

# **ASSEMBLEE DE CORSE**

**4 EME SESSION EXTRA-ORDINAIRE DE 2018**

**REUNION DES 30 ET 31 MAI 2018**

**RAPPORT DE MONSIEUR  
LE PRESIDENT DU CONSEIL EXECUTIF DE CORSE**

## **POLITIQUE DE RAYONNEMENT ECONOMIQUE A L'INTERNATIONAL DE LA CORSE**

COMMISSION(S) COMPETENTE(S) :

Commission du Développement Economique, du  
Numérique, de l'Aménagement du Territoire et de  
l'Environnement

Commission des Finances et de la Fiscalité

## **RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL EXECUTIF DE CORSE**

Conformément à la politique économique territoriale arrêtée par l'Assemblée de Corse le 14 décembre 2016 avec l'adoption du Schéma de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDE2I), le présent rapport se propose de formaliser et de mettre en place l'ensemble des mesures et outils destinés à donner corps aux orientations du Schéma en matière d'internationalisation de l'économie corse.

Il présente les nouvelles dispositions, tant organisationnelles qu'opérationnelles, les évolutions impactant les dispositifs antérieurs - la mission Corsexport notamment –, la mise à jour des relations entre les différents acteurs de l'internationalisation de l'économie et des entreprises ainsi que la refonte de régime d'aide unique qui tiendra compte de l'ensemble de ces éléments.

### **I – Le degré d'internationalisation de l'économie corse : état de l'art**

Dans un contexte de recomposition et globalisation économiques, les territoires – et de fait leurs entreprises et talents – sont confrontés à des enjeux de compétitivité et concurrence internationale.

A l'intérieur de ce cadre en mutation continue, l'action publique doit s'adapter à l'instantanéité et à la mobilité des biens, des services, des personnes et des capitaux.

Le territoire corse est soumis à ces enjeux de manière d'autant plus forte qu'il cumule par sa dimension insulaire les caractéristiques de la spécificité et de la complexité des connexions.

Si on analyse, en premier lieu, l'état de l'art de l'ouverture de l'économie corse sous l'angle des exportations, soit des sorties de biens et services de notre territoire, on observe que l'année 2017 se caractérise par un record historique de l'export de biens<sup>1</sup> ; 135M€ de marchandises comptabilisées comme sortantes contre 61M€ en 2016. La Corse avec ses 404M€ de marchandises entrantes (record également) s'inscrit cependant dans la tendance hexagonale de maintien d'une balance commerciale négative (la France connaît un déficit pour la quatorzième année consécutive) qui se réduit, certes, par rapport à 2016, mais reste bien prégnante. Elle occupe en 2017, avec un solde commercial de -269M€, le dernier rang des régions métropolitaines (seulement 0.03%), devant les DOM (départements d'Outre-Mer).

Dans ce contexte, ce sont principalement les produits agricoles (25.5%) et des industries aéronautique et spatiale, navale et ferroviaire (18,1%) qui caractérisent

<sup>1</sup> Source : Douanes, données estimées CAF/FAB brutes hors matériel militaire – Traitement CorsiStat

l'export corse de biens matériels en 2017. D'un point de vue géographique, les zones privilégiées sont l'Amérique et l'Union Européenne.

Le commerce international étant consubstantiel au dynamisme d'une économie, à sa compétitivité mais aussi et surtout à sa capacité de rayonnement et d'influence, l'appui public aux exportations semble plus que jamais un levier de fondamentale importance pour mieux cibler les opérations et ainsi favoriser les entreprises exportatrices ou pouvant accéder à des marchés internationaux. Le potentiel d'exportation des entreprises corses qui s'est manifesté en 2017 (+118,4%) est un signal d'encouragement certain en faveur d'une action publique plus incisive.

Sur un autre plan, relatif à l'accueil d'investissements étrangers, le territoire corse apparaît comme étant en dehors des radars et loin des cartographies des décideurs économiques. Ainsi, notre île ne figure pas dans le dernier Rapport sur l'internationalisation de l'économie française<sup>2</sup> produit chaque année par Business France. Ce baromètre recense notamment les flux et les stocks d'Investissements directs étrangers ou créateurs d'emplois entrants sur l'ensemble du territoire national. L'absence de stratégie de marketing territorial couplée à une absence de politique d'offre d'implantation effective, lisible et concertée, conforme à la vision stratégique du développement portée par la Collectivité de Corse, empêche en l'état actuel de garantir le positionnement de la Corse comme un site attractif sur le plan économique. A titre d'exemple, sur 1761 projets d'investissements détectés et diffusés par le réseau Business France en 2017, seule une trentaine ciblait la Corse et ce de manière non captive, soit non exclusive. Aucun d'entre eux n'ayant donné lieu à un accompagnement spécifique, aucune des 1298 nouvelles décisions d'investissements étrangers créateurs d'emploi en France ne concernera notre île. Considérant le potentiel significatif de la Corse en termes d'image de marque, de pouvoir d'évocation et de capital territorial, l'action publique doit impérativement se saisir du sujet et structurer une offre cohérente avec les axes de développement économique proposés par le SRDE2I et avec les besoins de l'économie insulaire.

Dresser un tableau réaliste du degré de rayonnement économique de notre île suppose que nous prenions aussi en considération les liens de coopération que la Corse, à travers ses organismes et entreprises, entretient avec d'autres territoires, à l'échelle européenne principalement. Au titre de sa participation ancienne à des programmes de coopération transfrontalière (Coopération Territoriale Européenne également appelée INTERREG) ou décentralisée, la Corse dispose d'un certain nombre de réseaux et dispositifs en mesure de garantir une ouverture naturelle aux acteurs du champ économique. Or, en l'état actuel, il est encore difficile d'identifier clairement les retombées économiques de ces coopérations. Le retard dans la prise en compte des opérateurs privés dans les instances de gouvernance et les financements de ces programmes est en partie à l'origine de ces faibles résultats mais, l'inscription d'un territoire dans une logique de long terme autour de coopérations spécifiques ayant porté ses fruits ailleurs en Europe, il semble déterminant au regard des liens privilégiés de la Corse au sein de l'espace méditerranéen de mieux aborder ce levier d'attractivité et de rayonnement.

