

Vendredi 3 octobre 2008

1^{ère} Convention régionale export

La Région Languedoc-Roussillon dynamise
le tissu économique régional vers l'international



contact presse
Baptiste MAUREL
04 67 22 80 35 /// 06 30 01 98 24
maurel.baptiste@cr-languedocroussillon.fr

Avec la Région,
les résultats
sont là.

1. L'export en Languedoc-Roussillon : une faiblesse p.3

2. L'action de la Région pour l'export : une nécessité p.5

- Les aides régionales à l'export

3. L'efficacité économique au service des entreprises
du Languedoc-Roussillon p.7

- En 2008, la Région consacre 64 M€ au développement des entreprises

Annexes :

Montpellier Agglomération, un développement économique ouvert à l'international

Septimanie Export : développer et accompagner les entreprises régionales vers l'export

La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Languedoc-Roussillon (CRCI LR)

Le programme



“Avec le Pacte régional, la Région Languedoc-Roussillon a défini une stratégie régionale d’accompagnement des entreprises en croissance pour accroître leur compétitivité et permettre leur ouverture à l’international. C’est tout l’enjeu de cette première Convention régionale export.”

Georges Frêche
Président de la Région Languedoc-Roussillon

Dans un contexte économique marqué fortement par une crise financière mondiale sans précédent qui va peser sur l’économie du Languedoc-Roussillon, la Région est aux côtés des entreprises régionales pour leur permettre de conquérir de nouveaux marchés. Cette 1^{ère} Convention régionale export organisée par la Région en partenariat avec la Communauté d’Agglomération de Montpellier et la Chambre régionale de commerce et d’industrie marque une étape importante dans la stratégie régionale d’accompagnement à l’international des entreprises. Pour encourager et dynamiser l’exportation des entreprises du Languedoc-Roussillon, la Région déploie des aides et des outils pour favoriser les premiers pas et consolider leurs positions à l’international.

1. L’export en Languedoc-Roussillon : une faiblesse

Le tissu économique du Languedoc-Roussillon est surtout composé de petites et moyennes entreprises : un tissu de PME régionales faible à l’international voir inexistant, supplanté par les grandes multinationales. Il doit se doter de moyens et mutualiser ses forces pour peser internationalement, se développer vers l’extérieur et devenir tête de pont sur des marchés incontournables. Dans le cadre de la mondialisation, leur difficulté à exporter constitue pour la plupart leur principal talon d’Achille. Le Languedoc-Roussillon se classe en 2007 à la 19^{ème} place des régions françaises en termes d’exportation (5 milliards d’euros de marchandises en données brutes). Un classement qui témoigne de la vulnérabilité du tissu économique régional, alors que la viticulture, le plus grand exportateur, connaît une mévente sur les marchés internationaux. Les PME du Languedoc-Roussillon exportent plutôt par opportunité, suite à un salon ou un contact commercial.

Le tissu économique régional

Le Languedoc-Roussillon compte un important tissu de PME qu’il faut organiser à l’exportation, pour lequel il faut créer des positions solides et suffisantes, qui doit être représentatif du savoir-faire et des intérêts régionaux à l’étranger.

En 2007, le tissu économique régional est composé de 140 000 entreprises, ce qui la place au 6^{ème} rang national, dont :

- > 65 % n’ont pas de salariés,
- > 5 % ont plus de 10 salariés,
- > 144 comptent plus de 200 salariés,
- > 27 entreprises ont plus de 500 salariés

◆ Le commerce extérieur du Languedoc-Roussillon en 2007

Depuis trois ans, les exportations régionales évoluent de manière erratique, marquées par une envolée de 22% en 2006 et un recul de 10% en 2007, mouvements heurtés, principalement imputables aux exportations d'équipements électriques et électroniques ainsi que de produits chimiques.

