stratégie sera aussi marquée par le déploiement d'une nouvelle mesure phare :

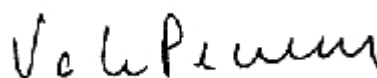
-Accélérer le développement international des filières prioritaires : La Région définit à l'occasion de la stratégie export régionale 2023-2025 les filières prioritaires suivantes :

- o Aéronautique et spatial
- o Cosmétique
- o Santé
- o Mobilité durable
- o Energie décarbonée

Un accompagnement sur mesure sera proposé aux PME et ETI de ces filières, afin de leur offrir un programme d'accélération dédié et adapté à leur niveau de maturité à l'export (primo-exportateur ou exportateurs réguliers).

Je vous prie de bien vouloir en délibérer.

La présidente du conseil régional
d'Île-de-France



VALÉRIE PÉCRESSE

PROJET DE DÉLIBÉRATION DU 21 SEPTEMBRE 2023

ACTUALISATION DE LA STRATÉGIE EXPORT RÉGIONALE 2023-2025

La commission permanente du conseil régional d'Île-de-France,

VU le Traité instituant la Communauté européenne et notamment ses articles 107 et 108 ;

VU le code général des collectivités territoriales ;

VU la loi n° 2015-991 du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République ;

VU la délibération n° CP 11-596 du 7 juillet 2011 relative au soutien à divers organismes contribuant au développement économique et à l'emploi régional ;

VU la délibération n° CR 230-16 du 14 décembre 2016 relative à l'adoption du Schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation 2017-2021 ;

VU la délibération n° CR 222-16 du 15 décembre 2016 modifiée, relative à la stratégie internationale de la région Île-de-France ;

VU la délibération n° CR 2017-37 du 10 mars 2017 relative à la mise en œuvre de la stratégie #Leader pour la croissance, l'emploi et l'innovation (SRDEII) ;

VU la délibération n° CP 2017-426 du 20 septembre 2017 relative à la mise en œuvre de la stratégie #Leader pour la croissance, l'emploi et l'innovation (SRDEII) : actions pour l'économie, l'emploi et la formation sur les territoires ;

VU la délibération n° CP 2019-218 du 22 mai 2019 relative au Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises 2019-2021 ;

VU la délibération n° CP 2019-377 du 18 septembre 2019 relative à la Convention « Team France Export Île-de-France » ;

VU la délibération n° CR 2021-039 du 2 juillet 2021 modifiée relative aux délégations d'attributions du conseil régional à sa commission permanente ;

VU la délibération n° CP 2021-332 du 22 juillet 2021 relative à l'intégration d'une clause éthique dans les conventions passées par la Région ;

VU la délibération n° CR 2022-029 du 19 mai 2022 relative à mise en œuvre du Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation d'Île-de-France (SRDEII) 2022-2028 ;

VU la délibération n° CR 2022-078 du 12 décembre 2022 portant révision du règlement budgétaire et financier et règlement relatif aux méthodes comptables et durée d'amortissement ;

VU le budget de la région Île-de-France pour 2023 ;

VU l'avis de la commission du développement économique et de l'innovation ;

VU l'avis de la commission des finances et des fonds européens ;

VU le rapport n°CP 2023-343 présenté par madame la présidente du conseil régional d'Île-de-France ;

Après en avoir délibéré,

Article 1 : Adoption de la Stratégie régionale d'internationalisation des entreprises 2023-2025

Décide d'adopter la stratégie régionale d'internationalisation des entreprises 2023-2025 en annexe 1 à la présente délibération.

**La présidente du conseil régional
d'Île-de-France**

VALÉRIE PÉCRESSE

ANNEXE À LA DÉLIBÉRATION

Annexe 1 : Stratégie Export régionale 2023-2025



STRATEGIE EXPORT REGIONALE 2023-2025

Table des matières

Table des matières	1
Introduction.....	2
Les entreprises franciliennes face à de nouveaux enjeux.....	2
IMPACT 2028.....	2
Bilan de la stratégie #Export Leader 2019-2021	3
Une ambition forte et des objectifs pragmatiques	5
Une démarche portée par l'ensemble des principaux acteurs publics et privés.....	5
L'internationalisation de l'Ile-de-France aujourd'hui	6
Synthèse des mesures	11
Axe I – « Une communication forte pour sensibiliser les entreprises franciliennes à l'export »	13
1 - Sensibiliser 10 000 entreprises par an au potentiel de l'international.....	14
2 - Renforcer l'impact de la plateforme régionale www.teamfrance-export.fr/iledefrance	15
Axe II – « Accompagner, accélérer et sécuriser les entreprises franciliennes à l'export »	16
3 - Accompagner 2500 entreprises aux défis de l'international avec la Team France Export Ile-de-France	17
4 - Apporter un soutien pratique aux dirigeants et à leurs équipes pour réussir à l'export.....	18
5 - Accélérer le développement international des filières prioritaires.....	19
6 - Financer les projets d'internationalisation des entreprises avec TP'up et PM'up	20
Axe III - "S'allier pour conquérir de nouveaux marchés à l'international "	21
7 - Coopérer pour gagner à l'export.....	22
8 - Mettre en valeur l'expertise francilienne à l'international : Paris Region Expertise (PRX)	23
9 - Renforcer l'impact commercial des salons internationaux franciliens pour les entreprises franciliennes.....	24
Gouvernance, communication et coordination	25
Annexe 1 – IMPACT 2028 – Sous-axe « Exporter et internationaliser les entreprises franciliennes ».....	27

Introduction

Les entreprises franciliennes face à de nouveaux enjeux

La Région Île-de-France lance sa nouvelle stratégie pour l'internationalisation des entreprises sur la période 2023-2025.

Cette politique s'inscrit dans un contexte international difficile. La crise sanitaire mondiale du COVID-19, les difficultés engendrées par la guerre en Ukraine et l'urgence climatique sont autant d'éléments qui viennent perturber les chaînes d'approvisionnement et remettre en question notre modèle de mondialisation.

Résultat de décennies de désindustrialisation, le déficit commercial que nous connaissons est le symptôme d'une économie en manque de souveraineté.

Comme indiqué dans le Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation IMPACT 2028 lancé en octobre 2022, pour renforcer notre résilience et gagner en souveraineté, nous devons rebondir face à la crise mais également discerner les enjeux de modernisation et de compétitivité. De grandes mutations sont actuellement à l'œuvre en Europe et dans le monde, par les avancées technologiques, l'évolution de la démographie, ou les conditions climatiques. Bien saisir ces tendances peut rapidement devenir capital pour la compétitivité de nos entreprises, à court terme et dans un futur proche.

Les entreprises doivent impérativement s'inscrire dans une logique de décarbonation et de réduction de leur impact sur la biodiversité. La décarbonation est désormais un facteur de compétitivité, d'attractivité (pour les entreprises et les territoires) et un critère d'achat pour les clients.

Ces gains de compétitivité et ces cercles vertueux permettront aux entreprises franciliennes de se démarquer sur les marchés étrangers. Et cela est capital pour que nos entreprises se développent, innovent et que notre économie gagne en résilience et en souveraineté.

IMPACT 2028

La Région a lancé en octobre 2022 son nouveau Schéma régional de développement économique d'innovation et d'internationalisation (SRDEII) IMPACT 2028. Impact 2028 est le fruit de 8 mois de concertation et de co-construction avec les principaux acteurs de l'économie francilienne pour en définir les grandes orientations en faveur des entreprises, de l'emploi et de l'innovation.

IMPACT 2028 est construit sur 6 axes. La feuille de route « Exporter et internationaliser les entreprises franciliennes » fait partie intégrante de l'axe « Rebondir face à la crise et engager massivement nos TPE PME et ETI dans la décarbonation et la transformation digitale de leur activité » (voir feuille de route en annexe 1).

Pour construire cette feuille de route, un groupe de travail spécifique à l'internationalisation des entreprises s'est tenu, composé d'entreprises et des acteurs de l'accompagnement au développement international des entreprises. Des contributions libres ont été reçues et des entretiens bilatéraux ont été effectués.

Il en est ressorti les constats suivants :

- Les entreprises franciliennes se sont adaptées pendant la crise (accélération de la numérisation, résilience, réactivité...). Elles repartent progressivement à l'export, sans atteindre les niveaux de 2019.

- L'export en Île-de-France reste concentré sur les grandes entreprises (expliqué largement par l'effet de la localisation des sièges). Les statistiques d'export de biens des PME franciliennes restent faibles (au sein de l'appareil productif francilien, les PME qui exportent sont au nombre de 56 400, soit 10 % de l'ensemble des PME régionales). La balance commerciale des services, quant à elle, est excédentaire en Île-de-France.
- Certaines filières exportent déjà et continuent d'exporter malgré les effets de la crise (ex. : aéronautique). D'autres ont besoin de plus d'appui pour utiliser l'export comme un relais de croissance et de sortie de crise : agroalimentaire, mode / luxe / design, artisanat...
- Les financements publics à l'export existent même si certains sont conjoncturels (liés à la crise). Mais ces financements ne sont pas pleinement utilisés par les entreprises :
 - Tous les mécanismes ne sont pas connus ;
 - Beaucoup d'entreprises manquent de stratégie financière claire et n'intègrent pas les instruments et les aides prévues.
- La Team France Export a apporté plus de lisibilité et d'efficacité dans l'accompagnement de bout en bout des entreprises (plateforme web teamfrance-export.fr/iledefrance, Conseillers Internationaux TFE, accompagnements intégrés), mais il reste des améliorations à apporter, notamment pour accompagner les 70 % d'entreprises exportatrices qui ne le sont pas actuellement.