---

<sup>2</sup> Rapport sur l'internationalisation de l'économie française, Bilan 2017 des investissements étrangers en France, Business France

Si cette analyse brève et non exhaustive contextualise et illustre par les faits le faible degré d'internationalisation actuelle de notre économie, mis à part dans le domaine du tourisme où l'exportation de services touristiques vers l'étranger concerne 25% de la clientèle, elle ne doit cependant pas occulter le potentiel significatif d'internationalisation des activités et des pratiques de notre communauté business et des acteurs œuvrant dans le domaine du développement économique.

A titre d'exemple, le développement exponentiel du numérique en Corse au cours des dernières années reflète la nécessité de mieux accompagner les parcours individuels et collectifs pour lesquels il apparaît comme évident que le marché de référence ne peut être uniquement local. Les utilisateurs, les modèles économiques comme les ressources humaines indispensables au développement du numérique en Corse ne peuvent plus dépendre exclusivement de nos propres disponibilités. Les besoins globaux sont nombreux ; ils concernent aussi bien des solutions d'accompagnement adaptées à la recherche de nouveaux marchés et débouchés pour nos services et produits, que la construction d'une offre structurée pour attirer des investissements et des talents qui pourraient contribuer au développement de nos filières et de nos partenariats.

Si certaines barrières empêchent de manière objective l'ouverture rapide et simple de nos échanges et flux, nombreuses sont les possibilités de concentrer l'action publique sur des priorités afin d'optimiser les ressources et les réseaux. Plutôt que d'envisager un positionnement sur tous les fronts, qui pourrait conduire à la dispersion, donc à l'inefficacité, il a été décidé de développer une stratégie ciblée et ambitieuse de mise en valeur de nos spécificités dans une optique globale de rayonnement économique. A ce sujet, et afin de réussir ce pari, dans un monde marqué par les ruptures permanentes et les incertitudes, une des pistes sera de miser davantage sur les leviers de l'innovation, de l'intelligence économique et de l'économie créative.

## **II – La politique de rayonnement économique au cœur du SRDE2I et du *Riacquistu Economicu è Suciale***

### **II-1 – Rayonnement, exportations, attractivité et coopération : les orientations**

La Loi Notre n°2015-991 du 7 août 2015 dans son article 2(V), a modifié les dispositions de l'article L.4251-12 du code général des collectivités territoriales, a ainsi confié aux régions et à la Collectivité Territoriale de Corse<sup>3</sup> l'élaboration d'un Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internalisation (SRDE2I).

Le SRDE2I est un document-cadre devant permettre au *Riacquistu Economicu è Suciale* de devenir une réalité, au niveau de la Collectivité de Corse mais aussi en synergie avec les collectivités et institutions en matière de politique économique sur l'ensemble de la Corse. Il définit des orientations visant à favoriser un développement économique innovant, durable et équilibré pour l'île. Le schéma définit les orientations en matière d'internationalisation.

---

<sup>3</sup> Collectivité de Corse depuis le 01 janvier 2018.

Ce schéma a été adopté par l'Assemblée de Corse le 14 décembre 2016 dans sa délibération N°16/293 AC et approuvé par Arrêté du Préfet de Corse N° R-20-2017-03-29-001 en date du 29 Mars 2017. Il pose les axes stratégiques et des principes opérationnels du *Riacquistu Economicu è Suciale*, en définissant notamment les orientations territoriales en matière de soutien au rayonnement et à l'attractivité de l'économie insulaire.

En Corse, le pilotage, la coordination, le suivi et l'évaluation des travaux d'élaboration et de mise en œuvre ont été confiés à l'Agence de Développement Economique de la Corse (ADEC) en collaboration avec l'Agence du Tourisme de la Corse et l'Office des transports de la Corse.

A travers ce document programmatique et de stratégie, la dimension internationale a pour la première fois été élevée au rang de priorité pour le développement économique de la Corse.

### ***II-1-1 – Coopérations internationales et transfrontalières***

Compte tenu des spécificités de la Corse, de ses dimensions géographiques et économiques, de son historique en matière de coopérations interrégionales et du renforcement très net des partenariats avec d'autres îles de Méditerranée (Sardaigne, Baléares) et d'autres régions frontalières (Toscane et Ligurie en particulier), le SRDE2I a convenu d'utiliser à plein les ressources offertes par la coopération territoriale et les coopérations internationales en priorisant la dimension insulaire. La Corse, confrontée aux problèmes d'effets de seuil, tant en termes de démographie, que de niveau de production et donc d'intégration dans les circuits commerciaux, européens ou mieux encore mondialisés doit jouer totalement la carte de la pluriactivité qui doit trouver son expression et sa concrétisation dans la coopération à l'échelle européenne.

#### **Orientations**

##### **Faire de la coopération transfrontalière et internationale un levier de croissance économique**

- Fluidifier et renforcer l'accès aux fonds européens pour les entreprises en redynamisant un réseau d'îles, notamment avec la Sardaigne et les Baléares
- Intégrer la dimension transfrontalière dans la politique de formation initiale et continue pour favoriser la mobilité des formateurs et des personnes formées

### Orientations de mise en œuvre

- Renforcer la démarche entamée avec les autorités de Sardaigne et des Baléares de construction d'une politique de coopération européenne concertée sur le volet économique
- Renforcer l'axe de coopération vers la péninsule italique, notamment avec les partenaires historiques de Ligurie et de Toscane et la péninsule ibérique, notamment la Catalogne. Etendre la politique de coopération territoriale à l'ensemble de l'espace méditerranéen
- Renforcer l'appui en ingénierie à destination des entreprises et associations par le biais de la *task force* d'accompagnement des projets européens de la DAEI chargée de faciliter et de coordonner les initiatives sur le territoire corse.
- Favoriser la construction de réseaux universitaires, d'entreprises et avec pour objectif de créer des parcours de formations et d'échanges à l'échelle méditerranéenne, notamment avec des échanges internationaux d'étudiants, d'enseignants et de ressources humaine ainsi que des réseaux tissés et les opérations conduites par les chambres consulaires
- Accompagner les laboratoires de recherche et les entreprises dans le montage de projets et l'obtention de labels européens et internationaux
- Encourager la structuration par la Direction des Affaires Européennes et Internationales (DAEI) de la politique de coopération transfrontalière et internationale en s'assurant de la mise en relation et l'accompagnement des porteurs de projets, notamment en matière d'ingénierie dans la recherche de fonds européens, en particulier les fonds thématiques (HORIZON 2020, BEI, COSME, ERASMUS+, EUROPE CREATIVE, LIFE, ...)
- Mettre à l'étude une aide pour les PME couvrant les coûts de coopération supportés par les PME participant à des projets de coopération territoriale européenne sur la base du régime exempté correspondant :
  - Les coûts éligibles sont ceux liés à la coopération organisationnelle, y compris les coûts de personnel et de bureaux, aux services de conseil et d'appui à la coopération, aux frais de déplacement, aux dépenses d'équipement et d'investissement directement liées au projet, ainsi qu'à l'amortissement des instruments et des équipements utilisés directement pour le projet en cause
  - L'intensité d'aide maximale sera modulée suivant le type d'entreprises (TPE et EI, PE, ME)

