Guyane

© cdurrenberger - Fotolia.com

La CCI est le guichet unique de fait

En Guyane, territoire français d'Amérique du Sud frontalier avec le Brésil et le Suriname, la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) est le point d'entrée privilégié des entreprises. Elle travaille à la mise en place d'une Team Export.

La mise en œuvre du guichet unique de l'export ne devrait rien changer dans la pratique en Guyane puisque la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) est déjà l'interlocuteur privilégié des entreprises à l'international. En fait, « la porte d'entrée des entreprises, c'est la CCI », souligne Patricia Calut, responsable antenne de Kourou et de la mission Export à la CCI de Région Guyane. Son pôle International est ainsi l'interlocuteur de proximité des entreprises locales. Et, à ce titre, il met à leur disposition les outils et services d'accompagnement de la CCI et, selon leurs besoins, les oriente vers ceux de ses partenaires : Bpifrance, conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF) de la section Guyane…

Parmi les services que la CCI offre, figurent notamment ceux de Business France : missions de prospection, participation à un salon, volontariat international en entreprise (V.I.E), etc. Comme l'agence publique ne possède pas de bureau dans les Caraïbes, dans le cadre de la convention 2010-2012 signée entre le ministère des Outre-mer (Mom) et Business France, reconduite pour 2018, la CCI de Région Guyane est son correspondant.

Pour compléter le système, la Guyane ambitionne de constituer une Team Export. Une réflexion a été engagée. Comme les régions métropolitaines, les DOM-TOM doivent se doter d'une plateforme numérique de solutions à l'export et d'un CRM. En ce qui concerne le déploiement de la plateforme commune, le dispositif sera mis en place dans la collectivité.

« Avant la réforme, avec les CCEF, Business France ou Bpifrance, on avait déjà identifié le besoin d'avoir une telle plateforme. On travaille maintenant avec tous les partenaires, y compris l'Agence française de développement (AFD) », confie Patricia Calut. *V. A.*

CHIFFRES CLÉS À L'EXPORT (2017)

Montant total des exportations : 147,2 millions d'euros (- 23,7 %)

Source : Insee

© D.R.

Témoignage

Florence Binagot, Solamaz

« Nous sommes en contact régulier avec la CCI »

Basé à Cayenne, le fabricant de solutions énergétiques Solamaz développe des systèmes d'éclairage public exploitant l'énergie solaire. L'entreprise créée en 2013 exporte une partie de sa production (20 %) dans les pays où l'éclairage public fait défaut. Ses lampadaires à énergie solaire vendus à l'Organisation des Nations unies (ONU) équipent les camps de réfugiés en Afghanistan, au Soudan et à Dubaï (Émirats arabes unis).

« Nous sommes en contact régulier avec la CCI qui nous accompagne dans nos démarches à l'export », relate Florence Binagot, chef de projet Énergie renouvelable chez Solamaz. Pour prospecter le Brésil, marché voisin de la Guyane, la PME fondée par Philippe Byron a eu recours à l'Assurance Prospection (AP) de Bpifrance. « C'est la CCI qui nous a orienté vers les aides de Bpifrance », rapporte Florence Binagot. Toujours conseillée par la CCI de Guyane, qui est le correspondant local de Business France, Solamaz a également utilisé le dispositif du volontariat international en entreprise (V.I.E). « Nous avons mis en place un V.I.E à São Paulo », raconte Florence Binagot. « Le guichet de la CCI, ça nous permet d'avoir un interlocuteur unique qui nous oriente vers les autres interlocuteurs dédiés », conclut la chef de projet.

V. A.

© D.R.

LES PRINCIPAUX DISPOSITIFS D'AIDE DE LA RÉGION

Le Schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII) de la Guyane doit être adopté en octobre prochain suite à la remise le 28 juin dernier du Livre bleu qui contient l'ensemble des travaux réalisés au cours des Assises des Outre-mer lancées en octobre 2017.

Organisation régionale

La CCI de Région Guyane est la porte d'entrée de la démarche export. Elle accompagne aussi bien les entreprises locales guyanaises dans leur développement à l'international que celles de l'extérieur (de la France hexagonale et du monde entier) dans leur projet d'implantation en Guyane ou de recherche de partenaires.

Les principaux programmes et dispositifs d'aide :

▪ **Fonds Guyane Export +,** financé par la Collectivité Territoriale de Guyane (CTG) et animé par la CCI de Région Guyane :

Entreprises éligibles : entreprises de tous secteurs déclarées en Guyane ou ayant une activité commerciale d'impact local mesurable en emplois qui présente une stratégie de développement à l'international.

Champs d'intervention sectoriel et géographique :

Entreprises de tout secteur d'activité réalisant des opérations sur les territoires de :

- L'export proche : Suriname, Guyana, Amapa, Para, Amazonas, Venezuela, Trinidad et Tobago.

- Le grand large : Union européenne (UE), Amérique du Sud, Amérique du Nord, Caraïbes, Asie.

- À vocation export : foires et salons professionnels des Antilles et de l'Hexagone à dimension internationale.

Exemples de dépenses éligibles :

- Frais de transport (avion, train, route) et d'hébergement et de transport,

- Frais de documentation, traduction, impression

Montant pris en charge :

Prise en charge à 50 % des dépenses liées à la participation d'une entreprise guyanaise à une opération extérieure (salon, mission de prospection, conférence...).

▪ **Convention Business France / Ministère des Outre-mer**

Elle prévoit un accompagnement export des entreprises ultramarines selon deux axes :

- une prise en charge de 70 % et de 100 % sur les gammes de prestations Business France (voyage et hébergement exclus), selon la nature de l'opération et les aides dont bénéficie déjà l'entreprise.

- 50 % de prise en charge de l'indemnité du volontaire international en entreprise (V.I.E).

Extrait du « Guide 2018 de l'accompagnement à l'export pour les PME et ETI » du Moci*, paru en avril 2018.*