Et les enjeux suivants :

- Augmenter de 5 % tous les 2 ans le nombre de PME exportatrices et pérenniser ces PME à l'export.
- Actualiser et poursuivre la stratégie d'export et d'internationalisation des entreprises franciliennes existante : identifier les filières stratégiques à internationaliser, définir les zones géographiques cibles, développer des liens économiques et commerciaux privilégiés avec les partenaires internationaux.
- Faire connaître et étoffer le catalogue d'aide à l'export et à l'internationalisation de la région Île-de-France.
- Renforcer la coordination entre les acteurs, l'articulation entre les dispositifs publics et privés et la communication / promotion.
- Développer une offre de formation accessible pour promouvoir une culture entrepreneuriale à l'international, ainsi que les langues et cultures étrangères et faire connaître l'offre existante.
- Accélérer l'internationalisation des startups et des PME innovantes.

Bilan de la stratégie #Export Leader 2019-2021

Malgré le contexte très compliqué de crise sanitaire, de réelles avancées ont été réalisées durant la stratégie Export #Leader sur l'effort **de simplification, d'intégration et de visibilité de l'accompagnement à l'export des entreprises franciliennes** :

- Plateforme web TFE des solutions : Depuis sa mise en ligne en 2019, la plateforme web des solutions www.teamfrance-export.fr/iledefrance, a réalisé une très belle progression d'audience pour atteindre près de 37 000 visiteurs et 500 demandes de contact en 2021.
- Evénements de sensibilisation :
 - Les nombreux événements organisés notamment par la TFE, Bpifrance, la Douane et l'INPI ont permis d'atteindre plus de 10 000 entreprises participantes en 2020 et 9000 en 2021, bien au-delà des objectifs fixés initialement. Ceci notamment grâce à la multiplication des webinaires.
 - La TFE a réussi sur 3 ans à rencontrer et qualifier près de 3 800 entreprises malgré la crise sanitaire. L'objectif de rencontrer 5520 entreprises à l'échéance 2021 a été atteint à 68%.

Sur l'information et la formation :

- Guides des affaires : Les guides des affaires publiés par Business France sur 42 pays et financés à 100% par la Région Île-de-France ont rencontré un large succès avec 3561 commandes. La refonte de la plateforme prévoit désormais la gratuité pour ces fiches.
- L'application d'Apprentissage des langues portée par la Région : Plus de 320 322 inscrits à l'application QIOZ pour se former aux langues étrangères.

Sur l'accompagnement :

- Préparation des entreprises par la TFE : La TFE a préparé 888 entreprises à l'international sur 3 ans et en a projeté 1177. L'objectif de 2070 PME et ETI franciliennes préparées par la TFE sur 3 ans n'est pas atteint (888) mais le nombre de PME et ETI franciliennes préparées et projetées sur les marchés étrangers augmente chaque année.
- Mentoring des CCE : Ce sont 50 nouvelles entreprises qui ont bénéficié d'un mentoring en 2021 des CCE en Île-de-France et 80 en 2022. La nouvelle convention CCE/TFE signée le 7 novembre 2022 promet une meilleure collaboration entre CCE et TFE et potentiellement de nombreux nouveaux mentorings.

Sur les actions collectives :

- Accélérateur international Île-de-France : 18 TPE et PME des secteurs de l'industrie, de l'agroalimentaire et de la santé. Très fort taux de satisfaction. Fort dynamisme > fin de programme en mars prochain
- Echanges d'expériences : 5 cafés d'échange export en distanciel dans le cadre du Paris Region Business Club ont été organisés en 2021 avec la participation de la TFE. 10 à 15 dirigeants d'entreprises présents à chaque événement et un fort taux de satisfaction.
- Missions terrain dans le cadre de déplacements d'élus régionaux : La crise sanitaire mondiale a été rédhitoire mais une convention entre la Région Île-de-France et la TFE vient d'être signée en novembre. Premières missions réalisées en Australie fin février 2023 et au Sénégal en avril 2023.

Sur le financement :

- PM'up et TP'up : Croissance du CA Export de plus de 1 million d'euros en moyenne à n+3 (250k€ en médiane). Près d'un tiers de primo-exportateurs

Croissance du CAExport de plus de 1 million d'euros en moyenne à n+3 (250k€ en médiane) pour les entreprises ayant déployé des actions à l'international, soit plus de 100% d'augmentation. Pour les bénéficiaires 2017 et 2018 : +27% soit +325k€ de CAExport en moyenne à n+1 (calculé sur 54 entreprises, contre +17% à n+1 pour les bénéficiaires 2015)

Près d'un tiers de primo-exportateurs parmi les lauréats qui ont ou vont déployer une démarche d'internationalisation grâce à PM'up.

L'année 2022 s'est inscrite dans la continuité des actions menées sur cette précédente stratégie. La plupart des actions de la stratégie #Export Leader 2019-2021 restent en phase avec les enjeux actuels.

Cette actualisation de la stratégie export régionale a été précédée d'un travail collaboratif avec les partenaires de la stratégie. Des échanges bilatéraux ou en groupes restreints ont été organisés sur chaque action afin de les modifier/actualiser et de revoir les indicateurs au regard du bilan 2019-2021, des orientations d'IMPACT 2028 et des contributions.

Une ambition forte et des objectifs pragmatiques

La stratégie export régionale 2023-2025 s'inscrit dans la continuité de la stratégie #Export Leader 2019-2021. Cette actualisation vise à renforcer les mesures les plus efficaces et à écarter celles qui ne portent pas leurs fruits.

L'ambition que nous portons est la suivante :

- **Augmenter de 5% tous les 2 ans le nombre de PME exportatrices** et pérenniser ces PME à l'export notamment en engageant un plan de communication fort et coordonné,
- **Pérenniser ces PME à l'export en augmentant le chiffre d'affaires à l'export** des entreprises de manière durable : avec un objectif de + 50 % de CA à l'export au bout de 3 ans pour les entreprises aidées par la gamme up,
- **Poursuivre la simplification de l'action publique** en renforçant la coordination entre les acteurs (Team France Export Île-de-France, Conseillers du Commerce Extérieur Île-de-France, Région Île-de-France...).

Cette ambition est traduite autour de 3 axes déclinés en objectifs réalisables et pragmatiques :

- **Axe I : « Une communication forte pour sensibiliser les entreprises franciliennes à l'export »** - Sensibiliser 10 000 entreprises par an au potentiel de l'international et renforcer l'impact de la plateforme régionale www.teamfrance-export.fr/iledefrance.
- **Axe II : « Accompagner, accélérer et sécuriser les entreprises franciliennes à l'export »** - Accompagner 2500 entreprises aux défis de l'international avec la Team France Export Ile-de-France, soutenir les dirigeants et leurs entreprises dans leur développement à l'export avec le mentorat, accélérer le développement international des filières prioritaires et former les équipes aux langues étrangères avec QIOZ et financer les projets d'internationalisation des entreprises avec TP'up et PM'up.
- **Axe III : « S'allier pour conquérir de nouveaux marchés à l'international »** - Coopérer pour gagner à l'export, mettre en valeur l'expertise francilienne à l'international avec Paris Region Expertise et renforcer l'impact commercial des salons internationaux franciliens pour les entreprises franciliennes.

Une démarche portée par l'ensemble des principaux acteurs publics et privés

Les signataires potentiels de la stratégie export régionale 2023-2025 seraient :

- Acteurs publics : Préfecture de Région Île-de-France, Bpifrance, Business France, CCI Paris Île-de-France, Comité francilien des CCE, Douane, INPI
- Corps intermédiaires : CGPME, MEDEF, OSCI, UNIMEV
- Acteurs privés : Promosalons, Stratexio, Viparis
- Partenaires régionaux : Club ETI, Comité Régional du Tourisme, Choose Paris Region

L'internationalisation de l'Île-de-France aujourd'hui

Les chiffres clés du commerce extérieur de l'Île-de-France : part significative des exportations de la région IDF...mais également du solde du commerce extérieur national

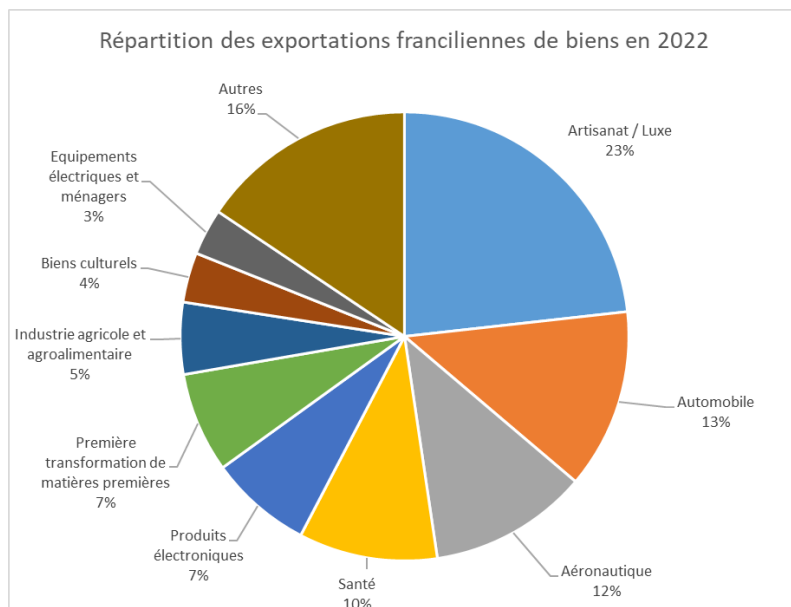
Avec 6,4 millions d'emplois et plus d'1,3 millions d'établissements, la région Île-de-France est la première région économique française et européenne. Le PIB de la région représente en effet plus de 31 % du PIB national (pour 23 % des emplois) et 5,3% du PIB de l'Union européenne.