Source : SRDE2I

La prise en compte, dans le projet de développement de la Corse, de sa dimension maritime transfrontalière ainsi que de son rôle naturel de plateforme de coopération en Méditerranée, suppose la mise au point d'une démarche structurée de collaboration entre la DAEI et les outils de l'internationalisation au premier rang desquels, dans le domaine économique, l'ADEC.

Le rôle primordial et structurant de la DAEI dans le cadre de la politique internationale de la Collectivité de Corse doit être relayé auprès des acteurs du développement économique afin de mieux prendre en compte les besoins et attentes

des acteurs mais aussi mieux les sensibiliser aux différents dispositifs de financements et soutiens mis en place dans le cadre des politiques européennes et internationales mais aussi de garantir leur présence au sein de réseaux et sphères d'influence.

### ***II-1-2 – Soutien aux entreprises exportatrices***

Depuis novembre 2006, la Collectivité Territoriale de Corse avait fait de l'export, une de ses priorités, en votant un Plan Régional Export. Les principaux objectifs de ce plan étaient d'une part, de proposer aux entreprises des outils d'accompagnement à l'export répondant à leurs besoins, et d'autre part, de constituer un dispositif pédagogique destiné à inciter les entreprises à franchir un nouveau pas dans leur développement.

Les outils et moyens d'accompagnement des entreprises mis en œuvre pour ce faire étaient :

- La création de la mission Corsexport au sein de l'ADEC, coordinateur des pouvoirs publics au niveau régional, plus particulièrement chargée de coordonner la fourniture de services stratégiques aux exportateurs (par exemple, la formation, l'information, la promotion), de promouvoir le dispositif d'accompagnement auprès des exportateurs actifs ou potentiels, de suivre, évaluer et adapter la politique régionale d'exportation.
- La signature d'une convention avec l'Agence Française d'internationalisation Business France (volet export), ayant pour objet de permettre à la mission Corsexport d'initier et/ou pérenniser le développement des entreprises corses sur les marchés extérieurs en s'appuyant sur ses compétences et son expertise; à cet effet, un fonds spécialement dédié permettant notamment d'alléger le coût de toutes les prestations de Business France ( ex-Ubifrance) aux entreprises corses, (informations marchés, prospection et accompagnement, formation...) est alloué par la Collectivité de Corse à Business France.
- La mise en place d'un dispositif d'aides directes régionales à l'export, permettant aux entreprises, à titre individuel ou collectif, de bénéficier d'aides financières notamment pour participer à des foires et salons internationaux, effectuer des missions de prospection internationale, structurer leur offre commerciale internationale ou faire appel à un consultant pour résoudre une problématique liée à l'export.
- La mise en place du Conseil pour le Développement des Exportations (CODEX) réunissant l'ensemble des acteurs institutionnels du commerce international, animé par la mission Corsexport. Plus particulièrement chargé de définir et d'évaluer collégialement les orientations stratégiques de l'action publique, le CODEX se veut également force de propositions et d'échanges pour ce qui concerne les différentes thématiques liées à l'export.

Ce plan régional export a plusieurs fois été modifié, en concertation avec l'ensemble des partenaires, pour des adaptations et améliorations, toujours à la marge, qui ont conforté l'organisation mise en place et renforcé le rôle de la mission Corsexport. Le SRDE2I a également prévu de maintenir et optimiser le soutien aux efforts de

prospection. Le dispositif Corsexport doit ainsi garantir un soutien renforcé pour les TPE et les entreprises primo-exportatrices ou désireuses d'internationaliser leur activité. Les collaborations avec Business France et les chambres consulaires sur ce sujet sont maintenues.

Il est aussi important de regrouper et mutualiser la prospection en créant des synergies avec les grands exportateurs de l'île pour capitaliser sur leur expérience et leur réseau. L'intégration de l'Agence pour le Tourisme de la Corse (ATC) à l'effort de promotion est prioritaire. Il s'agit notamment d'effectuer des choix concertés en termes de priorités annuelles export (cibles, marchés...) et de garantir une évaluation partagée des actions menées.

### **Orientations**

#### **Soutenir les efforts de prospection**

- Maintenir et optimiser les aides à l'export au sein d'un réseau
- Développer la collaboration ADEC/Business France
- Optimiser l'articulation avec les chambres consulaires
- Etablir un dialogue avec les groupes cibles concernés par la thématique export afin de valoriser les bonnes pratiques et capitaliser les expériences et les réseaux des grands exportateurs de l'île
- Coordonner les efforts de prospections à l'export avec les actions de promotions en matière touristique

### **Orientations de mise en œuvre**

- Refondre le dispositif Corsexport porté par l'ADEC, avec soutien renforcé pour les VIE, les primo-exportateurs et TPE
- Réaffirmer la nécessité de prendre en compte les prérogatives confiées par la loi aux Chambres consulaires dans le cadre de l'animation de la promotion de l'export auprès des entreprises corses
- Organiser un réseau de VIE dans une optique de promotion de l'exportation des entreprises corses et promotion de l'image économique et de l'attractivité du territoire
- Garantir la transversalité et la synergie des stratégies et des actions notamment à travers une concertation permanente entre l'ADEC, l'ATC et la DAEI et l'institutionnalisation d'un référent internationalisation auprès de l'ADEC
- Créer une *task force* export regroupant l'ensemble des instances concernées et notamment les grands exportateurs de l'île afin d'effectuer des choix concertés en termes de priorités annuelles export (cibles, marchés...) et de garantir une évaluation partagée des actions menées (en référence aux indicateurs quantitatifs)

**Source : SRDE2I**

Dans le cadre d'une politique d'ouverture qui ne se limite plus simplement à l'export, un nouvel élan doit permettre d'intégrer le volet export dans une politique plus globale de rayonnement et d'influence économiques.