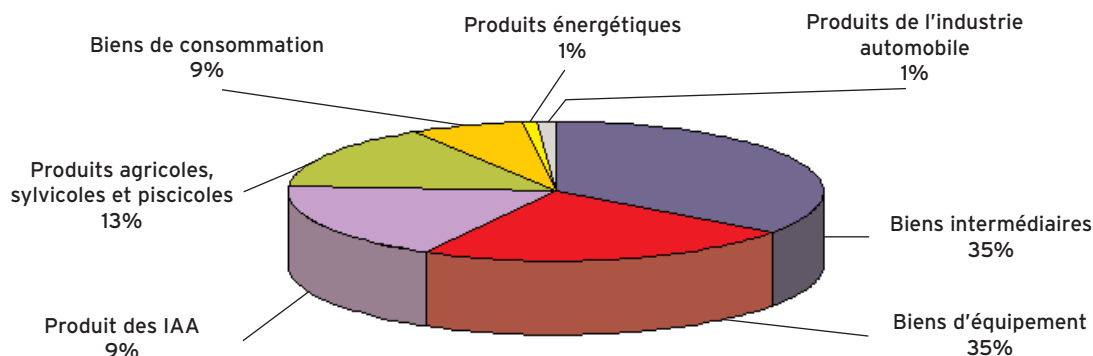
◆ Répartition sectorielle des exportations

en M€	2003	2004	2005	2006	2007	2006/2007
Agro-alimentaire	1583	1606	1530	1510	1655	10%
Agri.-Sylvi.-pêche	668	686	733	717	746	4%
I.A.A.	916	920	797	793	909	15%
<i>(dont boissons)</i>	624	597	484	442	486	10%
Energie	73	139	131	140	25	-82%
Industrie civile	2468	2629	2896	3899	3296	-15%
Biens de conso.	244	253	265	365	361	-1%
Indust. Auto.	606	359	63	139	57	-59%
Biens d'Equipement	485	525	981	1484	1145	-23%
<i>(dont eq électri et électro)</i>	193	201	751	1159	761	-34%
<i>(dont mécanique)</i>	170	209	202	289	351	21%
Biens Intermédiaires	1122	1481	1562	1889	1718	-9%
<i>(dont prod. chimiques)</i>	522	841	890	1140	854	-25%
<i>(dont prod. métalliques)</i>	189	22	233	262	385	47%
TOTAL	4129	4374	4558	5550	4976	-10%

◆ Principaux clients fournisseurs du Languedoc-Roussillon en 2007

CLIENTS	%	FOURNISSEURS	%
Espagne	13,2%	Espagne	28,9%
Italie	11,1%	Italie	9,1%
Allemagne	10,2%	Allemagne	7,0%
Royaume-Uni	7,2%	Maroc	5,8%
Etas-Unis	6,8%	Etats-Unis	4,6%
Belgique	5,6%	Belgique	4,1%
Pays-Bas	3,9%	Chine	3,5%
Irlande	3,5%	Royaume-Uni	3,3%
Hongrie	3,1%	Nigéria	2,4%
Suisse	3,1%	Ouzbékistan	2,0%
Total UE27	66,5%	Total UE27	61,6%

◆ Exportations du Languedoc-Roussillon en 2007



2. L'action de la Région pour l'export : une nécessité

◆ Donner des moyens à l'ambition

Pour son action à l'export, la Région s'appuie sur les prestations de la société d'économie mixte locale Septimanie Export. Cette dernière agit dans les principaux secteurs d'activités régionaux (viticulture, agroalimentaire, transports, santé, environnement, nouvelles technologies, habitat) en complémentarité avec les actions internationales de l'État via Ubifrance) et des chambres consulaires. La Région apporte en 2008 à Septimanie Export une subvention de 9,9 millions d'euros sur un budget de 11,35 millions d'euros.

◆ Favoriser les premiers pas à l'export

➤ Pour conduire progressivement à l'international le plus grand nombre d'entreprises, la Région mène ou soutient nombre d'actions collectives.

Elle finance, par exemple, l'opération « préparation à l'export » de l'Aria LR dans le cadre du plan d'actions 2008 du contrat de filière agroalimentaire.

Elle a aussi aidé une mission de prospection menée en Inde en mai par sept membres du club d'exportateurs Gard International.

➤ Dans le cadre de son plan viticole, la Région a accordé fin juillet son aide à deux groupements d'entreprises viticoles à l'export, les GIE 4L de la Méditerranée et Vins Made in Terranée pour le recrutement de leurs chargés de mission export.

➤ Septimanie Export, où travaillent une trentaine de collaborateurs organisés par filières, est particulièrement mobilisée, et son calendrier comprend de nombreux rendez-vous sur les grands marchés internationaux.

Un seul exemple : l'action menée en mars lors de Prowein, l'un des plus grands salons professionnels des vins et spiritueux à Düsseldorf en Allemagne, a réuni pas moins de 77 entreprises viticoles du Languedoc-Roussillon.

