

Les groupes à la rescous

Franchir le cap de l'export sans prendre de risques inconsidérés ni engager des investissements lourds : le système de portage accompagne les PME dans ce sens. Pour des missions ponctuelles, que seule limite la demande des entreprises elles-mêmes.

Chaque année, un demi-millier de petites et moyennes entreprises françaises se tournent vers Partenariat France, et son précieux système de portage, avant d'entamer une démarche à l'exportation. Le chiffre est en constante augmentation, mais il reste pourtant relativement faible en regard du potentiel des marchés mondiaux et de l'aide disponible pour ces PME. L'association, soutenue par le ministère de l'Économie et des Finances, s'apprête à fêter ses 10 ans en mai avec, au compteur, quelque 3 000 portages. « La limite du système est celle de la demande, constate Jean-Louis Poli, secré-

re général. *Notre dispositif d'accueil est très complet, mais les PME restent frileuses, certainement en raison des difficultés rencontrées en France, qui rendent les entreprises prudentes à l'export.* »

Le portage est pourtant une solution simple et peu coûteuse pour les PME soucieuses de mettre en œuvre une stratégie internationale. Le mécanisme mis en place par Partenariat France consiste à activer une sorte de solidarité inter-entreprises avec, en toile de fond, la conviction que le développement des entreprises françaises à l'export ne peut que profiter à la croissance française elle-même. L'association réunit ainsi une trentaine de grands groupes français, d'Accor à Veolia Environnement

Les avantages

→ **Aider** les PME à passer le cap de l'exportation.

→ **Mettre** à leur disposition les réseaux et le savoir-faire des grands groupes implantés à l'international.

→ **Accompagner** les PME dans les démarches d'implantation et de recrutement local.

→ **Favoriser** le référencement de leurs produits sur les marchés étrangers, dans le cas de la distribution.

en passant par BNP Paribas, Carrefour ou encore Saint-Gobain. Ceux-ci s'engagent à mettre à la disposition des PME leur réseau de contacts dans tel pays, une

compétence particulière, ou leur connaissance d'un marché spécifique. Le portage peut ainsi prendre diverses formes, mais toujours précises et ponctuelles. Un cadre d'une PME pourra disposer pendant trois mois d'un bureau chez Total dans un pays asiatique, ou puiser dans le carnet d'adresses de Danone des contacts utiles en Europe de l'Est.

Les « quinzaines » françaises dans le monde

C'est dans le cadre précis de ce type de missions que se définit le portage ; c'est là aussi qu'il s'arrête. Ce qu'en fera la PME relève de son entière initiative. D'autres formules existent, via la distribution. Pendant huit ans, Carrefour a été un gros « porteur » de PME, avec près d'un tiers du nombre total de portages réalisés. La structure dédiée que le groupe avait mise en place, la Safca, a permis à des centaines de PME de trouver des référencements en Asie ou ailleurs par le biais des Quinzaines françaises organisées par l'enseigne. Ce mode de portage collectif a pris fin il y a un an, avec l'arrivée de la nouvelle direction.

« L'organisation actuelle du groupe vise à donner davantage l'initiative aux pays, explique Alain Fréteillère, « monsieur PME ». Là où Carrefour apportait des opérations toutes faites, c'est maintenant aux pays d'en faire la demande. » Une démarche moins directive, donc, mais surtout mieux adaptée aux besoins des entreprises. Si de nombreuses PME ont participé



» La présence française d'Auchan à l'international, comme ici à Moscou, représente **UNE BONNE OPPORTUNITÉ D'EXPORT** pour les PME hexagonales.

se des PME

avec profit à ces opérations en termes de connaissances de nouveaux marchés, la pérennité des implantations, une fois la quinzaine achevée, restait très relative. Les opérations menées par Carrefour sont désormais individuelles, mais mieux ciblées et avec des produits réellement adaptés aux consommateurs locaux.

Un réseau servi sur un plateau

Cela n'empêche pas Carrefour de poursuivre des opérations de portage, ainsi qu'il le fait en Chine, où le siège de Shanghai accueille depuis l'été 2004 une VIE (volontaire international en entreprise) pour le compte de cinq PME d'Aquitaine. « Pour nous, c'est une solution pratique et peu coûteuse, témoigne Andrea Plat, responsable export de Vitagermine, l'une des cinq entreprises concernées. Pour un marché aussi complexe, recruter la bonne personne avec les compétences requises, y compris linguistiques, aurait représenté un investissement lourd et hasardeux. » Carrefour héberge gratuitement Agnès Chung, la « VIE » en question. Et celle-ci peut compter sur le soutien de ses dirigeants.

À ce jour, à trois mois de la fin du portage, Vitagermine a pu vérifier que le marché chinois était porteur et que le positionnement d'une gamme de produits bio pour bébés trouverait sa clientèle. « Cette solution de portage s'annonce positive, estime Andrea Plat, en particulier s'agissant d'un marché éloigné et difficile comme la Chine.

Mais nous n'y aurions pas forcément recours pour des pays plus accessibles. » Le système trouve aussi ses limites dans le partage du portage : un VIE pour cinq entreprises, c'est bien sûr plus difficile à gérer que pour une seule.

Auchan et Casino, membres de Partenariat France, assurent aussi des missions de portage. Mais leur rôle est plus ambigu dans la mesure où les deux groupes proposent par ailleurs aux PME de les accompagner à l'export via leur centrale IRTS (International Retail and Trade Service) créée début 2003. « Que la prestation assurée par l'IRTS soit payante ne me gêne pas, confie pourtant un patron de PME, dès lors que celle-ci me donne la possibilité d'être référencé dans les magasins italiens ou moscovites d'Auchan. »

Le grand retour de l'Amérique latine

Depuis dix ans que le portage existe formellement, la part de l'Europe s'est progressivement réduite. Dans les statistiques de Partenariat France, l'Euroland reste la destination la plus importante avec 43% des demandes, mais l'Asie ne cesse d'augmenter – avec 35% des demandes. Après quelques années d'éclipse, l'Amérique latine – le Brésil en particulier – revient dans la course, pendant que le Maghreb demeure constant. Mais la prudence reste de mise : depuis l'an 2000, l'association n'a reçu aucune demande pour l'Inde...

FRANCIS LECOMPTE