### ***II-1-3– Rayonnement et attractivité économiques de la Corse***

La politique d'exportation est liée à la politique d'attractivité. Cette dernière repose sur des outils de marketing territorial en mesure de garantir la visibilité de la Corse dans le domaine économique et de disposer d'une cartographie de la diaspora "économique", des influenceurs et animateurs de réseau. L'orientation clef du SRDE2I est de renforcer la participation et l'animation de réseaux afin de diffuser une image économique de la Corse positive et de sourcer des projets intéressants pour l'île. Cette démarche suppose également la construction d'une offre territoriale globale (atouts du territoire, atouts des écosystèmes, atouts logistiques, immobiliers, fonciers, aides et autres dispositifs d'accompagnement).

L'attractivité du territoire ne saurait évidemment se concevoir sans une mise en cohérence avec les politiques d'aménagement à l'échelle insulaire et d'équilibre de leur développement. L'attractivité ne peut donc être appréhendée dans une seule perspective externe mais doit être conçue en stricte concordance avec les orientations stratégiques et donc politiques, du développement local.

L'équilibre et la complémentarité entre les territoires, l'identification de leur vocation, de leur potentiel, doivent être intégrés pour créer une dynamique globale servant de support à toute politique de développement soutenable. Il s'agit avant tout de donner de la cohérence, de la lisibilité et donc de la force aux liens devant exister entre intérieur et extérieur au plan des productions, de la structuration des marchés, de l'éco-consommation et bien entendu des transports.

Afin de structurer la politique d'attractivité nouvelle, il est nécessaire en synthèse de mettre en cohérence et synergie l'offre territoriale et les acteurs.

A ce sujet, la structuration d'une mission internationalisation au sein de l'ADEC avec une approche mixte export/ attractivité pourra permettre de développer une offre de marketing territorial qui soit globale, lisible, claire pour l'ensemble des acteurs en Corse et à l'international regroupant l'ensemble des aides, des dispositifs et des facilitations disponibles pour les entreprises corses et extérieures.

## **Orientations**

### **Connecter**

- Bâtir une offre de marketing territorial afin de garantir la visibilité de la Corse dans le domaine économique : réseau social permettant de connecter une « communauté business », campagnes de communication ciblée sur certains volets (identité, culture, innovation, créativité, numérique...)
- Repérer les éléments les plus intéressants de la Diaspora et hors diaspora pouvant apporter des réseaux ou compétences au service de projets de rayonnement et d'attractivité
- Cartographier la diaspora "économique" et les influenceurs au niveau de la Corse, en France et à l'international et animer et structurer ce réseau
- Favoriser une communication et une animation partagées avec les écosystèmes et les autres institutions

### **Promouvoir**

- Bâtir une offre territoriale globale regroupant les atouts de la Corse (territoire, écosystèmes, logistiques, immobiliers, fonciers, aides et dispositifs d'accompagnement) de façon coordonnée avec les EPCI

## **Orientations de mise en œuvre**

- Apporter son soutien au renforcement de la représentation de la Collectivité de Corse à Bruxelles afin de donner une visibilité aux initiatives portées par les opérateurs publics et privés et de défendre les intérêts stratégiques des collectivités et des acteurs économiques et sociaux de Corse
- Organiser un réseau de VIE dans une optique de promotion de l'exportation des entreprises corses et de promotion de l'image économique et de l'attractivité du territoire
- Utiliser un outil type réseau social pour animer une connexion à « community business – rete internazionale »
- Refondre en lien la politique de marque territoriale afin de la rendre opérationnelle et d'en faire le pivot du marketing territorial de la Corse, en concertation avec les territoires de l'île et nécessitant de s'appuyer sur une véritable stratégie de marque en se fondant sur les travaux déjà engagés par la Collectivité de Corse
- Inclure au sein de la politique de marketing territorial toutes actions nécessaires pour protéger la propriété intellectuelle, l'image et la valorisation des matières premières, productions ou produits d'origine corse (y compris hors IGP/AOP)
- Sensibiliser les incubateurs français et européens sur les opportunités offertes par la Corse
- Aider à l'implantation spécifique pour les projets innovants :
  - o Ciblage des projets sur les thèmes prioritaires (Construction, Tourisme, ENR, Silver Eco, Numérique)
  - o Possibilité de combiner aide AFR investissement, aides du *Pattu Innuvazione* et aide aux porteurs de projets (bourse)
  - o Sélection sous forme de concours ou appel à projet s'assurant de la complémentarité et de la non déstabilisation du tissu économique existant

**Source : SRDE2I**

## **II – 2 La structuration d'une politique active et ambitieuse**

## d'internationalisation dans le domaine économique

Sur la base des orientations du SRDE2I, les dispositions suivantes répondent à l'impératif de mettre en œuvre une politique ambitieuse, réactive et efficace au regard d'enjeux caractérisés par leur forte mouvance et transversalité. L'implication collective et la concertation continue autour de dispositifs et acteurs bien identifiés en sont les principes guides.

### ***II – 2 -1 Gouvernance de la politique d'internationalisation de l'économie corse***

#### ***A. National : renforcement et optimisation de la collaboration avec Business France***

##### *Une relation à 360° regroupant les volets Export et Invest*

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le V.I.E (Volontariat International en Entreprise). Business France dispose d'environ 1500 collaborateurs situés en France et dans 64 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.

La convention qui lie actuellement la Collectivité de Corse à Business France, concernant la thématique export, est en réalité l'héritage de la convention avec Ubifrance (convention 06ADC1208 du 21/12/2006 et son avenant n°1, 07ADC0179 du 15/03/2007), agence pour les exportations et le commerce extérieur devenue Business France en janvier 2015. De même, s'agissant du volet attraction des investissements, c'est un accord avec l'ex Agence Française pour les Investissements Internationaux (ayant fusionné avec Ubifrance) qui fait office de convention (Délibération n°06/08 AC du 26/01/2006).

L'adoption du SRDE2I, et par conséquent la mise en œuvre des dispositions relatives à l'internationalisation, s'accompagne de la mise à jour de cette collaboration qui se doit de répondre aux nouvelles orientations définies par la Collectivité de Corse.