En 2022, la part de la région Île-de-France dans les échanges globaux est de 24,7 % pour les exportations et de 28,5 % pour les importations. L'Île-de-France est ainsi la première région française pour l'export. Par rapport au reste du pays, ces exportations sont un peu moins tournées vers l'Europe mais davantage vers les États-Unis et l'Asie.

Le déficit du commerce extérieur (non retraité des effets de siège) s'établit à - 78,4 Mds€ soit près de 48 % du solde national qui s'est élevé à 163,6 milliards d'euros en 2022 (85 Mds en 2021), à un niveau record depuis 1949. Le département de Paris contribue à lui seul au déficit le plus important avec -22,73 Mds€, suivi par les Hauts-de-Seine avec -16 Mds€ (alors que ce département était en excédent avant 2021, année d'un léger déficit de -257 M€). Cela s'explique par le fait que les échanges d'électricité de la France sont enregistrés dans les Hauts-de-Seine (-7 Mds€ en 2022 contre +1,9 Md€ en 2021), et ceux du gaz à Paris (-14,9 Mds€ en 2022 contre - 0,4 Mds€ en 2021).

Cette situation résulte au plan structurel de la part modérée de l'industrie productive en Île-de-France

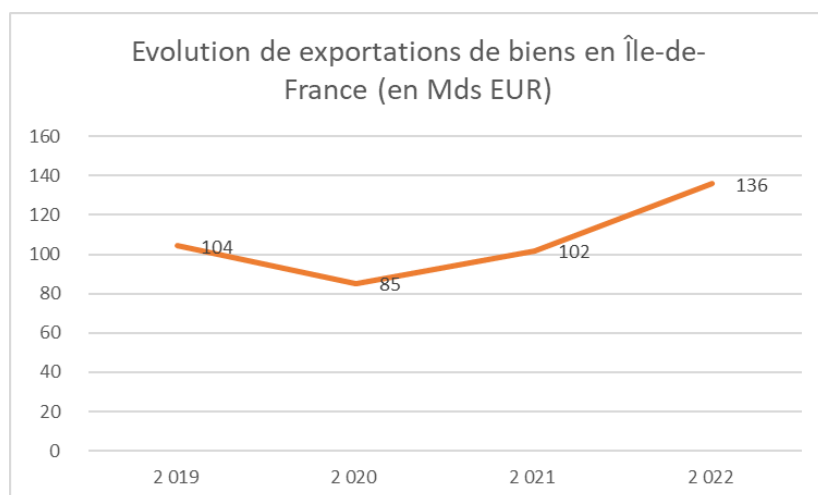
Au-delà de concentrer l'essentiel des sièges des grands groupes et institutions du pays, le tissu économique francilien se caractérise par sa forte diversité. Le territoire jouit toujours d'un maillage industriel historiquement ancré sur le territoire (filieres automobile, aéronautique, industrie agroalimentaire...) et se distingue par la prépondérance de son secteur tertiaire à haute valeur ajoutée : concentration des industries culturelles et créatives, des activités de conseils, des services aux entreprises, des activités liées au tourisme, du numérique et des TIC. La région peut en outre s'appuyer sur un tissu artisanal dense (20 % des entreprises franciliennes sont artisanales) et sur une dynamique entrepreneuriale marquée (plus d'une création d'entreprise sur quatre en France est faite en Île-de-France).



Répartition des exportations franciliennes de biens en 2022 après exclusion des exportations d'énergie (source : Douane).

Le département de Paris où peu d'industries sont implantées représente à lui seul 29 % du déficit de la région et près de 14 % du solde national (Pour les Hauts-de-Seine, les chiffres sont respectivement de 20,4 %, et 9,8 %). Ces chiffres mettent en perspective l'importance d'accroître la part de l'internationalisation des entreprises dans la région. Des marges de progrès sont possibles alors que par exemple seulement 56 400 (10 %) des PME/PMI franciliennes sont exportatrices. Elles emploient davantage de salariés que celles qui n'exportent pas et dégagent également des chiffres d'affaires plus élevés. Elles sont aussi plus souvent structurées en groupes, avec davantage d'emplois qualifiés. Leurs emplois sont essentiellement concentrés à Paris et dans l'ouest parisien.

Le contexte international a eu un fort impact sur les échanges de l'Île-de-France depuis 2020



(source : Douane).

La crise sanitaire a entraîné un fort ralentissement de l'économie mondiale et donc des échanges commerciaux (importations comme exportations) à l'international : dès décembre 2019 avec la Chine, puis depuis mars 2020 à l'échelle mondiale. En Île-de-France, cette crise inédite a eu un impact important sur l'activité des entreprises et PME exportatrices. Avec un montant total de 84,7 milliards d'euros en 2020, les exportations franciliennes de biens ont reculé de 18,8 % par rapport à 2019.

2021 : L'Année du rebond

Après une année 2020 marquée cette chute spectaculaire des échanges internationaux due à l'arrêt de la plupart des économies mondiales, l'année 2021 est apparue comme celle du rebond avec des niveaux d'exportations et d'importations pour les 3 derniers trimestres supérieurs à ceux des 3 derniers trimestres de l'année 2019 - la dernière année pré-covid -. Au niveau francilien, le même phénomène est observé : des importations s'élevant à 160,1 milliards d'euros et des exportations à 101,5 milliards d'euros, soit une forte progression par rapport à 2020 : respectivement + 18,4 % et + 19,3 %¹.

2022 marquée par l'augmentation de la facture énergétique

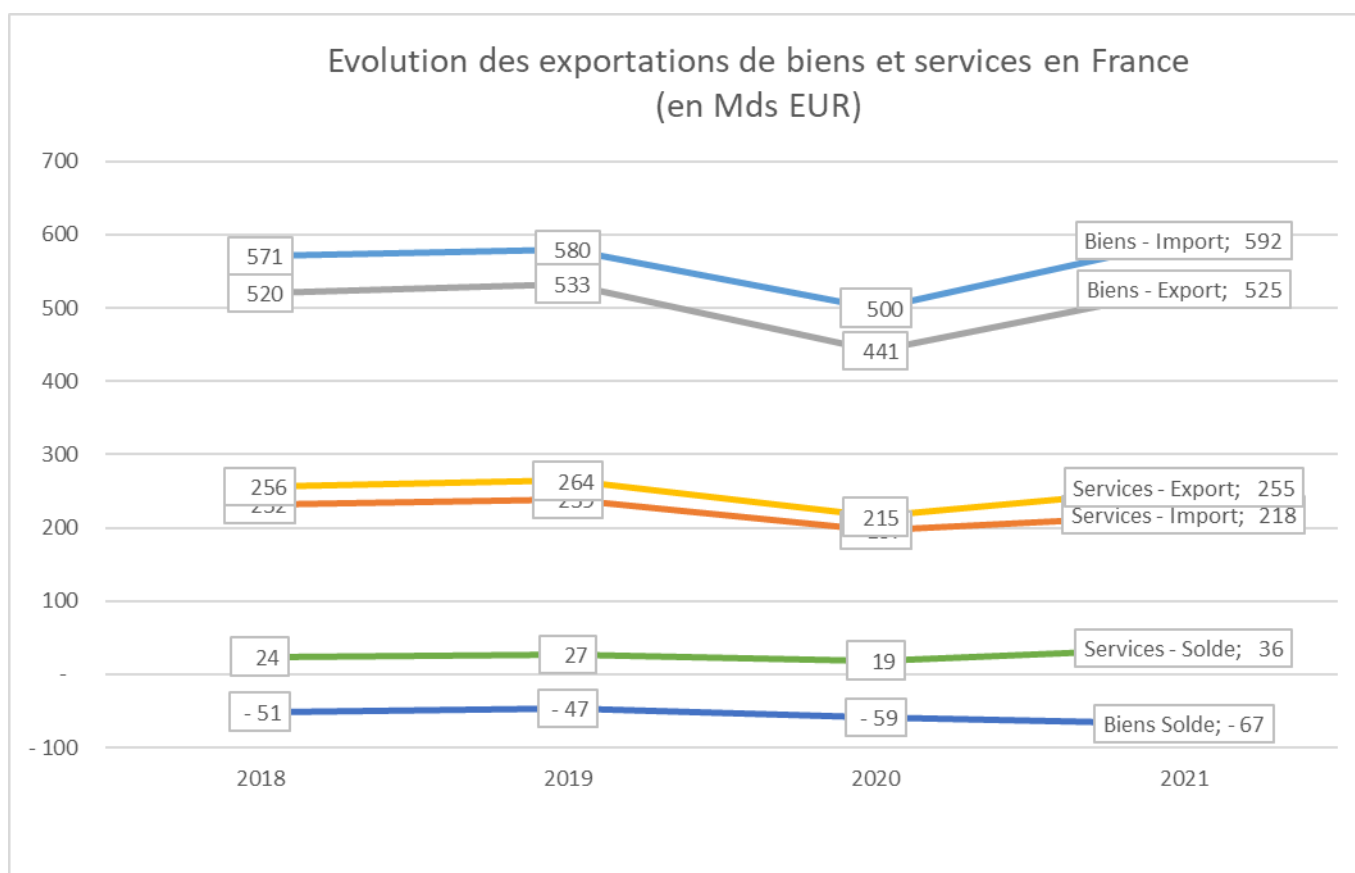
L'année 2022 confirme la reprise des échanges internationaux : les exportations franciliennes sur l'année 2022 ont progressé de 33% passant de 102 Mds d'euros en 2021 à 136 Mds d'euros en 2022, les importations ont quant à elle progressé de 32,8 % sur l'année. Le poids de la facture énergétique ne cesse de progresser : comparé à la situation un an auparavant, le montant des importations d'hydrocarbures a augmenté de 130 % sur l'année, en grande partie dû au conflit Ukrainien.