◆ Soutien aux entreprises les plus compétitives

Les entreprises les plus performantes bénéficient d'un accompagnement personnalisé, pour accompagner leur effort de structuration et de développement sur le marché mondial.

■ Les aides régionales à l'export

L'approche de la Région répond aux démarches collectives comme individuelles.

◆ Programme Astree (Aide stratégique régionale aux entreprises à l'export)

L'étude du projet de l'entreprise par la Région suppose l'élaboration en amont d'un plan d'affaires à l'international. Sa rédaction peut obtenir une aide à la faisabilité (subvention de 50 %, sur une assiette plafonnée à 30 000 euros). Astree comporte un volet Diagnostic et assistance au prévisionnel (Geode), réalisé par la Banque de France.

L'aide Astree accorde à une entreprise une avance remboursable à taux zéro de 300 000 euros maximum, plafonnée aux fonds propres et à 50 % de l'assiette. L'aide peut faire l'objet, en fin de programme, d'une prime à la performance.

◆ Missions à l'étranger de Septimanie Export

A la demande de la Région, Septimanie Export élabore un programme fourni d'actions par filière (visible à l'adresse www.septimanie-export.com). Les participants bénéficient d'un soutien logistique et d'un accompagnement dans la durée sur mesure.

◆ Les Maisons de la Région Languedoc-Roussillon à l'international : Bruxelles, Milan, Shanghai et Londres

Volontariste, la Région a choisi d'implanter à l'étranger un réseau de «Maisons de la Région Languedoc-Roussillon». Une stratégie d'implantation partagée par l'Alsace, Rhône-Alpes ou l'Île-de-France, qui ont aussi développé leurs propres bureaux à l'étranger. Après des études de potentiel menées par le cabinet Ernst & Young, Bruxelles, Milan, Shanghai et Londres ont ouvert leurs portes, avec des vocations adaptées aux marchés d'implantation. Celle de New York sera fonctionnelle courant 2009. Toutes sont des points d'appui commercial et logistique pour les entreprises.

▶ Les missions

- Accueil
- Veille économique
- Communication institutionnelle et économique
- Actions de promotion et de représentation Sud de France
- Mise en relation

▶ Les services

- Une équipe de trois à cinq personnes
- Un espace entreprise professionnel gratuit
- Un show-room

◆ Démarche Sud de France

La marque ombrelle de la Région assure à l'étranger comme en France la promotion des produits agroalimentaires et viticoles.



◆ **Aide au recrutement d'un volontaire international en entreprise (VIE)**

La Région peut financer 50 % du coût de fonctionnement (déplacements, téléphone, prospection, location de locaux...) d'un Volontaire international en entreprise. L'action doit rassembler au moins trois PME. L'aide est plafonnée à 15 000 € et deux ans maximum.

◆ **Aide à la participation à des salons internationaux**

La Région finance jusqu'à 50 % du coût de participation. Avec un plafond de 3 000 euros par entreprise pour des destinations lointaines et de 1 500 € pour des destinations proches (Europe, pays méditerranéens). Le salon doit être inscrit au programme du ministère du Commerce Extérieur et l'action concerner au moins trois entreprises.

3. L'efficacité économique au service des entreprises du Languedoc-Roussillon

■ En 2008, la Région consacre 64 M€ au développement des entreprises

Dotée depuis 2004 d'un budget au niveau de ses ambitions, la Région Languedoc-Roussillon bénéficie aujourd'hui d'une réelle marge d'action. A travers son projet régional basé sur la prospérité et l'équité, elle a la responsabilité de construire l'avenir du territoire avec, à ses côtés, l'ensemble des acteurs économiques et sociaux du territoire. Avec une croissance de son PIB régional parmi les plus fortes du pays, un taux de création d'emplois deux fois supérieur à la moyenne nationale, un taux de chômage qui baisse 3,2 fois plus que la moyenne européenne et une croissance économique estimée à 2,8 % entre 2008 et 2011 (estimation du magazine l'Expansion), le Languedoc-Roussillon fait preuve d'un grand dynamisme économique depuis 2004.

Le PIB de la région Languedoc-Roussillon a connu une augmentation de 10,2 % de 2004 à 2006 alors que le PIB français n'augmentait que de 7,9 %.