Dans les faits, la nouvelle convention est structurée comme suit :

- Une convention cadre entre la Collectivité de Corse, représentée par le Président du Conseil Exécutif, désignant l'ADEC, représentée par son Président, comme agence en charge de la mise en œuvre de la politique d'internationalisation de l'économie corse et Business France, représentée par le Directeur Général. Ce document de cadrage présente les principes de la collaboration et ses objectifs. Considérant que les priorités et compétences de l'ADEC en matière d'internationalisation de l'économie rejoignent la mission d'intérêt public dont Business France est chargée, la poursuite et l'amplification d'une démarche partenariale est porteuse d'importants enjeux de cohérence, de synergie et d'optimisation des moyens publics. Parmi les objectifs cités, il s'agit de : i. faire de la Corse un territoire attractif vis-à-vis des investisseurs étrangers créateurs d'emplois, notamment à l'échelle de la Méditerranée ; ii. contribuer à l'atteinte de l'objectif national de résorber le déficit du commerce extérieur, hors énergie ; iii. faire progresser le nombre de TPE/PME/ETI exportatrices en Corse, et augmenter leur chiffre d'affaires à

l'export de manière durable ; iv. rendre l'action publique lisible et efficiente pour les entreprises exportatrices de la Corse et les investisseurs étrangers. Au-delà de la présentation de l'accord de partenariat, le texte de la Convention cadre contient également une annexe opérationnelle relative à la gestion commune de la thématique export.

- Une convention annexe spécifique à la thématique de l'attractivité et de l'accueil des investissements qui vise à assurer la prospection, l'accueil et le suivi des projets d'investissements internationaux, prendre toute initiative de nature à favoriser l'investissement étranger durable en Corse et rendre l'action publique plus efficiente pour l'investissement étranger. Dans le cadre de sa mission de promotion des investissements internationaux, Business France identifie dans chaque Région ou la Collectivité de Corse un Chef de File représentant le point de référence de la politique régionale d'attractivité. Les agences de développement régionales sont ainsi amenées à collaborer directement avec Business France. Cette collaboration, encadrée par une Convention, repose sur une série d'actions à mettre en place. Dans le passé, en l'absence de véritable stratégie d'attractivité, l'implication de l'ADEC a été limitée.

Cette convention, même si elle représente la mise à jour d'une version ancienne, est une première en termes d'engagements opérationnels. En effet, jusqu'alors, la Corse n'a jamais structuré de services dédiés à la thématique et n'a jamais mis en place les outils de suivi des projets d'investissements potentiellement dirigés vers l'île.

Cette convention permet par ailleurs d'organiser les acteurs du territoire ayant un rôle à jouer en matière d'attractivité du territoire et d'accueil des investissements internationaux. Ainsi l'ADEC, reconnue à l'échelle comme Chef de File (CCFR – Chef de File en Région) agit en liaison étroite avec ses partenaires intra régionaux, soit les intercommunalités. C'est elle qui garantit l'interface avec Business France et qui organise la diffusion sur le territoire corse des opportunités diffusées par le biais du réseau national (à travers un éventuel comité territorial des projets). A ce titre, elle est chargée de garantir l'équité de traitement des territoires et la transparence dans la diffusion des projets d'investissements étrangers et assure la coordination à l'échelle territoriale. Sur un autre registre, la coordination de Business France, de l'ADEC et des services de l'état est clairement illustrée, notamment par l'implication du Référent Unique à l'Investissement et du Commissaire au Redressement Productif dans l'accompagnement des investisseurs en local.

Ces deux documents visent à pérenniser le développement des entreprises Corses sur les marchés extérieurs et l'accompagnement d'investisseurs internationaux en programmant sur une période annuelle des actions collectives, des actions de promotion, de formation, de prospection, ainsi que de l'accompagnement individualisé et des ressources humaines.

Le Conseil d'Administration de l'ADEC par délibération XX a approuvé la stratégie et autorisé le Président de l'ADEC à signer les conventions.

S'agissant des modalités de financement, le principe retenu consiste à alléger le coût des produits et prestations de Business France, à travers un fonds de concours à l'internationalisation (auparavant appelé « fonds de concours export ») mis à disposition par la Collectivité de Corse, au profit des entreprises corses, selon un mode opératoire déterminé. Les taux de prise en charge des coûts des prestations pour les entreprises et pour les acteurs corses seront alors modulés en fonction des priorités souhaitées.

Tenant compte du montant passé du fonds (jamais totalement utilisé) mais aussi de la politique ambitieuse et nouvelle de la Collectivité de Corse en matière d'attractivité, il est proposé que le montant maximal de ce fonds de concours n'excède le montant annuel défini dans la déclinaison opérationnelle du SRDE2I, soit 1.5 M€ sur 5 ans. A noter, la proposition d'allocation annuelle est revue à la baisse par rapport à l'ancienne convention.

Par ailleurs, dans un souci d'optimisation des ressources publiques en matière d'internationalisation, l'ensemble des prestations couvertes par le fonds de concours à l'internationalisation fera l'objet d'une évaluation annuelle de l'ADEC et d'une restitution en bureau.

### *Les ressources humaines dédiées*

Dans le cadre de la gestion intégrée de cette relation nouvelle avec Business France, l'ADEC structurera une organisation dédiée à l'Internationalisation qui regroupera des ressources pour la politique d'exportation et la politique d'attractivité. Actuellement au nombre de 2, leur nombre sera si nécessaire renforcé par le biais de réaffectations internes ou recours à des stagiaires/ alternants sur des missions particulières ainsi que des VIE.

Si la gestion de la Mission Export évolue dans le sens d'une redynamisation de l'activité et des tâches, la Mission Attractivité quant à elle nécessite la mise en œuvre de nouvelles activités et procédures au sein de l'ADEC.