¹ Source: Etude CROCIS Export IDF Octobre 2022

Un déficit régional des échanges de biens à nuancer

Le déficit régional des échanges de biens reste structurellement à un niveau élevé. Ce déséquilibre doit être toutefois nuancé : d'une part parce que la région joue un rôle d'importation et de redistribution pour l'ensemble du territoire, du fait de la présence d'infrastructures de transports critiques (port et aéroports) une partie des importations comptabilisées en Île-de-France ont leurs clients finaux en dehors du territoire francilien. D'autre part parce que ces données ne concernent que les échanges de biens, à l'exclusion des échanges de services. Or l'économie francilienne se caractérise par la prépondérance des activités tertiaires (les services représentent 86,6 % de la valeur ajoutée francilienne, et l'industrie 13,2 %). En 2022, la balance commerciale de biens francilienne est déficitaire (-78,5 Mds€).

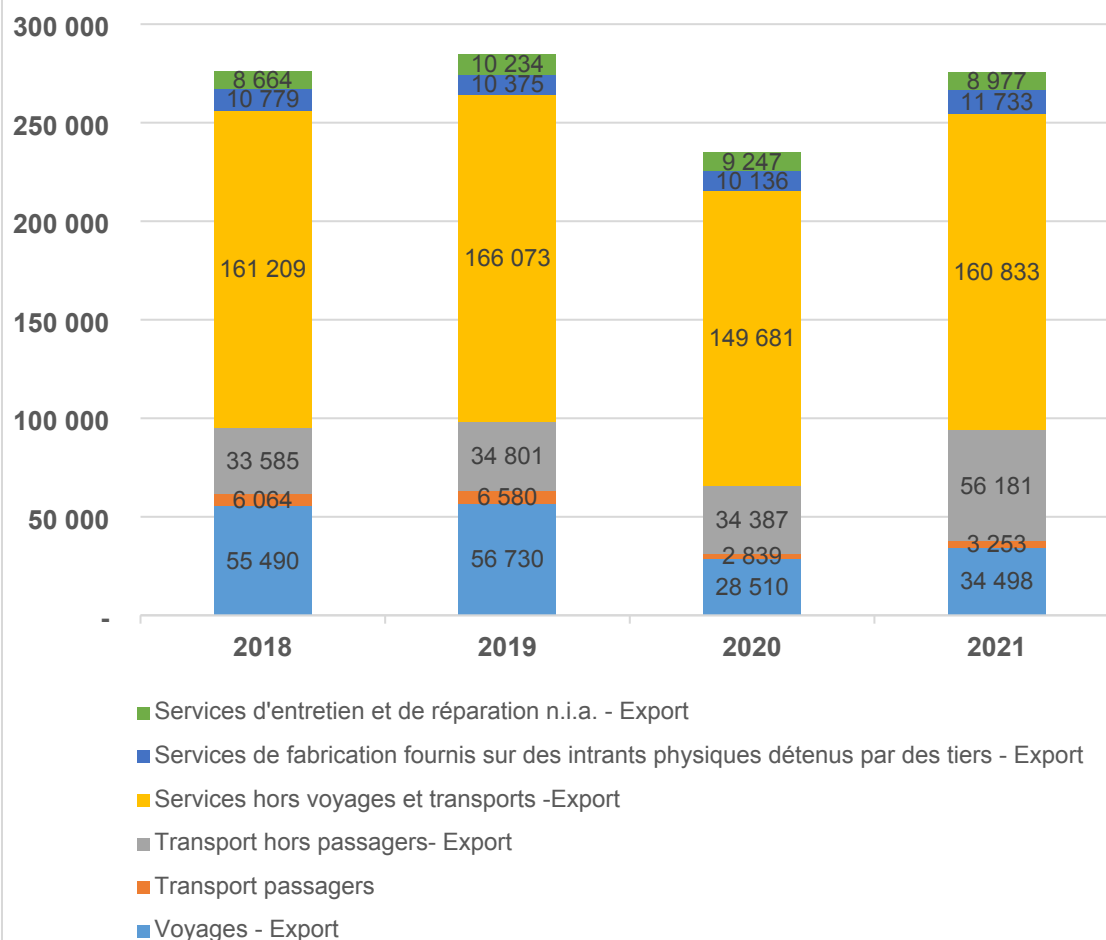
Il n'existe pas de données relevées régionalement sur les échanges de services. Les données, basées sur la balance des transactions courantes, sont nationales.



Source : Balance des paiements, Banque de France

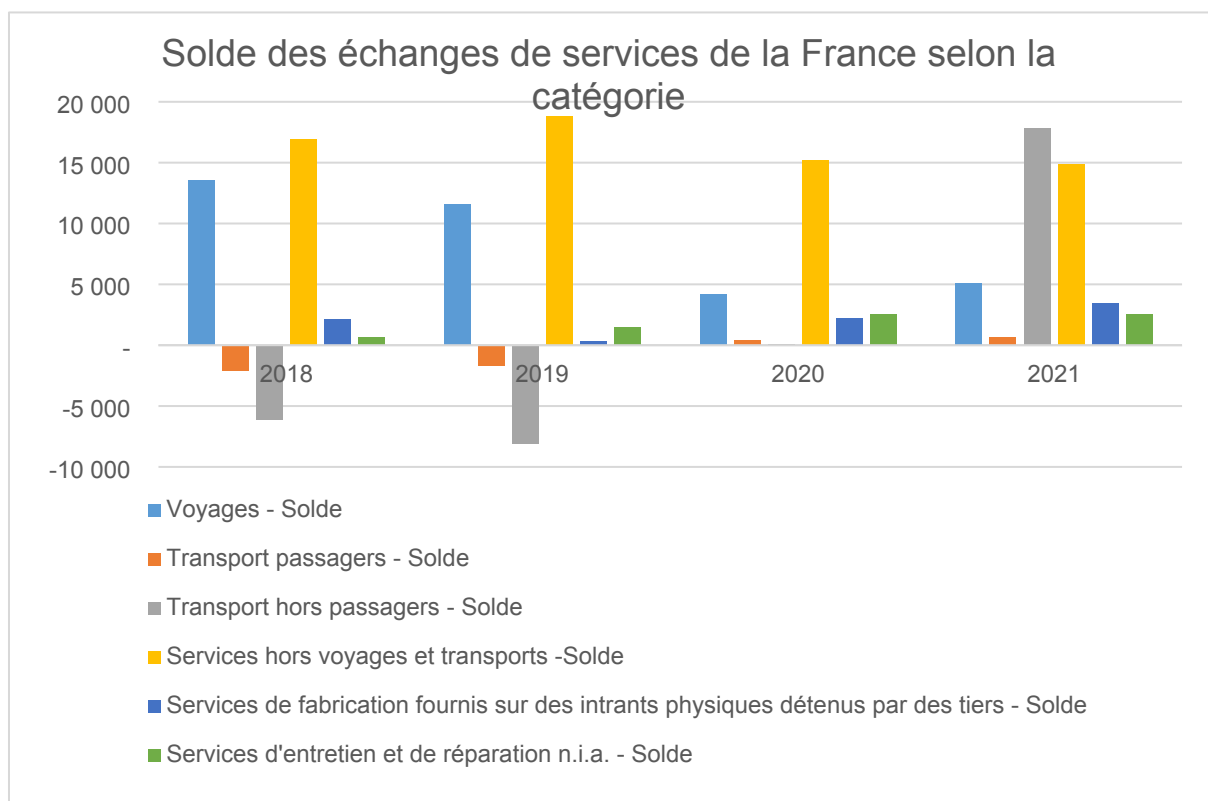
Néanmoins, la balance commerciale des services francilienne est estimée comme excédentaire : la balance française des services en 2021 était de +36,4 Mds€. De plus, lorsque l'on regarde le profil de l'Île-de-France, les items « voyage » et « transport passagers » (en un mot, le tourisme), qui ont une contribution très positive dans le solde national, devraient avoir un impact encore plus significatif sur les échanges internationaux franciliens.

Ventilation des exportations de services de la France



- Voyages = dépenses en hôtel, musées, etc. des touristes étrangers ;
- Services de fabrication fournis sur des intrants physiques détenus par des tiers = « Travail à façon »
- n.i.a. = non inclus ailleurs

Source : Balance des paiements, Banque de France



(en MEUR)	2018	2019	2020	2021
Voyages - Solde	13 512	11 581	4 191	5 082
Transport passagers - Solde	- 2 120	- 1 676	404	691
Transport hors passagers - Solde	- 6 094	- 8 097	71	17 848
Services hors voyages et transports -Solde	16 925	18 777	15 232	14 868
Services de fabrication fournis sur des intrants physiques détenus par des tiers - Solde	2 135	312	2 240	3 423
Services d'entretien et de réparation n.i.a. - Solde	682	1 507	2 551	2 549

Synthèse des mesures

La stratégie export régionale 2023-2025 s'articule autour de 3 axes, 9 objectifs et 18 actions :

Axe I – « Une communication forte pour sensibiliser les entreprises franciliennes à l'export »

- **Objectif 1** : Sensibiliser 10 000 entreprises par an au potentiel de l'international ;
 - **Action 1.1** : création d'un comité éditorial conduisant un plan de communication fort à destination des entreprises,
 - **Action 1.2** : poursuite de la rencontre directe des entreprises franciliennes par la Team France Export pour mieux identifier les entreprises au plus haut potentiel export.
- **Objectif 2** : Renforcer l'impact de la plateforme régionale www.teamfrance-export.fr/iledefrance ;
 - **Action 2.1** : déploiement en 2023 d'une nouvelle version de la plateforme teamfrance-export.fr/iledefrance,
 - **Action 2.2** : Financer l'accès des entreprises à l'information réglementaire.