C'est pourquoi, le Languedoc-Roussillon se place en 1ère position des régions françaises pour la croissance du PIB régional.

Le taux de création d'emplois en Languedoc-Roussillon est deux fois supérieur à la moyenne nationale (+ 2,7 % contre 1,3 % en France).

C'est pour pérenniser cette dynamique que la Région poursuit la mise en œuvre de son projet de développement économique cohérent et durable, en poursuivant ses efforts déjà considérables pour soutenir les entreprises.

Encouragé par la Région, le tissu économique du Languedoc- Roussillon gagne en compétitivité et en capacité d'emplois : 18 000 emplois ont été créés en 2007.



Montpellier Agglomération, un développement économique ouvert à l'international

Le Business Innovation Centre (BIC) de Montpellier Agglomération, 1^{er} incubateur mondial NBIA 2007, bénéficie d'une reconnaissance internationale, qui lui permet de nouer de nombreux partenariats dans le monde. Montpellier Agglomération se fait ainsi l'ambassadeur des entreprises qui cherchent à exporter, à nouer des partenariats technologiques, ou à accéder aux programmes européens. Dans ce but, des missions sont régulièrement organisées pour et avec les entreprises.

Montpellier Agglomération organise des missions dans le cadre de conventions de partenariat et permet ainsi aux entreprises du territoire d'accéder plus facilement et plus rapidement à des opportunités d'affaires à l'international. Montpellier Agglomération s'appuie régulièrement sur les Maisons du Languedoc-Roussillon pour l'accueil de ses missions, et travaille en partenariat avec la Région Languedoc-Roussillon, Septimanie Export et Transferts LR.

♦ Missions économiques internationales : l'accès aux marchés étrangers

Au 1^{er} semestre 2008, Montpellier Agglomération a organisé 3 importantes missions : en Belgique, aux Etats-Unis et en Italie, auxquelles plus d'une vingtaine d'entreprises du secteur des biotechs et des NTIC ont participé.

> Mission à Charleroi et Bruxelles, en Belgique, les 5 et 6 juin 2008

Ettaient présents 10 chefs d'entreprises innovantes, directeurs de recherche et professeurs de laboratoires de recherche du public et du privé du domaine du cancer, des neurosciences, et du diagnostic : SysDiag Bio-Rad/CNRS, ApoH-Technologies, Intrasense, Bioréalités, Candelife, CHRU de Montpellier, Institut de Recherche en Cancérologie de Montpellier, le Pôle de compétitivité ORPHEME.

25 rendez-vous d'affaires individuels ont été organisés avec des entreprises et laboratoires belges, au siège du pôle de compétitivité wallon Biowin, avec le concours de Transferts LR et Enterprise Europe Network. Ils ont permis de nouer des contacts intéressants : en moyenne 3 rendez-vous sur 5 sont susceptibles d'être suivis de nouveaux contacts.

Cette mission a également permis l'ouverture à l'Europe et aux dispositifs de financement de Bruxelles, grâce à une rencontre avec des représentants des Directions Générales de la Recherche de la Commission Européenne, à la Maison du Languedoc-Roussillon.

> Mission à Troy, Etat de New York (USA), du 21 au 26 juin 2008

Cette mission d'affaires a été organisée en partenariat avec l'incubateur du Rensselaer Polytechnic Institute de Troy (Etat de New York), l'un des deux partenaires nord-américains du Business innovation Centre (BIC) de Montpellier Agglomération avec l'incubateur technologique de Seattle. 11 entreprises innovantes de l'Agglomération, à fort potentiel de développement, dans le secteur des biotechs, des TIC et de l'électronique y participaient : HPC Project, Actiplay, ITK, Kloe, MED Tech, Oceansoft, Penbase, Pikko, Skuld Tech, Aquafadas, Nova Decision.

Cette mission a permis 40 rencontres d'affaires individuelles organisées en vue de partenariats technologiques et commerciaux, ainsi qu'une rencontre avec une cinquantaine de capitaux-risqueurs, des investisseurs en recherche d'entreprise à fort potentiel de développement.

> **Mission à Milan, Italie, les 1^{er} et 2 juillet 2008**

Cette mission était la 1^{ère} depuis la signature, fin 2007, des accords de coopération avec les incubateurs de Padano et la Fucina en Lombardie, autour des 2 secteurs clés des biotechs et des NTIC. Montpellier Agglomération y a prospecté pour le compte d'entreprises qui se développent ou cherchent à se développer à Milan : Actiplay, Medtech, Novadecision, Siveco, Arkadin, AdnID, Neotic, Sydiag, APoh, Oktalogic...