Ainsi, dès à présent, l'ADEC s'engage au respect de la procédure qui suit :

- Désigner un agent au sein du COSPE, comité hebdomadaire de revue des projets étrangers. Celui-ci se réunit de visu 3 fois par an, et toutes les semaines par téléconférence.
- Suivre la stratégie suivante :  
Pour les projets fléchés Corse :
  1. signaler à Business France les raisons d'un éventuel non positionnement  
*ou*
  2. garantir un positionnement de qualité en fournissant une offre d'accompagnement reprenant les aides et missions de l'ADEC et d'autres acteurs (généralement sous un mois), recevoir les investisseurs potentiels, suivre le processus décisionnelPour les projets non fléchés Corse mais de potentiel intéressant, il s'agit de demander l'ouverture de la procédure pour un positionnement selon le modus operandi ci-dessus illustré.
- Accueillir annuellement des prospecteurs Business France afin de présenter le schéma d'attractivité

- à partir de fin 2018 ou en 2019
  - Contribuer dans la mesure du possible au bilan de l'investissement étranger
    - de novembre à février de chaque année
  - Contribuer aux programmes d'accueil des talents/ de start up
  - Participer à la programmation annuelle de missions de co-prospection (octobre de chaque année). Ces missions qui rentrent dans les prestations payantes de Business France supposent :
    1. L'identification de secteurs clés de prospection
    2. L'identification de cibles géographiques
      - Une première mission de prospection pourra se réaliser courant 2019.
- A noter : il est important d'« affronter la prospection par zone géographique » car les pays sont désormais regroupés en Hub par Business France. Ainsi, l'Italie et Israël appartiennent au Hub Méditerranée et peuvent accueillir une mission commune.

L'objectif est de traiter un dossier d'investissement courant 2018 et d'augmenter annuellement ce nombre pour parvenir à une dizaine de projets suivis d'ici 5 ans.

B. Local : mise en réseaux des acteurs de la politique d'internationalisation

*L'institution du CODITE : COnseil pour le Développement de l'Internationalisation du Territoire dans le domaine Economique*

Afin de créer une réelle synergie autour du Plan Régional Export, l'ensemble des acteurs institutionnels du commerce international et des partenaires avaient été réunis au sein d'un conseil pour le développement des exportations corses, le CODEX. Ce conseil animé par la Mission Export de l'ADEC était l'outil de programmation et de suivi de l'action publique à l'export.

Devant l'importance de fluidifier et rendre plus efficace le fonctionnement de cet outil et d'en élargir les prérogatives pour en faire une instance dédiée à l'International dans toutes ses dimensions, le CODEX évolue.

Il est présidé par le Président de l'ADEC sur délégation du Président du Conseil exécutif et intègre également, dans un souci de transversalité, le (la) conseiller(e) exécutif(ve) en charge des affaires européennes et internationales.

Il sera désormais renommé « CODITE : conseil de développement de l'internationalisation du Territoire ».

- Composition

La refonte régulière du paysage des acteurs publics à l'export, dernière en date celle annoncée par le Premier Ministre français Edouard Philippe lors de son discours de Roubaix le 23 février 2018, posant les bases de la création de TeamExport dans chaque région, ou encore l'absorption récente par BPI France des procédures publiques gérées par Coface, ainsi que la nouvelle dimension donnée à l'internationalisation par le SRDE2I, font que la composition du CODIT doit pouvoir être facilement élargie à d'autres membres, de façon ponctuelle ou pérenne. Les membres du CODITE seront désignées par arrêté du Président de l'ADEC sur proposition du Conseil exécutif, qui pourra convier une ou plusieurs personnalité(s)

qualifiée(s) en fonction de l'ordre du jour. De plus, il est proposé à l'Assemblée de Corse (AC) de désigner deux élus (un par Commission).

Les thématiques « export » et « attractivité » étant liées mais ne concernant pas forcément les mêmes interlocuteurs, le CODITE comportera deux commissions, l'une dédiée à l'export, l'autre aux domaines de l'attractivité et du rayonnement du territoire. Les travaux de ces deux commissions sont intrinsèquement liés.

- Le socle des membres de la commission « export » est constitué des acteurs suivants : outre l'ADEC qui en assure l'animation et le fonctionnement, Business France, BPI France, la cellule économique des Douanes, la DIRECCTE, les chambres consulaires.  
Il pourra être prévu d'accueillir des personnalités externes sur demande, dans le but de recueillir des témoignages, des retours d'expérience et des bonnes pratiques (entreprises notamment). Il est d'ores et déjà prévu de demander la participation active de l'ATC (prospection géographique commune), de l'ODARC (au titre du poids des filières agricoles) et de l'OTC (au titre des enjeux des coûts de transport). De plus, et c'est une nouveauté, les représentants des filières seront appelés à y siéger afin de contribuer et enrichir les analyses quant aux besoins et priorités sur les marchés extérieurs.
- Le socle des membres de la commission « attractivité et rayonnement » est constitué des acteurs suivants : l'ADEC qui en assure l'animation et le fonctionnement, Business France, BPI France, les services de l'Etat, la DIRECCTE, le Référent Unique à l'Investissement et le Commissaire au Redressement Productif, les Agences et Offices concernés (OTC, AUE, OEC, OFC, ATC), les Directions de la Collectivité de Corse concernées (numérique, culture, patrimoine, formation, affaires européennes), les EPCI, les chambres consulaires, l'Université, sa Fondation et d'autres instituts de formation, Pôle Emploi.

#### - Fonctionnement

Le CODITE a pour objectifs d'impulser et coordonner les actions publiques économiques à l'international. Pour ce faire, il est prévu de le réunir, a minima, trois fois par an (début, milieu et fin d'année) en rendant éventuellement publique une des trois rencontres.

Concernant la commission dédiée à l'export, celle-ci devient donc l'instance de discussions de l'ensemble des acteurs compétents et de mise au point des actions communes.

Un plan pluriannuel d'actions y sera décidé. S'agissant des actions collectives, financées par les dispositifs mis en place par l'ADEC, celles-ci devront impérativement avoir suivi un schéma défini dans le cadre de cette instance. Toutes les opérations décidées collégialement seront ensuite mises en œuvre par l'ensemble des partenaires et feront l'objet d'un bilan annuel.

En début d'année, l'ensemble des actions publiques menées l'année précédente devra faire l'objet d'un bilan qualitatif et quantitatif, et être présenté en commission ainsi que le programme d'actions de l'année à venir, pour permettre de dégager des orientations pour le futur.

Ce qui amènera l'ADEC, en concertation avec la DAEI, à faire des propositions pour orienter l'ensemble des acteurs dans des chantiers pluriannuels de prospection de certains marchés géographiques. Les orientations comprendront les marchés de

prédilection, les initiatives à privilégier et les typologies d'actions en fonction des entreprises. Cela pourrait être l'objet des réunions de milieu d'année.