Axe II – « Accompagner, accélérer et sécuriser les entreprises franciliennes à l'export »

- **Objectif 3** : Accompagner 2500 entreprises aux défis de l'international avec la Team France Export Île-de-France ;
 - **Action 3.1** : préparer les entreprises franciliennes pour le bon déroulement de leur projet de développement international,
 - **Action 3.2** : projeter les entreprises franciliennes sur les marchés internationaux.
- **Objectif 4** : Apporter un soutien pratique aux dirigeants et à leurs équipes pour réussir à l'export ;
 - **Action 4.1** : le mentorat des CCE pour soutenir les dirigeants dans leur projet export,
 - **Action 4.2** : QIOZ pour former les équipes aux langues étrangères.
- **Objectif 5** : Accélérer le développement international des filières prioritaires ;
 - **Action 5.1** : mise en place d'un programme d'accélération dédié,
 - **Action 5.2** : soutien à la participation d'entreprises franciliennes sur des salons majeurs à l'international.
- **Objectif 6** : Financer les projets d'internationalisation des entreprises avec TP'up et PM'up ;
 - **Action 6.1** : mobilisation des dispositifs de la gamme 'up.

Axe III - « S'allier pour conquérir de nouveaux marchés à l'international »

- **Objectif 7** : Coopérer pour gagner à l'export ;
 - **Action 7.1** : organisation des « cafés export » par le Réseau Île-de-France Entreprises,
 - **Action 7.2** : organisation des missions d'appui à l'export des entreprises franciliennes lors des déplacements d'élus ou de représentants de la Région Île-de-France,
 - **Action 7.3** : organisation d'un programme d'accompagnement collectif à l'internationalisation à destination des entreprises franciliennes issues des quartiers populaires,
 - **Action 7.4** : organisation de learning expeditions à destination des ETI.
- **Objectif 8** : Mettre en valeur l'expertise francilienne à l'international : Paris Region Expertise (PRX) ;

- **Action 8.1** : mobilisation des expertises franciliennes à destination des partenaires étrangers de la Région.
- **Objectif 9** : Renforcer l'impact commercial des salons internationaux franciliens pour les entreprises franciliennes ;
 - **Action 9.1** : Organisation de la présence d'élus régionaux lors des salons d'affaires internationaux afin d'accroître leur visibilité,
 - **Action 9.2** : Promotion des salons franciliens et identification et approche des organisateurs de salons et congrès internationaux.

La stratégie export régionale 2023-2025 mobilise les dispositifs régionaux existant comme :

- **Financer les projets d'internationalisation des entreprises avec TP'up et PM'up** : La Région mobilise fortement la gamme 'up avec un budget porté à 39 M EUR en 2023. En 2022, le financement des entreprises lauréates sur le volet internationalisation est estimé à 3 M EUR sur l'année.
- **Coopérer pour gagner à l'export** : La Région Île-de-France et Business France soutiennent, financent et organisent des missions d'appui à l'export des entreprises franciliennes lors des déplacements d'élus ou de représentants de la Région Île-de-France. L'objectif est de proposer aux entreprises franciliennes des opportunités d'affaires en s'appuyant sur les relations politiques entretenues par la Région dans le cadre de ses actions internationales ou les réseaux de collectivités internationaux, permettant de faciliter la mise en contact avec des grands donneurs d'ordre et de renforcer la visibilité de ces entreprises sur ces marchés.
- **Former les équipes aux langues étrangères avec QIOZ** : La Région met à disposition de tous les franciliens un outil d'apprentissage numérique accessible sous forme d'une application (IOS/Android) et d'un accès web gratuits.
- **Mettre en valeur l'expertise francilienne à l'international : Paris Region Expertise (PRX)** : PRX est une initiative pilotée par la Région qui met à disposition les meilleures expertises de l'écosystème francilien pour ses partenaires étrangers.

ainsi qu'une nouvelle mesure phare :

- **Accélérer le développement international des filières prioritaires** : La Région définit à l'occasion de la stratégie export régionale 2023-2025 les filières prioritaires suivantes :
 - Aéronautique et spatial
 - Cosmétique
 - Santé
 - Mobilité durable
 - Energie décarbonée

Un accompagnement sur mesure sera proposé aux PME et ETI de ces filières, afin de leur offrir un programme d'accélération dédié et adapté à leur niveau de maturité à l'export (primo-exportateur ou exportateurs réguliers).

Axe I – « Une communication forte pour sensibiliser les entreprises franciliennes à l'export » :

Objectif 1 : Sensibiliser 10 000 entreprises par an au potentiel de l'international,

Objectif 2 : Renforcer l'impact de la plateforme régionale www.teamfrance-export.fr/iledefrance.

Objectif 1

Sensibiliser les dirigeants de start-ups, PME et ETI au potentiel de l'export pour susciter des actions de préparation et de développement à l'international.

Cibles :

Le discours à tenir doit être différencié selon la nature et besoin de la cible.

Le ciblage des entreprises s'en trouve segmenté en 2 catégories :

1. Primo-exportateurs
2. Exportateurs irréguliers & « déçus de l'exportation »
3. Exportateurs mono-pays avec un fort potentiel export

Partenaires :

Ensemble des partenaires de la stratégie export régionale et leurs réseaux.

Référents :

[1.1] Région Île-de-France et TFE Île-de-France

[1.2] TFE Île-de-France

1 - Sensibiliser 10 000 entreprises par an au potentiel de l'international

Emmener plus de PME à l'export et d'accroître et pérenniser leurs ventes à l'international passe par une action forte de communication afin de répondre aux enjeux suivants :

- Convaincre de nouveaux chefs d'entreprises du potentiel de leur entreprise à l'international ;
- Lever les craintes la complexité et le risque de l'export et toucher les « déçus de l'export » qui ont pu avoir une mauvaise expérience ;
- Accompagner les entreprises qui pratiquent déjà l'export seules afin d'accélérer, structurer et de sécuriser leur développement export.

Afin d'augmenter la portée du message à destination des entreprises, les actions suivantes seront mises en place :

- ① Construire les discours adaptés aux différentes cibles ;
- ① Alimenter la plateforme Team France Export Île-de-France d'éléments de communication à diffuser ;
- ① Identifier les éléments de communication à partager auprès des partenaires de l'export ;
- ① Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux à destination des entreprises franciliennes ;
- ① Coordonner et impliquer davantage les partenaires sur les événements à destination des entreprises, mobiliser les événements et réseaux d'affaires existants, même si l'internationalisation n'est pas leur sujet premier ;
- ① Rassembler tous les acteurs autour de la dynamique "Faites de l'international" et faire de la soirée « Faites de l'International » régionale l'événement annuel phare de l'international en Ile-de-France.

[1.1] Ces actions seront conduites par un comité éditorial regroupant à minima la Team France Export et la Région Île-de-France.

[1.2] La Team France Export poursuivra son travail de rencontre directe des entreprises afin d'atteindre l'objectif de qualification de 80% de la base de son portefeuille clients (40% en 2022) et ainsi mieux identifier les entreprises franciliennes présentant le potentiel le plus élevé à l'export.

Indicateurs clés de performance :

1. Mise en place d'un comité éditorial régional sur l'internationalisation des entreprises et mise en place d'un discours commun vers les entreprises ;
2. 10 000 participants aux événements de sensibilisation des divers partenaires en présentiel et visioconférence par an ;
3. TFE : Objectif de 80 % de la base des portefeuilles qualifiés à horizon 2025

Objectif 2

Orienter tout dirigeant d'entreprise vers les informations pertinentes et les appuis adaptés pour simplifier et faciliter le parcours et les actions d'internationalisation.

Cibles :

- Primo-exportateurs
- Toutes entreprises franciliennes portant un projet d'internationalisation

Partenaires :

Team France Export Île-de-France, Région Île-de-France et l'ensemble des partenaires de l'export en Île-de-France.

Référents :

- 2.1 TFE Île-de-France
- 2.2 Région Île-de-France et TFE Île-de-France

2 - Renforcer l'impact de la plateforme régionale www.teamfrance-export.fr/iledefrance

Cette plateforme constitue un **point d'entrée unique pour les entreprises franciliennes et regroupe l'ensemble des offres d'accompagnement et de financements** mobilisables par les entreprises sur les différentes étapes de leur développement international.

Elle a connu une très belle progression en termes de visitorat et de génération de leads :

Trafic IDF	2019	2020	2021
Audience (visites)	7 780	38 711	43 856
Audience (visiteurs)	6 805	31 618	36 879
Temps passé/visite	6'15	6'31	5'34
Navigation (pages vues)	42 200	145 668	160 166
Navigation (pages vues /visite)	5	4	3
Comptes actifs	-	-	11 888
Leads	52	254	489

Tous les **acteurs privés et publics qui proposent des solutions export à valeur ajoutée peuvent y être hébergés, s'ils le souhaitent**, notamment les opérateurs proposant des offres complémentaires à celle de la TFE. Ce point d'entrée organise le « parcours de l'export » des entreprises franciliennes, les préparant ainsi à leur internationalisation. Cette plateforme digitale, dite « **plateforme web des solutions** », est déployée par Business France, et est adaptée à l'offre disponible pour les entreprises franciliennes.

2.1 Une **nouvelle version de teamfrance-export.fr/iledefrance** sera déployée en 2023. L'objectif de cette refonte est de générer davantage de leads parmi l'ensemble des exportateurs franciliens avérés ou potentiels :

- Meilleure ergonomie de navigation,
- Meilleure présentation du parcours de l'export et du catalogue de solutions,
- Mise en place d'indicateurs de trafic sur chaque page du catalogue de solutions

Un **comité éditorial** afin d'alimenter la plateforme en contenu éditorial et de coordonner la communication sur la promotion de l'export au niveau régional.

L'offre des **guides des affaires à l'international** sera rendue gratuite et intégrée à une base d'informations filières et pays.