Au cours du 2nd semestre 2008, de nouvelles actions à l'international sont prévues, notamment :

Du 18 au 31 octobre à Shanghai : Montpellier Agglomération participe au Congrès international de l'incubation à Shanghai afin de prospecter pour le compte des entreprises intéressées par ce marché.

Les 4 et 5 décembre à Bruxelles, à la Maison du Languedoc-Roussillon : suite au succès de la 1^{ère} mission en Belgique, Montpellier Agglomération organise un second workshop à Bruxelles, cette fois dans le secteur des TIC. Au programme : des rencontres B to B et une rencontre avec la Commission Européenne.

Montpellier Agglomération participera également aux conventions d'affaires internationales organisées par Septimanie Export, aux salons Digiworld Summit (du 17 au 20 novembre 2008) et ENERGAÏA (du 10 au 12 décembre 2008).

◆ **Des partenariats internationaux porteurs**

Montpellier Agglomération a renouvelé en 2007, pour 3 ans, les accords de coopération avec la Ville de Shanghai pour l'accueil d'entreprises de haute technologie. A ce jour, les entreprises montpelliéraines Intrasense et Textile Hi Tec ont déjà réussi et pérennisé leur implantation à Shanghai. L'entreprise chinoise Ixento s'est installée à Montpellier.

Des accords ont également été signés avec deux incubateurs américains : le William M. Factory Small Business Incubator, implanté à Seattle (Tacoma) et The Rensselaer Polytechnic Institute (RPI) Incubator Program, implanté à Troy (Etat de New York), ainsi qu'avec le Parc Technologique de Padano à Milan.

Une Agglomération compétitive et attractive

30 000 emplois créés entre 1999 et 2006 , soit une progression record de 18,5 %
Plus de 400 entreprises et 3 200 emplois créés avec l'aide du BIC de Montpellier
Agglomération depuis 1987

Le BIC 1^{er} incubateur mondial NBIA 2007 ; 1^{er} BIC français labellisé «Soft Landing»
Un taux de pérennisation des entreprises créées avec le BIC supérieur à 80 % à 3 ans

→ **Contact presse :** Rachel Bellinguez - Tél. 00 33 4 67 13 69 78 / 00 33 6 99 60 09 18 - r.bellinguez@montpellier-agglo.com



Septimanie Export : développer et accompagner les entreprises régionales vers l'export

La mondialisation des échanges et de l'économie, la difficulté de trouver des débouchés et de mettre en place de véritables politiques de développement sont autant de freins pour les producteurs, PME et acteurs économiques régionaux. Société anonyme d'économie mixte œuvrant pour la Région Languedoc-Roussillon et présidée par Alain Bertrand, Septimanie Export définit des stratégies collectives de développement à l'international et met en place des actions structurantes d'envergure nationales et internationales pour permettre aux entreprises régionales de conquérir de nouveaux marchés.

Septimanie Export a, pour mission, à la fois l'accompagnement des entreprises sur les marchés nationaux et internationaux mais aussi un rôle d'interface avec les acheteurs pour promouvoir les savoir-faire régionaux et mieux conseiller les entrepreneurs régionaux dans une démarche de compétitivité.

L'objectif est de renforcer leur démarche commerciale et promotionnelle afin qu'ils puissent développer leurs activités à la fois sur le marché national mais aussi et surtout à l'international.

Pour ce faire Septimanie Export s'appuie sur une équipe de professionnels spécialisés par filière d'activité :

- Vin,
- Agroalimentaire (IAA, Fruits et légumes, produits de la mer, céréales).
- Transports et Logistique,
- Multi Sectorielle (Environnement, Santé, Habitat et bâtiment, Hautes technologies, Nautisme, Agro-industrie).

Pour chaque filière, l'équipe de Septimanie Export répond aux besoins des entreprises régionales à chaque étape de leur croissance grâce à une palette d'outils dédiés et met en place un programme d'actions adaptées au secteur d'activité.

Capitalisant sur ces communications ciblées dans chaque pays, Septimanie Export favorise également le lancement, la promotion et l'ancrage de la marque Sud de France, en lui offrant par exemple des espaces de communications, notamment à l'international sur des salons, lors de campagnes de promotion régionales et nationales.