En fin d'année, des avis d'appel à manifestation d'intérêt pour l'organisation d'actions sectorielles / pays pour l'année suivante seront lancés. Les réponses seront étudiées et validées par l'ADEC et présentées en Bureau.

Concernant la commission dédiée à l'attractivité et au rayonnement, qui est une émanation nouvelle, celle-ci sera consacrée pour l'année 2018 à la définition d'un schéma et d'une offre d'attractivité économique de la Corse (telle une « task force » attractivité). Pour cela, l'ADEC, en concertation avec la DAEI, s'appuiera sur un prestataire privé (par le biais d'une procédure de marché public ou dans le cadre de l'optimisation d'un réseau existant<sup>4</sup>) dont le cahier des charges sera de :

1. permettre l'émergence d'un projet territorial partagé : objet principal de la démarche
2. dresser un état de l'existant avec des outils de diagnostic, mesure, analyse et recommandations
3. élaborer une stratégie : choix d'axes de développement majeurs
4. décliner l'offre territoriale : pratiques marketing permettant de définir et mettre en œuvre une promesse (offre) territoriale et différenciée selon les publics
5. évaluer l'impact du projet territorial : mise au point d'indicateurs pertinents

La commission sera amenée à alimenter les travaux de définition de l'offre territoriale. Des groupes de travail / focus group pourront être constitués.

L'instance pourra également se saisir de la problématique de la marque territoriale que le concept même de marketing territorial semble interroger. Cependant, afin de ne pas obstruer le travail des décideurs sur l'offre d'attractivité économique, cette question sera éventuellement analysée en aval du processus telle une mesure de performance potentielle pouvant garantir une valeur ajoutée supplémentaire au capital territoire.

Enfin, la commission pourra définir les modalités de mise en réseau des acteurs dans l'accompagnement d'investisseurs éventuels sous la coordination de l'ADEC.

La commission validera selon des modalités collégiales le schéma porté par l'ADEC et le prestataire avant soumission à l'AC.

Une fois le schéma d'attractivité présenté en AC, la commission évoluera en une instance de « Conseil Stratégique de l'Attractivité » présidé par le Président du Conseil exécutif de Corse, sur sa délégation par le Président de l'ADEC, le Président de l'Assemblée de Corse, étant également membre de ce Conseil.

Le Conseil, pourra revoir et mettre à jour, une fois par an, la politique d'attractivité, en faisant si nécessaire appel à des témoignages extérieurs. Cette initiative aura d'ailleurs un volet visibilité important et sera un moment d'échange sur le positionnement international de la Corse.

---

<sup>4</sup> L'ADEC est adhérente du CNER depuis février 2018. Cette fédération nationale des agences de développement économique peut intervenir - dans le cadre de ses activités d'animation - auprès des agences membres du réseau afin de les soutenir dans leur démarche de structuration et définition d'offres.



### *La prise en compte de la dimension économique au sein des Programmes et projets de coopération : la constitution d'un groupe de gouvernance dédié*

Dans le cadre de la politique des affaires européennes et internationales, la dimension internationalisation de l'économie devra pouvoir être représentée et intégrée. Ainsi, les personnes ressources de l'ADEC sont associées à la Task Force Europe instituée en 2017 par la DAEI. De plus, la problématique de l'internationalisation économique sera intégrée dans l'action européenne de la Collectivité de Corse et relayée par l'antenne de celle-ci à Bruxelles.

De même, dans le cadre des désignations relatives aux instances de Programmes Interreg (Comité de Suivi du Programme Interreg Italie-France Maritime et réunions techniques notamment) ou groupes de travail concernant les réflexions pour la programmation post-2020, l'ADEC sera associée - quand cela n'est pas déjà le cas - à la DAEI afin de contribuer pour ses propres domaines de compétence.

Le présent Rapport officialise également la constitution dès début 2018 d'un groupe de gouvernance dédié à la coopération économique. Ce groupe initialement composé de l'ADEC, des CCI et de l'incubateur territorial, pourra être élargi aux référents des Villes et Intercommunalités, voire Université et autres organismes impliqués, à la simple condition d'être chef de file ou partenaire de projets de coopération dans les champs relatifs au développement économique.

Le fonctionnement de ce groupe, assez simple, réside sur la volonté de garantir une réponse optimale et conjointe aux Appels à Projets, de mieux porter la voix des opérateurs économiques au sein des instances de gouvernance et de capitaliser les résultats des projets à l'échelle de la Corse.

Ainsi, dès lors qu'un AAP est publié, l'ADEC, en concertation avec la DAEI, sollicitera systématiquement une réunion avec l'ensemble des acteurs clés pour envisager conjointement la réponse des partenaires corses, structurer les démarches de recherche partenaire et de constitution des candidatures.

Une fois, les projets approuvés, l'ADEC anime les échanges et synergies entre les différents partenaires corses impliqués dans le domaine de la coopération économique à travers des réunions régulières de concertation et l'invitation systématique des partenaires aux initiatives des projets financés qui se déroulent sur notre territoire. Il s'agit donc de mettre en place sur le territoire insulaire des synergies pour éviter les doublons, les dispersions et valoriser les réalisations et les résultats.

### *La mise en synergie de l'ADEC et du réseau EEN via l'Incubateur Inizià*

Enterprise Europe Network est le plus grand réseau européen dédié à l'innovation et à l'internationalisation des PME. Les 3000 experts présents dans 66 pays apportent aux entreprises un service d'information, de conseil en droit européen et d'aide au développement tout au long de leurs projets d'innovation et d'internationalisation. En Corse, le référent du réseau est l'incubateur INIZIÀ. Par ce biais, les entreprises insulaires sont accompagnées dans leur recherche de partenaires technologiques et commerciaux au niveau international et de financements européens nécessaires à leur développement.

EEN, porté par INIZIÀ, est donc un élément constitutif de l'écosystème

d'internationalisation.

De manière opérationnelle, toute action d'internationalisation menée par l'ADEC devra envisager l'implication et les apports du réseau EEN dans une logique de mutualisation des moyens et des ressources.

## ***II – 2 -2 Outils en faveur de l'internationalisation de l'économie***

### ***A. Le Réseau des Ambassadeurs Economiques***

Dans le cadre d'une stratégie internationale de valorisation et rayonnement de l'économie corse, de ses opportunités, de ses savoirs faire et de ses entrepreneuses/ entrepreneurs, l'ADEC propose la création et la mise en place et l'animation d'un réseau d'Ambassadeurs présents hors des frontières de l'île.