2.2 Un accès à l'**information réglementaire** pour les entreprises sera soutenu par la Région.

Indicateurs clés de performance :

1. Nombre de connexions, visiteurs, pages vues, leads et évolutions annuelles ;
2. Liste des solutions dans la plateforme des solutions et indicateurs de trafic pour chacune d'elles ;
3. Nombre de fiches filières et pays disponibles.

Axe II – « Accompagner, accélérer et sécuriser les entreprises franciliennes à l'export » :

Objectif 3 : Accompagner 2500 entreprises aux défis de l'international avec la Team France Export Ile-de-France,

Objectif 4 : Apporter un soutien pratique aux dirigeants et à leurs équipes pour réussir à l'export,

Objectif 5 : Accélérer le développement international des filières prioritaires.

Objectif 6 : Financer les projets d'internationalisation des entreprises avec TP'up et PM'up.

Objectif 3

Proposer systématiquement un premier diagnostic en amont de la phase offensive d'internationalisation pour préparer au mieux les entreprises franciliennes aux défis offerts par le commerce à l'international.

Cibles :

- Entreprises appartenant aux filières prioritaires identifiées
- Toutes entreprises franciliennes portant un projet d'internationalisation

Partenaires :

TEAM FRANCE EXPORT ÎLE-DE-FRANCE, BUSINESS FRANCE, CCIR, CCE IDF

Référent :

3.1 et 3.2 TFE Île-de-France

3 - Accompagner 2500 entreprises aux défis de l'international avec la Team France Export Ile-de-France

L'accompagnement des entreprises par la Team France Export □ s'articule autour de 2 bouquets de services : la préparation et la projection.

3.1 La préparation comprend la réalisation de diagnostics (mise aux normes produits, préparation au pitch etc.) et de Business Plan Export. Elle est identifiée comme cruciale pour le bon déroulement des projets des entreprises à l'international.

3.2 La projection comprend les études de marché, les stratégies d'entrée sur les marchés, la prospection et la participation aux salons.

De 2019 à 2021, les 23 conseillers internationaux de la Team France Export Île-de-France, présents sur l'ensemble du territoire francilien, ont participé à la préparation de 888 entreprises franciliennes et à la projection 1177 entreprises franciliennes à l'international.

L'objectif de 2023 à 2025 est de 1000 préparations et 1500 projections avec une équipe renforcée de 26 conseillers.

Afin d'améliorer l'efficacité de cette préparation, un suivi régulier des actions à mettre en œuvre est effectuée par le conseiller TFE. En complément, le mentoring des CCE (cf. Objectif 4) peut être proposé en opportunité par le conseiller TFE aux entreprises préparées ou en cours de préparation*.

*Entreprises préparées par TFEIDF : réalisation d'une prestation de préparation en France (diagnostic, atelier d'information marchés, mise aux normes des produits, préparation au pitch... et Business Plan Export).

Indicateurs clés de performance :

1. 1000 préparations et 1500 projections sur les 3 ans de 2022 à 2025 ;
2. Progression de CAE à 3 ans des entreprises préparées et projetées ;
3. Nombre d'entreprises préparées bénéficiant du mentoring.

Objectif 4

Augmenter le nombre d'entreprises franciliennes mentorées par les CCE.

Améliorer la maîtrise des langues étrangères pour tout utilisateur francilien, notamment dans le monde professionnel.

Cibles :

Toutes entreprises franciliennes PME/ETI et start-ups portant un projet d'internationalisation.

Partenaires :

Comité Île-de-France des CCE, TFE Île-de-France, Bpifrance, Région Île-de-France et partenaires franciliens de l'export

Référent :

4.1 Comité Île-de-France des CCE

4.2 Région Île-de-France

4 - Apporter un soutien pratique aux dirigeants et à leurs équipes pour réussir à l'export

4.1 Parmi les 550 Conseillers du Commerce Extérieur en Île-de-France, 250 sont volontaires pour aider à titre bénévole sous forme de mentorat les entreprises franciliennes dans leurs projets d'internationalisation.

Le **mentorat individuel « classique »** consiste à accompagner bénévolement dans la durée un dirigeant d'entreprise (ou d'une équipe dirigeante) dans l'internationalisation de ses affaires par au minimum un CCE (souvent deux ou trois) sélectionné en fonction de ses (leurs) compétences sectorielles et géographiques et de leur expérience de l'international. Le **mentorat individuel « flash »** consiste à répondre ponctuellement à des questions du chef d'entreprise. Le **mentorat collectif** consiste en l'intervention d'un ou plusieurs CCE lors d'événements organisés par des partenaires.

Le périmètre du mentorat individuel comprend i) l'**échange de pair à pair** sur des thématiques telles que la stratégie internationale de l'entreprise, le **partage d'expérience** autour du modèle d'affaires choisi et le mode de financement, ii) l'appui au développement à l'international en interaction avec le **réseau international des CCE**, iii) l'accompagnement via le dispositif VIE et sur les salons franciliens internationaux pertinents.

Le comité Île-de-France des CCE s'engage à assurer les mentorats individuels des entreprises intéressées mises en contact par les partenaires franciliens de l'export. L'objectif collectivement fixé est de 50 entreprises mentorées en 2023, 100 en 2024 et 150 en 2025, c'est-à-dire 300 au cours de la période 2023-2025.

4.2 La bonne maîtrise des langues étrangères à tous les niveaux de l'entreprise est essentielle à l'internationalisation de celle-ci. La Région met à disposition de tous les franciliens un **outil d'apprentissage numérique des langues** accessible sous forme d'une application (IOS/Android) et d'un accès web gratuits.

Depuis sa sortie en décembre 2019, l'application a été téléchargée 129 000 fois et le service compte plus de 390 000 inscrits sur les 7 langues sont disponibles : anglais, espagnol, allemand, français langue étrangère (FLE), portugais, chinois et la langue des signes. Le service propose plus de 1500 vidéos interactives et un coach virtuel. 59 parcours métiers sont disponibles sur 10 secteurs.

La solution QIOZ pourra être ajoutée au catalogue de solutions sur la plateforme www.teamfrance-export.fr/iledefrance (cf. Objectif 2) et l'ensemble des partenaires de la stratégie export pourront promouvoir cette solution régionale.

Indicateurs clés de performance :

1. Nombre de mentorats réalisés en 2023, 2024 et 2025
2. Nombre de comptes actifs sur QIOZ

Objectif 5

Accélérer le développement à l'international des filières prioritaires identifiées en Île-de-France par la proposition d'un accompagnement sur-mesure.

Cibles :

- Entreprises appartenant aux filières prioritaires identifiées

Partenaires :

Région Île-de-France et partenaires impliqués sur les programmes d'accélération

Référent :

5.1 Portage à définir

5.2 Région Île-de-France

5 - Accélérer le développement international des filières prioritaires

La Région définit à l'occasion de la stratégie export régionale 2023-2025 les filières prioritaires suivantes :

- Aéronautique et spatial
- Cosmétique
- Santé
- Mobilité durable
- Energie décarbonée

5.1 Un accompagnement sur mesure sera proposé aux PME et ETI de ces filières, afin de leur offrir un programme d'accélération dédié et adapté à leur niveau de maturité à l'export (primo-exportateur ou exportateurs réguliers).

Ce programme comportera l'ensemble des briques nécessaires au parcours d'internationalisation.

Un suivi dans la durée de ces entreprises sera assuré avec la revue des éléments permettant d'en mesurer l'impact économique (nombre d'emplois créés, courants d'affaires générés, croissance du chiffre d'affaires export) et l'aspect qualitatif du programme (niveaux de satisfaction déclarés, taux de fidélisation).

5.2 La Région soutient financièrement et organise la participation d'entreprises franciliennes sur des salons majeurs à l'international (Ex : CES Las Vegas, Dubai Air Show).

Par ailleurs, les entreprises de ces filières seront prioritairement accompagnées par la TFE.

Indicateurs clés de performance :

1. Nombre d'entreprises participantes aux programmes d'accélération.
2. Nombre d'entreprises exposantes sur des salons internationaux soutenues par la Région.
3. Croissance du CAExport.

Objectif 6

Accompagner financièrement les entreprises franciliennes dans la mise en œuvre des actions de développement de leurs ventes sur les marchés étrangers.

Cibles :

TPE & PME franciliennes portant une stratégie de développement international

Partenaires :

Région Île-de-France

Référent :

6.1 Région Île-de-France

6 - Financer les projets d'internationalisation des entreprises avec TP'up et PM'up

L'internationalisation est un levier majeur de développement pour les entreprises franciliennes et pour un certain nombre d'entre elles, se cantonner au marché français ne leur permet pas d'atteindre les niveaux nécessaires de compétitivité.

Les stratégies de croissance à l'international impactent le développement des entreprises en termes d'emplois et de capacité de production. Elles s'inscrivent sur plusieurs années, sont coûteuses et peuvent représenter des risques pour l'entreprise.

De 2016 à 2022, près de 800 entreprises franciliennes ont été financées dans leur projet d'internationalisation par la Région à travers PM'up ou TP'up pour un total de 24M€ de subvention sur l'export.

6.1 La Région mobilise fortement la gamme 'up avec un budget porté à 39 M EUR en 2023. En 2022, le financement des entreprises lauréates sur le volet internationalisation est estimé à 3M€ sur l'année. Les primo exportateurs représentent un tiers des lauréats qui ont ou vont déployer une démarche d'internationalisation grâce à PM'up et la moitié pour TP'up.