En 2007, Septimanie Export accompagne plus de 1 000 entreprises régionales à travers la participation et la mise en place de 78 actions à l'international et sur le marché français.

Enfin, en 2007 Septimanie Export a été chargée par le conseil régional du Languedoc-Roussillon d'ouvrir des maisons de la Région dans les plus grandes capitales économiques mondiales. Des maisons servant de point d'appui commercial logistique et promotionnel pour les entreprises régionales désirant se lancer à l'export.

ACTION DES FILIERES POUR LE PREMIER TRIMESTRE 2009

► Filière Vin

- Janvier** Formation sommellerie « Les vieux millésimes » à la Maison de la Région Languedoc-Roussillon de Londres
- Janvier** Maison de la Région Languedoc-Roussillon de Shanghai :
- Formation Sud de France pour les distributeurs/importateurs.
- Apéritif mensuel Sud de France pour les importateurs/distributeurs et les consommateurs.
- 2^{ème} foire aux vins Sud de France.
- 29-30 janvier** Forum International d'Affaires Sud de France Multi-pays - Montpellier
- 9-13 février** Salon Prodexpo - Moscou
- 3-6 mars** Salon Foodex - Chiba
- 16-25 mars** Salon des Boissons Alcoolisées - Chengdu
- 25-27 mars** Salon Eurogastro - Varsovie
- 29-31 mars** Salon Prowein - Düsseldorf
- Mars** Promotion off trade Jeroboams et Adnams - Londres
- Mars** Promotion on trade : année de la France au Brésil

► Filière Agroalimentaire

- 24-28 janvier** SIRHA - Lyon
Salon dédié aux professionnels de la restauration et de l'hôtellerie.
- 26-28 janvier** Forum Agroalimentaire Bio - Montpellier
Mise en place au sein de Millésime Bio d'une convention d'affaires agroalimentaire bio au Parc des Expositions de Montpellier
- 5-7 février** Salon Fruit Logistica - Berlin
- 9-13 février** Salon Prodexpo - Moscou
Salon professionnel de produits alimentaires - Russie et Europe de l'Est
- 19-22 février** Salon Biofach - Nuremberg
- 10-11 mars** Mission Collective - Milan
Opération « produits de la mer » organisée à la Maison de la Région Languedoc-Roussillon de Milan
- 15-18 mars** Salon IFE - Londres
Salon anglais de produits agroalimentaires et de boissons

► Filière Multisectorielle

- 29-30 janvier** Convention d'affaires B2B / Village experts dans le cadre du Forum International d'Affaires Sud de France Multi-pays
- Février** Mission de prospection Etats-Unis du Sud
- 9-11 février** Workshop de suivi TIC à la Maison de la Région Languedoc-Roussillon à Milan
- 16-18 mars** Congrès Bio Europe Spring - Milan
- 16-20 mars** Workshop de suivi TIC à la Maison de la Région Languedoc-Roussillon à Londres
- 24-26 mars** Salon SITL Temps Réel - Salon international des solutions logistiques- Paris
- Mars** Mission de prospection Inde
- Mars** Mission de prospection Environnement - Afrique du Sud/ Madagascar

→ **Contact : Laurent Panayoty** - Communication/Relations presse

Maisons de la Région Languedoc-Roussillon / Septimanie Export - L'Acropole - 954 avenue Jean Mermoz - 34000 Montpellier-France
Tel : +33 (0)4 99 64 29 30 /// Fax : +33 (0)4 99 64 29 37 /// Mobile : +33 (0)6 76 75 45 04
Email : panayoty@septimanie-export.com

La globalisation de l'économie implique l'adaptation des entreprises à un marché élargi et très concurrentiel mais elle offre aussi des opportunités de développement essentielles à la vie des PME françaises.

Pour accompagner les entreprises dans leurs démarches d'internationalisation, la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Languedoc-Roussillon (CRCI LR) leur propose des services «sur mesure» adaptés à leurs projets. Les Conseillers en Développement International présents dans toute la région assurent au quotidien le contact terrain avec les entreprises et garantissent un suivi personnalisé.

