



ÉCONOMIE

En Espagne, les CCE jouent les éclaireurs pour les PME

REPORTAGE

MARIE VISOT @MarieVisot
BARCELONE (ESPAGNE)

« Ça y est, c'est parti ! » En cette journée ensoleillée de novembre, Maxime Lécuyer est tout sourire. Il est en Espagne pour trouver ses futurs bureaux. Il y a quelques mois, jamais il n'aurait pensé que la première filiale de Meotec, un cabinet de conseil et d'ingénierie de 400 consultants, qu'il a rejoint un an auparavant pour le développer à l'international, ouvrirait sa première antenne à Madrid. Certes, l'Espagne figurait bien dans la liste des six pays européens qu'il avait sélectionné pour potentiellement s'implanter. Mais il pensait bien que l'Allemagne remporterait, au final, son suffrage. Seulement voilà, il y a des rencontres qui chamboulent les certitudes.

Pour Maxime Lécuyer, ce sera celle avec les conseillers du commerce extérieur (CCE). Après s'être fait aider par Business France pour son étude de marché théorique, il se dit qu'il lui faut aussi des informations pratiques. Et se tourne, sur une recommandation du Medef, vers ces conseillers dont il n'a jamais entendu parler. Il découvre alors l'existence de ce réseau de 4 500 chefs d'entreprise, nommés par le premier ministre et présidé par Alain Bentéjac, qui met bénévolement son expérience au service du développement international des entreprises françaises.

Au total, il en rencontrera une trentaine, quadrillant les six pays qu'il avait alors sélectionnés. « Ils ont été d'une aide précieuse, que ce soit sur la culture du pays, ses modes de contractualisation, les choses à

faire ou ne pas faire, la manière dont les Français sont perçus dans tel ou tel pays ; ils nous ont ouvert leurs contacts. Au final, l'Espagne s'est révélée comme une évidence, alors que l'Allemagne ne nous correspondait pas. Chacun s'est révélé franc et bienveillant, et moi toutes mes convictions étaient ébranlées », raconte-t-il aujourd'hui. L'objectif est qu'en 2022, après l'ouverture d'une entité en Italie, l'international représente 15 % du chiffre d'affaires de Meotec.

Les bons réseaux

« C'est une belle histoire », sourit Emmanuel Mielvaque, le président des 60 conseillers du commerce extérieur en Espagne. Installé depuis 22 ans à Madrid, à la suite d'un volontariat international en entreprise (VIE) chez Altran, le jeune quadra est désormais à la tête de l'entité espagnole de TMC, une société de conseil high-tech. Dans son quotidien, il « aime accompagner les entrepreneurs dans leurs idées folles ». Comme CCE, c'est finalement un peu la même chose... La mission est d'internationaliser les entreprises françaises ; et ce n'est pas toujours une mince affaire.

« Les entrepreneurs n'ont pas tous conscience des grilles de salaires ici - les salaires partent bas mais progressent ensuite vite -, des problématiques régionales, n'ont pas toujours les bons réseaux », relève Emmanuel Mielvaque. Dans leur mission, les CCE doivent aussi soutenir le développement des VIE, donner une image attractive de la France dans du pays dans lequel ils sont installés et donner des conseils aux pouvoirs publics, via notamment les ambassades, avec lesquels

les ils ont des liens étroits.

Tous ces sujets sont justement à l'ordre du jour du bureau des CCE en Espagne, qui se réunit ce jour-là, à la résidence du consul de France, Cyril Piquemal. Il y a là les patrons pays de Dassault Systèmes, du Crédit agricole... On fait le point sur les 23 dossiers de mentorat d'entreprises suivies cette année. On passe en revue l'organisation de la French Tech Day fin novembre ; du « mois de l'investissement » faisant la promotion des réformes engagées dans l'Hexagone qui commence début décembre ; du grand prix des VIE, organisé avec Business France - et pour lequel il faut trouver des entreprises sponsors, etc. Emmanuel Mielvaque annonce aussi que les CCE vont aider la Junior entreprise de l'université de Dauphine à trouver des missions en Espagne.

La chef du service économique de l'ambassade, Shanti Bobin, qui assiste à la réunion, en profite pour leur glisser qu'elle cherche une entreprise utilisant le nouveau système espagnol de récolte de la TVA que pourrait visiter le ministre des Comptes publics, Gérard Darmanin, qui vient d'annoncer sa venue pour le surlendemain ! « Être CCE, c'est aussi mobiliser notre réseau et donner ce genre de coup de main », glisse un participant. Au bout d'une heure, le planning est chargé pour les trois prochains mois. « C'est vrai, c'est une mission patriotique qui prend du temps », admet Emmanuel Mielvaque.

Cette année, en Espagne, deux membres qui ne s'impliquaient pas suffisamment n'ont pas, chose rare, été reconduits après leur mandat de



trois ans. L'époque où les chefs d'entreprise se disputaient le titre de CCE seulement parce que cela leur donnait de grandes chances d'obtenir la Légion d'honneur semble révolue... ■



Ils ont été d'une aide précieuse, que ce soit sur la culture du pays, ses modes de contractualisation, les choses à faire ou ne pas faire, la manière dont les Français sont perçus dans tel ou tel pays ; ils nous ont ouvert leurs contacts

MAXIME LECUYER
(MEOTEC)



60 conseillers du commerce extérieur sont installés en Espagne. Leur bureau s'est tenu à Barcelone. ROBERT PALOMBA/ONLY FRANCE