Indicateurs clés de performance :

1. Nombre de candidatures à TP'up et PM'up avec un projet d'internationalisation
2. Nombre de lauréats de TP'up et PM'up avec un projet d'internationalisation
3. Impact CA Export à n+3 $\geq 33\%$ (pour les lauréats de la gamme UP)

Axe III - "S'allier pour conquérir de nouveaux marchés à l'international " :

Objectif 7 : Coopérer pour gagner à l'export,

Objectif 8 : Mettre en valeur l'expertise francilienne à l'international : Paris Region Expertise (PRX),

Objectif 9 : Renforcer l'impact commercial des salons internationaux franciliens pour les entreprises franciliennes.

Objectif 7

Objectifs :

Promouvoir l'engagement de démarches collectives sur les marchés étrangers pour une exportation collaborative.

Cibles :

Entreprises franciliennes primo exportatrices ou déjà exportatrices et souhaitant développer un courant d'affaire à l'international

Partenaires :

Région Île-de-France, Team France Export Île-de-France, Oriane, Club ETI

Référents :

[7.1] et [7.2] Région Île-de-France, Team France Export Île-de-France.
[7.3] Oriane, Région Île-de-France, Team France Export Île-de-France.
[7.4] Club ETI

7 - Coopérer pour gagner à l'export

L'approche collective à l'étranger est l'occasion d'une mise en commun d'informations et contacts pertinents entre entreprises. Elle permet un quadrillage accéléré des opportunités offertes par le marché et un partage de bonnes pratiques.

Le Réseau Île-de-France Entreprises (nouveau nom du Paris Region Business Club) rassemble plus de 3000 entreprises lauréates de la gamme UP. [7.1] L'organisation des « cafés exports », événements réguliers réunissant les membres déjà exportateurs ou souhaitant exporter, seront poursuivis avec le soutien des partenaires de l'export sur des thématiques géographiques ou techniques.

Des programmes d'accompagnement comprenant une dimension collective seront lancés ou renouvelés :

- Programmes d'accélération à l'international (cf Objectif 5)

Ces programmes créent des promotions de nouveaux exportateurs qui se développent ensemble.

[7.2] La Région Île-de-France et Business France soutiennent, financent et organisent des missions d'appui à l'export des entreprises franciliennes lors des déplacements d'élus ou de représentants de la Région Île-de-France. L'objectif est de proposer aux entreprises franciliennes des opportunités d'affaires en s'appuyant sur les relations politiques entretenues par la Région dans le cadre de ses actions internationales (cf. Objectif 9) ou les réseaux de collectivités internationaux, permettant de faciliter la mise en contact avec des grands donneurs d'ordre et de renforcer la visibilité de ces entreprises sur ces marchés. Les missions à l'étranger génèrent une collaboration informelle lorsque des moments d'échanges sont prévus (séances de préparation avant le départ, réseautage d'affaires & invitations croisées des prospects rencontrés et échanges post-missions pour débriefing) et les réseaux d'affaires du marché-ciblé sollicités.

[7.3] Un programme d'accompagnement collectif à l'internationalisation à destination des entreprises franciliennes issues des quartiers populaires sera impulsé par Oriane, l'agence régionale de la promesse républicaine et de l'orientation.

[7.4] Le Club ETI Île-de-France organisera des learning expeditions pour ses membres, destinées à rencontrer leurs homologues, les instances économiques ou représentants des gouvernements locaux, afin de partager les expériences, et créer ou renforcer les liens dans la destination choisie.

Indicateurs clés de performance :

1. Nombre de RDV exports organisés dans le cadre du PRBC et nombre d'entreprises participantes (objectif de 5 par an).
2. Nombre de missions entreprises bénéficiant d'une participation d'élus (entre 5 et 8 sur la convention), nombre d'entreprises accompagnées (objectif de 50 sur la convention).

Objectif 8

Objectifs :

Valoriser l'expertise des entreprises franciliennes auprès de partenaires de la Région à l'étranger.

Cibles :

- Toutes entreprises franciliennes
- Partenaires de la Région (collectivités locales) à l'étranger

Partenaires :

Collectivités à l'étranger, IPR, CPR, Team France Export Île-de-France

Référent :

8.1 Région Île-de-France

8 - Mettre en valeur l'expertise francilienne à l'international : Paris Region Expertise (PRX)

PRX est une initiative pilotée par la Région qui met à disposition les meilleures expertises de l'écosystème francilien pour ses partenaires étrangers*.

8.1 Les accords développés avec des collectivités locales partenaires permettent aux entreprises, associations et partenaires publics franciliens de participer à la recherche de solutions aux défis des territoires avec les donneurs d'ordre étrangers lors d'ateliers techniques et missions de terrain. La mise en avant de l'expertise francilienne permet le cas échéant d'accéder à des marchés sur les territoires partenaires ou de développer des projets de coopération.

Afin de mettre en œuvre cette action, la Région travaille avec ses collectivités partenaires sur la définition du besoin préalablement à l'organisation de l'atelier. Elle développe également un répertoire des expertises franciliennes mobilisables dans le cadre de ce type de projets et fait appel à ses réseaux pour répondre aux besoins exprimés.

La Région développe également la recherche de partenariats auprès des bailleurs de fonds nationaux (Agence française de développement) et internationaux, publics et privés, sur des projets structurants susceptibles de mobiliser le savoir-faire francilien. Ces projets ciblent notamment les domaines de la formation professionnelle, de l'innovation, de la ville durable, de l'accès à l'électricité, de l'eau et de l'assainissement, des transports, de la lutte contre la pollution de l'air et de la santé.

*Liste des accords de partenariats en place : Algérie, Arménie, Bavière, Brésil, Catalogne, Chine, Corée du Sud, Côte d'Ivoire, Haïti, Jérusalem, Liban, Madagascar, Mali, Maroc, Mauritanie, Québec, Sénégal, Tunisie, Vietnam, Suède, Madrid, Ukraine, Autriche, Australie, Portugal, Belgique.

Indicateurs clés de performance :

1. Nombre d'initiatives réalisées sur la période 2023-2025
2. Nombre d'entreprises franciliennes intégrées à ces initiatives.
3. Nombre de contrats signés par les acteurs franciliens ou de projets coconstruits

Objectif 9

Améliorer la visibilité des événements d'affaires franciliens et renforcer l'impact commercial international pour les entreprises participantes aux salons.

Cibles :

Événements d'affaires internationaux basés en Île-de-France
Événements d'affaires internationaux liés aux filières prioritaires identifiées
Décideurs, acheteurs, prescripteurs des événements d'affaires liés aux filières prioritaires

Partenaires :

Région Île-de-France, Choose Paris Region, UNIMEV, Viparis, Promosalons, Team France Export Île-de-France

Référents :

9.1 Région Île-de-France, organisateurs de salons filières prioritaires, CPR
9.2 Organismes de salons filières prioritaires, Promosalons, CPR

9 - Renforcer l'impact commercial des salons internationaux franciliens pour les entreprises franciliennes

La présence sur le territoire francilien de salons et événements d'affaires à rayonnement international est un atout à valoriser pour favoriser la rencontre de l'offre de biens et services franciliens auprès de donneurs d'ordres internationaux.

Les événements d'affaires internationaux sont ciblés en fonction de l'atteinte des critères suivants :

- Visitorat total \geq à 10 000 personnes ;
- Visitorat international \geq à 5 000 personnes ;
- Visitorat étranger \geq 20% ;
- Seuil de 10% d'exposants français ;

9.1 La présence d'élus régionaux lors des salons d'affaires internationaux et événements associés (« Offs » et « Sides-events »), sera organisée selon un mode opératoire défini par la Région afin de participer à leur visibilité dans l'espace médiatique.

9.2 Afin d'amplifier la résonance des principaux événements pour les décideurs étrangers, la promotion des salons franciliens liés aux filières prioritaires sera menée sur les zones géographiques à fort potentiel. Cette action visera à une évolution de la fréquentation des salons par les décideurs internationaux. En complémentarité, la conquête d'une clientèle d'affaires additionnelle nécessite l'identification et l'approche des organisateurs de salons et congrès internationaux correspondant pour les attirer en Île-de-France. Le ciblage suivi d'une campagne de prospection auprès de ces salons est engagé pour une implantation et/ou la réalisation d'une édition en Île-de-France.

Indicateurs clés de performance :

1. Nombre d'interventions d'élus régionaux lors des salons d'affaires internationaux franciliens.
2. Evolution de la fréquentation des salons en provenance de l'international.
3. Nombre de nouveaux salons internationaux accueillis en Île-de-France.

Gouvernance, communication et coordination

Objectif :

Assurer la mise en œuvre, promouvoir et mesurer le niveau d'avancement des actions prévues par la stratégie export francilienne.

Le Comité de Pilotage présidé par la Région se réunira une fois par semestre ☐. Il sera mutualisé avec le Conseil Stratégique de l'Export Régional et évaluera le degré de réalisation des différentes actions présentées par les référents respectifs.

L'impact des actions engagées passe par la mise en œuvre d'un plan de communication partagé ☐ à destination des entreprises franciliennes.

Un comité éditorial sera également mis en place afin de traiter opérationnellement des aspects de communication (cf Objectif 1).

Afin de fluidifier le passage de l'information entre les partenaires régionaux et rendre plus efficace leur action par une meilleure coordination, plusieurs initiatives seront mises en place :

- La mise en place de l'écosystème « compétences export Île-de-France » ☐ visant à rendre plus efficace la communication entre les acteurs de l'accompagnement à l'internationalisation des entreprises. Il s'agira dans un premier temps d'identifier les compétences et périmètres de chacune des parties et les interlocuteurs référents sous forme de cartographie et dans un deuxième temps d'organiser des événements réguliers afin de développer un climat de confiance et des habitudes de travail collectif entre les différentes équipes.
- Afin de pouvoir orienter le plus efficacement possible les entreprises vers les aides le plus adaptées selon leurs projets et gagner en complémentarité des aides, un travail de cartographie des aides financières à l'export ☐ sera mené.
- Un séminaire des opérateurs export ☐ rassemblant les équipes opérationnelles des partenaires de l'export sera organisé afin de renforcer la connaissance des dispositifs et fluidifier les collaborations.
- Les ateliers organisés à destination des conseillers aides aux entreprises ☐ de la Région avec les interventions des partenaires de l'export (TFE, CCE, OSCI...) sur des sujets de l'internationalisation des entreprises seront poursuivis régulièrement chaque année.