◆ Des services variés

- > **Information** (documentation et formalités export, journées pays, réglementation, opportunités d'affaires...)
- > **Formation** au commerce international (douanes, fiscalité, transport de marchandises, techniques bancaires, interculturel...)
- > **Accompagnement à l'international** (missions de prospection, salons...)
- > **Conseil** (approche marché, diagnostic export, stratégie de développement à l'international...)
- > **Recherche de partenaires** commerciaux, financiers ou techniques en Europe

◆ Des actions majeures à destination des entreprises

- > **Rencontres d'affaires internationales** dans des secteurs porteurs comme celui des énergies renouvelables « DERBI »
- > **Groupements d'entreprises à l'Export**
- > **Rencontres « Elan vers l'international »** entre primo-exportateurs et exportateurs confirmés

◆ S'ouvrir au marché européen

Membre du réseau européen dédié au business et à l'innovation « Enterprise Europe Network » la CRCI LR donne ainsi aux entreprises accès à un réseau d'experts européens présents dans les 27 pays de l'Union européenne et favorise le développement de partenariats.

La programmation complète des opérations menées pour les entreprises par la CRCI LR se retrouve dans **l'agenda de l'exportateur**, disponible sur le site internet de la CRCI LR : www.languedoc-roussillon.cci.fr

De nouveaux défis naissent chaque jour pour les PME qui évoluent désormais dans un contexte fortement internationalisé. La CRCI LR accompagne quotidiennement les entreprises de la région pour les aider à le décrypter, à identifier les opportunités qui s'en dégagent et à construire une stratégie de développement efficace.

→ **Contact : Vanessa BREHMER RIVIERE** - Communication - Tél. : 04 67 13 68 14 -
Email : v.brehmer-riviere@languedoc-roussillon.cci.fr

PROGRAMME :

17h30	Accueil
18h00	Allocutions : ♦ Georges Frêche , Président de la Région Languedoc-Roussillon, ♦ Serge Clausse , Président de la Chambre régionale de commerce et d'industrie, suivies d'une conférence d' Eric Le Boucher , Directeur de la rédaction d' <i>Enjeux - Les Echos</i> , éditorialiste au journal <i>Le Monde</i> et à <i>Radio Classique</i> .
19h15 à 20h	Atelier 1 : Tout ce qu'il faut savoir pour lancer votre activité sur les marchés de proximité. Atelier 2 : Comment développer votre business sur les marchés internationaux et éloignés.
20h30	Buffet Sud de France

Eric Le Boucher

Directeur de la rédaction d'*Enjeux-Les Echos*,
éditorialiste au journal *Le Monde*
et à *Radio Classique*

Diplômé de l'Institut de Statistique de l'Université de Paris et titulaire d'un DEA de gestion et d'un doctorat d'économie, tous deux obtenus à l'Université Paris Dauphine, il travaille comme économiste à l'Institut de recherche en information économiques et sociales de Paris Dauphine entre 1975 et 1979. Il intègre alors la rédaction de *L'Usine Nouvelle*, puis du *Matin de Paris* en 1982 et le *Monde* en 1983.

Il y travaille comme journaliste économique puis correspondant à Francfort, rédacteur en chef et éditorialiste. Il y écrit une chronique hebdomadaire d'analyse économique, dans laquelle il développe en particulier une analyse critique du modèle économique français. Il le considère comme inadapté à la situation économique contemporaine et appelle de ses vœux une refonte de ce modèle. Il écrit ainsi dans *Economiquement incorrect* : « le "modèle social" français date des années 1960 et de la grande industrie. Il est incapable de répondre, malgré son coût très élevé, aux défis des nouvelles précarités et des nouvelles insécurités. [...] [Il est] manifestement en échec ». Il a également été extrêmement critique de la politique menée par Jacques Chirac, « un roi fainéant ». Il juge que sa politique a été celle de l'immobilisme et a renvoyé à plus tard les réformes nécessaires comme celles favorisant l'augmentation de la productivité ou la hausse de l'immigration.

Il intervient chaque matin sur Radio Classique.

En 2008, il entre à la rédaction des *Echos*.

Il a été membre de la Commission pour la libération de la croissance française dite « Commission Attali » qui a remis son rapport en janvier 2008. Il est également membre du Codice, Conseil pour la diffusion de la culture économique, créé en 2006 pour apporter des solutions à la méconnaissance de l'économie par les français.

Source : Wikipedia



presse



contact presse
Baptiste MAUREL
04 67 22 80 35 /// 06 30 01 98 24
maurel.baptiste@cr-languedocroussillon.fr