

[Trois questions à Pierre-Antoine Gailly, président de l'UCCIFE]

« Notre cœur de métier : arrimer l'entreprise à un marché »

Le Moci. *Quel est le rôle que vont jouer les CCI françaises à l'étranger (CCIFE) dans l'équipe de France de l'export ?*

Pierre-Antoine Gailly. Il faut rappeler que les CCI françaises à l'étranger sont le plus ancien réseau chargé de l'appui à l'entreprise dans le monde. Elles ont été créées bien avant les Missions économiques. Leur expérience en la matière ne date pas d'hier. Ce réseau continue à se développer régulièrement. Les CCIFE diversifient également leurs activités. Elles sont aujourd'hui de véritables plateformes de services pour le développement des PME dans un pays.

Leur cœur de métier se situe bien dans toute la phase d'arrimage de l'entreprise à un marché lorsque celle-ci recherche un point d'ancrage et des



Pierre-Antoine Gailly : « Nous sommes moins un concurrent qu'un partenaire des missions économiques. »

contacts de référence à travers tout un réseau social. Mais les CCIFE interviennent également en amont, dès la phase exploratoire. Elles le font avec les CCI de France qui sont, depuis toujours, des partenaires pri-

vilégiés. Certaines CCI ont implanté d'ailleurs leurs bureaux de représentation dans des CCIFE.

Aujourd'hui, 50 % des CCIFE offrent des services d'appui aux entreprises, qui vont de l'étude de marché à la domiciliation, avec notamment l'hébergement et l'encadrement de VIE. Les autres sont des clubs d'affaires très efficaces dans la mise en relation avec des professionnels de qualité. Le caractère multiculturel de ce réseau et ce savoir-faire font de lui moins un concurrent qu'un partenaire des Missions économiques. Dans quelques pays, certaines gammes de services sont comparables. Dans ce cas, notre souhait est que les discussions s'ouvrent avec Ubifrance pour que les prestations soient

réparties en fonction des avantages comparatifs des uns et des autres et selon un schéma qui ne mette pas en péril le modèle économique des CCIFE. Cela peut prendre un peu de temps mais nous sommes convaincus que cette harmonisation, déjà largement amorcée, se fera dans l'esprit de l'accord signé le 23 avril dernier entre l'UCCIFE, Ubifrance, la DGTPE et l'ACFCI.

Le Moci. La Chambre française au Maroc a été la première à signer la convention de partenariat avec Ubifrance. Quelles sont les prochaines signatures prévues et dans quels délais ?

Pierre-Antoine Gailly. La convention marocaine est tout à fait particulière puisque, depuis près de deux ans, elle fait de la CFCIM, le représentant exclusif d'Ubifrance au Maroc. Après évaluation en bonne et due forme, elle a été renouvelée mi novembre 2008 et étendue à une gamme de services plus large. L'UCCIFE est à la disposition d'Ubifrance et de la DGTPE pour examiner si d'autres pays

pourraient faire l'objet de conventions de ce type. L'accord quadripartite d'avril a, pour l'instant, fait l'objet de deux conventions locales signées respectivement en Chine le 28 octobre et à Madrid le 15 décembre 2008. D'autres conventions sont en cours d'élaboration en Italie, aux États-Unis, en Allemagne.

Le Moci. Face à la mise en place de CCI européennes, le dispositif des CCIFE se justifie-t-il toujours ?

Pierre-Antoine Gailly. Les CCI européennes sont une création récente et ne recouvrent pas toute la planète. Dans nombre de cas, principalement en Asie, il s'agit de chambres de chambres qui ne disposent pas d'entreprises adhérentes. Les plus importantes d'entre elles se sont largement

positionnées sur le lobbying législatif au service de l'intérêt général des entreprises européennes, domaine qui ne constitue pas un des métiers des CCIFE. Au sein des CCI européennes et de leurs instances dirigeantes, les CCIFE sont très actives, et elles répondent régulièrement, aux côtés d'autres chambres bilatérales, aux appels d'offres lancés par l'Union européenne, comme cela a été le cas récemment à Hong Kong et en Inde. L'existence de centres d'affaires européens, en cours d'ouverture sur certains grands marchés émergents, ne remet pas en cause la nécessité d'offrir aux entreprises françaises ou franco-étrangères des services et des contacts personnalisés. La question n'est pas de justifier l'existence de tel ou tel réseau, mais d'observer que, depuis plus de cent ans, des chefs d'entreprise français capitalisant sur leurs propres succès dans différents pays ont créé et développé des Chambres françaises ou franco-étrangères qui répondent à leurs besoins, servent les PME et s'autofinancent quasi intégralement. ■

Propos recueillis par I. V.

50 %

**C'EST LE POURCENTAGE
DE CCIFE OFFRANT
DES SERVICES D'APPUI**