Afin de faciliter l'accès des entreprises aux différents accompagnements proposés par les partenaires de l'export, et ainsi à enrichir leur parcours d'accompagnement, une convention de partenariat Île-de-France a été signée le 7 novembre 2022 entre la Team France Export, Bpifrance Île-de-France, les équipes internationales de la CCI et la Région, visant à multiplier les mises en relation des entreprises accompagnées vers les autres partenaires signataires. Ainsi, il sera systématiquement proposé aux entreprises candidates aux aides de la gamme UP présentant un projet d'internationalisation (lauréates ou non) d'être mis en relation avec les partenaires de l'export. Les critères d'évaluation de la Région au titre de ses dispositifs de la gamme UP seront partagés et les aides de la gamme UP seront présentées aux entreprises rencontrées et préparées.

Enfin, concernant le Réseau Île-de-France Entreprises qui rassemble les entreprises lauréates des aides régionales, dont un certain nombre ont un réel potentiel export, un plan d'action export

☐ sera défini et mis en place pour les adhérents du Club, incluant notamment un accès facilité aux partenaires de l'export.

Référents :

- ☐ & ☐ Région Île-de-France
- ☐ Région Île-de-France et Team France Export Île-de-France
- ☐ CCE IDF
- ☐ Région Île-de-France
- ☐ Région Île-de-France et Team France Export Île-de-France
- ☐ et ☐ Région Île-de-France

Indicateurs clés de performance :

1. Fréquence des comités de pilotage et nombre de partenaires représentés,
2. Mise en place du comité éditorial,
3. Mise en place de l'écosystème « compétences export Île-de-France »,
4. Mise en place de la cartographie des aides financières à l'export,
5. Mise en place du séminaire des opérateurs export,
6. Nombre d'ateliers à destination des conseillers aides aux entreprises organisés,
7. Nombre de mises en relation croisées entre partenaires de l'export

Annexe 1 – IMPACT 2028 – Sous-axe « Exporter et internationaliser les entreprises franciliennes »

Axe	2. REBONDIR FACE A LA CRISE ET ENGAGER MASSIVEMENT NOS TPE PME ET ETI DANS LA DECARBONISATION ET LA TRANSFORMATION DIGITALE DE LEUR ACTIVITE
Sous-axe	2.4 – Exporter et internationaliser les entreprises franciliennes

PRINCIPALES AMBITIONS

Ambition 1 : Des PME franciliennes qui exportent de plus en plus et de manière pérenne.

PRINCIPAUX CONSTATS

- Constat 1 :** Les entreprises franciliennes se sont adaptées pendant la crise (accélération de la numérisation, résilience, réactivité...). **Elles repartent progressivement à l'export, sans atteindre les niveaux de 2019.**
- Constat 2 :** L'export en Île-de-France reste concentré sur les grandes entreprises (expliqué largement par l'effet de la localisation des sièges). **Les statistiques d'export de biens des PME franciliennes restent faibles** (au sein de l'appareil productif francilien, les PME qui exportent sont au nombre de 56 400, soit 10 % de l'ensemble des PME régionales²). La balance commerciale des services, quant à elle, est excédentaire en Île-de-France.
- Constat 3 :** Certaines filières exportent déjà et continuent d'exporter malgré les effets de la crise (ex. : aéronautique). **D'autres ont besoin de plus d'appui pour utiliser l'export comme un relais de croissance et de sortie de crise : agroalimentaire, mode / luxe / design, artisanat...**
- Constat 4 :** **Les financements publics à l'export existent** même si certains sont conjoncturels (liés à la crise). Mais **ces financements ne sont pas pleinement utilisés par les entreprises :**
- tous les mécanismes ne sont pas connus ;
 - beaucoup d'entreprises manquent de stratégie financière claire et n'intègrent pas les instruments et les aides prévues.
- Constat 5 :** **La Team France Export a apporté plus de lisibilité et d'efficacité dans l'accompagnement** de bout en bout des entreprises (plateforme web teamfrance-export.fr/iledefrance, Conseillers Internationaux TFE, accompagnements intégrés), mais il **reste des améliorations à apporter**, notamment pour accompagner les 70 % d'entreprises exportatrices qui ne le sont pas actuellement.

PRINCIPAUX ENJEUX

- Enjeu 1 :** **Augmenter de 5 % tous les 2 ans le nombre de PME exportatrices et pérenniser ces PME à l'export.**
- Enjeu 2 :** **Actualiser et poursuivre la stratégie d'export et d'internationalisation des entreprises franciliennes existante :** identifier les filières stratégiques à internationaliser, définir les zones géographiques cibles, développer des liens économiques et commerciaux privilégiés avec les partenaires internationaux.
- Enjeu 3 :** **Faire connaître et étoffer le catalogue d'aide à l'export et à l'internationalisation de la région Île-de-France.**

² Etude CROCIS de la CCI Paris-Île-de-France, octobre 2021

- Enjeu 4 :** Renforcer la coordination entre les acteurs, l'articulation entre les dispositifs publics et privés et la communication / promotion.
- Enjeu 5 :** Développer une offre de formation accessible pour promouvoir une culture entrepreneuriale à l'international, ainsi que les langues et cultures étrangères et faire connaître l'offre existante.
- Enjeu 6 :** Accélérer l'internationalisation des startups et des PME innovantes.

PRINCIPALES ACTIONS

Action 1 :	<p>Définir et lancer la prochaine stratégie export d'Île-de-France pour actualiser et poursuivre la stratégie Export #Leader prenant fin en 2021, en définissant les filières stratégiques à internationaliser et leurs zones géographiques cibles.</p> <p>Mettre en place un Conseil stratégique de l'export régional (CSER) pour piloter cette stratégie.</p> <p>Réfléchir à une mise en cohérence de produits de la TFE et de la Région pour améliorer la lisibilité entre les acteurs et les compétences.</p> <p>Proposer des parcours aux entreprises qui répondent à leurs besoins spécifiques filières (ex : accélérateur International IDF sur Industrie et santé).</p> <p>Accompagner les entreprises de l'ESS qui ont un potentiel d'essaimage international.</p>	<i>Court et moyen terme</i>
Action 2 :	<p>Refondre les aides à l'internationalisation des entreprises franciliennes. Prendre en compte, dans le travail de bilan mené par la Région sur ses outils de financement (PM'up et TP'up notamment) les besoins identifiés :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mettre l'accent sur la préparation des entreprises dans leurs projets de développement international (ex. : diagnostic) ; ■ « Exporter sans se déplacer » : adapter les dispositifs d'aide aux nouveaux modes d'internationalisation numériques (prospection en ligne, services en ligne, ventes de marchandise en ligne) ; ■ Renforcer la présence de l'Île-de-France et des entreprises franciliennes sur les grands salons internationaux en France et à l'étranger (ex. : s'inspirer de ce qui est fait pour le CES de Las Vegas) ; 	<i>Moyen terme</i>
Action 3 :	<p>Engager un plan de communication fort et coordonné sur les actions des acteurs du développement international pour que toutes les entreprises franciliennes soient au courant des dispositifs existants, regroupés sur la plateforme Team France Export Île-de-France (ex : guides des affaires internationaux financés par la Région...).</p>	<i>Court et moyen terme</i>
Action 4 :	<p>Construire un annuaire des expertises et compétences CCEF et TFE (Conseillers de Commerce Extérieur de la France et Team France Export) pour identifier les compétences les plus adaptées pour accompagner un projet de développement international. Pour être plus efficient (notamment sur la maintenance et la mise à jour de l'annuaire), celui-ci pourrait dans un premier temps rapprocher les entreprises de cellules intermédiaires de réorientation, capables de les mettre en relation vers les bons experts sur la compétence recherchée.</p>	<i>Court, moyen et long terme</i>
Action 5 :	<p>Structurer et animer les communautés d'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer une communauté « export et internationalisation » au sein de Paris Region Business Club³ ; - Mettre en place un système de coachs à l'internationalisation en s'appuyant sur le Paris Region Business Club et ETI (ces coachs pourraient par exemple signer une charte 	<i>Moyen terme</i>

³ Le Paris Region Business Club (PRBC) est devenu le Réseau Île-de-France Entreprises depuis le 27/06/2023.

comparable à celle des CCEF, afin de s'assurer de la cohérence d'ensemble des démarches et approches mises en place).

Action 6 :	Chasser en meute : développer un programme de co-développement et de partage d'expériences d'entreprises à l'étranger en s'appuyant sur une concertation forte avec l'ensemble des acteurs franciliens. Utiliser le codéveloppement pour emmener les entreprises sur de nouveaux marchés afin qu'elles puissent partager leurs expériences et leurs projets, en s'appuyant sur les clubs et réseaux d'entreprises comme, par exemple, le PRBC, le Club ETI ou les clubs d'entreprises de la CCI Paris IDF.	<i>Moyen terme</i>
Action 7 :	S'appuyer sur les coopérations des acteurs régionaux avec les métropoles et régions partenaires (Europe et au-delà) pour établir des liens commerciaux et économiques privilégiés profitant aux entreprises franciliennes pour leur internationalisation et leurs recherches d'investisseurs.	<i>Moyen terme</i>
Action 8 :	Diffuser la plateforme d'apprentissage des langues en ligne de la région « QIOZ » auprès des entreprises et développer des modules business.	<i>Court et moyen terme</i>