

vet, le directeur de CCI International Lorraine (véritable guichet unique régional pour toutes les informations, accompagnement et soutien à l'exportation : www.webexportlorraine.fr) vendredi dernier à l'occasion de la journée d'information à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle sur les bases avancées lorraines, les bureaux de représentation du réseau consulaire, de Géorgie, du Maroc, d'Algérie, de Russie, de Tunisie, de Lybie et des Emirats Arabes Unis. Encore faut-il avoir les moyens d'abattre la carte de l'exportation. «Cela nécessite un investissement, en temps et surtout financier, préalable, et par les temps qui courent c'est loin d'être facile pour une PME-PMI», assurait Jean-Pierre Carolus, le président de la Chambre régionale du Commerce et d'Industrie de Lorraine à l'occasion de la présentation, en début de semaine dernière, du baromètre semestriel de l'Observatoire des entreprises lorraines (voir notre n° 1157 du vendredi 30 janvier). «En plus, on n'attend pas forcément les entreprises lorraines pour faire du business dans des pays hier à fort potentiel de croissance mais aujourd'hui touchés, comme tout le monde, par la crise économique.» Allusion faite à son déplacement récent aux Emirats Arabes Unis, à Abu Dhabi «où les chantiers sont eux aussi arrêtés.»

Prospecter et attendre

Exporter...d'accord mais vers où ? Toutes les zones économiques sont plus ou moins

dans la tourmente actuelle, reste juste à jouer la carte de la prospection en espérant une relance économique rapide. «Il est certain, qu'aujourd'hui, se lancer dans l'exportation ne se soldera pas directement par un retour gagnant en matière d'affaires. Les retombées seront visibles dans les chiffres d'affaires des entreprises, qui auront réussi à obtenir des marchés, de 2010 et 2011», continue le directeur de CCI International Lorraine. La centaine d'entreprises régionales présentes à la journée de vendredi l'a bien compris. La quasi-totalité possède déjà un courant d'affaires à l'exportation. «Je suis venu me renseigner sur le marché russe ! Ma société fait déjà des affaires ailleurs mais aujourd'hui il est indispensable de poser des jalons pour être prêt quand la machine économique va redémarrer. La seule question que je me pose à l'heure actuelle : c'est quand ?», confie un participant de l'atelier sur la Russie centré sur l'industrie automobile russe et ses besoins en matière de sous-traitance. L'Algérie, les Pays du golfe arabe, la Tunisie, la Lybie, le Maroc ou encore la Géorgie ont fait également l'objet d'ateliers spécifiques pendant toute la journée. Le tout a été ponctué par des rendez-vous Business to Business avec les responsables de nos bases avancées.

Frilosité avant...glaciation ?

Si cette journée (bienvenue) a mis en avant la volonté d'exportation de certaines entreprises de la région, il n'en demeure pas moins qu'elles restent plus que frileuses



aujourd'hui et que cette frilosité pourrait rapidement se transformer en glaciation en termes d'activité interne. «38 % des entreprises lorraines possèdent une activité à l'exportation», assure Khaled Zainine, le «mister» Odel de la CRCIL. Un chiffre à prendre avec beaucoup de précautions car la domination de l'Europe (et de nos voisins proches comme le Luxembourg, la Belgique et l'Allemagne) en termes de marchés à l'export des entreprises lorraines est prépondérante. Aujourd'hui, le salut ne se trouve pas aux portes de la Région mais dans la grande exportation. Seulement 16 % des sociétés exportatrices ont des projets avec l'Afrique, 10 % avec l'Amérique, et 5 % avec le Proche et le Moyen-Orient (source : Odel). Des secteurs à prospecter en attendant la relance...pas facile !

emmanuel.varrier

spécial créateurs
votre bureau
à partir de
99 €/mois*

consacrez vous à l'essentiel ...



oser la performance !



des espaces et des services adaptés à vos ambitions

- location de bureaux "clé en main" à partir de 15m²
- location de salles de réunion
- parking collaborateurs et clients
- mais aussi : accueil, secrétariat, gestion, développement commercial, sécurité, convivialité ...

* offre valable pour un bureau de 15 m², hors charges, sur les sites de Nancy-Ludres et Bar-le-Duc, pendant les 6 premiers mois, pour un engagement d'un an.

Quartier des Entrepreneurs

870 rue Denis Papin | 54710 LUDRES | www.quartier-des-entrepreneurs.com |

► N° Indigo 0 820 22 40 60

conception pmp/uz