**Ambassadeurs Economiques** : toute personnalité ayant des liens avec la Corse qui de par sa fonction, son statut, sa localisation, son réseau, son capital est en mesure de diffuser les messages clés du schéma d'attractivité, se faire relais des mesures en faveur du rayonnement de la Corse, agir comme un multiplicateur des actions de valorisation du territoire à l'international. Les entreprises et expériences entrepreneuriales occuperont une place de choix parmi les Ambassadeurs en raison du rôle toujours plus fort que ces derniers ont en matière de marketing territorial positif. On désigne par Ambassadeurs, les Corses (ou leurs relais) qui de manière proactive peuvent délivrer un message de nature économique en faveur de la Corse, terre d'opportunité et de développement.

La mise en place de ce réseau passe évidemment par la réalisation d'une cartographie précise et dynamique des agents de la diaspora économique ou de relais économiques de la Corse hors de l'île.

La constitution de ce réseau, avec le souci de privilégier le dynamisme et la modernité est déléguée à l'ADEC.

Sa constitution et son animation se font dans le cadre d'une action conjointe entre le Président de l'ADEC et la conseillère exécutive en charge des affaires européennes, sous l'autorité du Président du Conseil exécutif.

Afin de parvenir à une première version du réseau d'ambassadeurs au mois de septembre 2018, l'ADEC et la DAEI lanceront avant le mois de juin 2018 un appel à manifestations d'intérêt ou un appel à projets (modèles en annexe) dont l'objectif sera de sélectionner un ou plusieurs opérateurs extérieurs qui devront mener pour le compte de l'ADEC et de la Collectivité de Corse les tâches suivantes :

- Constituer une cartographie dynamique, visuelle et virtuelle des ambassadeurs. Cette cartographie pourrait notamment être réalisée par le biais d'un appel à manifestation qui devra être relayée par tous les canaux idoines. Cette action devra permettre d'identifier les personnalités, initiatives et organismes ayant trait à la dimension internationale de notre territoire.
- Constituer un réseau virtuel dans lequel les ambassadeurs seront en relation entre eux et avec l'ADEC, et l'animer. La philosophie sous-jacente étant de connecter la Corse au monde et les opportunités avec notre territoire.

- Animer le réseau à travers des événements d'Ambassadeurs, véritables instants d'échanges autour d'opportunités concrètes et de réflexions sur les éléments ou obstacles à l'attractivité du territoire.  
→ Afin d'aider à la constitution du réseau, **deux événements** d'ampleur seront organisés en début de deuxième semestre 2018. Ces événements devront aider à drainer les compétences vers le réseau et à diffuser les premiers messages clés émergeant des travaux du CODITE
- Instituer des modalités de dialogue et de contribution des Ambassadeurs autour de thématiques précises définies chaque année, en leur proposant régulièrement des éléments de langage spécifiques (« kit de l'ambassadeur ») et en les consultant de manière régulière sur des sujets ayant trait au développement de notre île dans une optique d'ouverture (sorte de conseil de l'attractivité délocalisé)

L'année 2018 se pose pour objectif de valider le modèle du réseau autour des villes de Paris et Marseille en désignant les 100 premiers « ambassadeurs économiques », et de débiter 2019 avec les premières désignations internationales.

### *B. Equipe internationale d'opérateurs export*

Dans le cadre d'une approche personnalisée à l'Export, l'ADEC sera, en concertation avec la conseillère exécutive en charge de la jeunesse, le promoteur (et l'animateur) d'un réseau de VIE (volontaire international en entreprise), ainsi que la promotion du dispositif auprès des entreprises corses.

Ce dispositif est intégré dans le dispositif global « Pattu per a ghjuventù ».

**VIE – Volontariat International en Entreprise** : dispositif permettant de recruter un jeune de 18 à 28 ans pour lui confier une mission à l'étranger : étude de marché, prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un chantier, participation à la création d'une structure locale, animation d'un réseau de distribution, support technique d'un agent. La mission dure de 6 à 24 mois. C'est Business France qui encadre le dispositif. Des solutions d'hébergement au sein des bureaux Business France ou des Chambres de Commerce existent. Par ailleurs, il existe des VIE partagés entre plusieurs entreprises quand elles ont un pays commun à approcher.

Jusqu'à présent, 80% du coût du VIE était pris en charge par l'ADEC. Considérant la très faible utilisation par les entreprises corses, mais l'importance de ce dispositif pour explorer de manière profonde et régulière un marché, dès l'année 2018 il est décidé de promouvoir le dispositif sur le territoire corse à travers une campagne de communication (témoignage, avantages...) dont les coûts seront en partie soutenus dans le cadre du fonds de concours à l'internationalisation.

Les VIE opéreront comme des envoyés spéciaux au sein de pays ciblés comme étant stratégiques pour la prospection commerciale et l'action économique internationale de la Corse.

L'ADEC envisage le recours à un maximum de 3 VIE par an à compter de septembre 2018.

## *B. Missions pluriannuelles de diplomatie économique*

### *Inclure le champ économique dans la stratégie européenne et internationale de la Collectivité de Corse*

En accord étroit avec les services compétents de la Collectivité de Corse et la DAEI, toute mission engagée à l'étranger ou tout accueil de délégation étrangère pourra comporter un volet « internationalisation de l'économie » lorsque les interlocuteurs et les marchés répondent aux orientations développées dans le cadre du présent rapport.

Chaque fois que nécessaire, l'ADEC prendra part aux délégations ou garantira la présence d'acteurs et opérateurs économiques pertinents. L'objectif étant d'optimiser ces initiatives en garantissant le développement de partenariats économiques ou en générant des courants d'affaires nouveaux pour les entreprises.

### *Développer des missions de diplomatie économique*

Dans le cadre d'une stratégie globale de rayonnement, profitable aux exportations et aux investissements mais également propice à toute activité de coopération durable et structurée, l'ADEC et la Direction des Affaires Européennes et Internationales de la collectivité de Corse viseront conjointement à la mise en œuvre de 1 à 2 missions de diplomatie économique par an.

La mise au point de ces missions devra répondre à un plan de développement sur 3 ans :

- **Année 1 : exploration** → prise de contact, connaissance générale de l'écosystème, première prospection d'opportunités. Cette première mission peut être menée avec un nombre restreint d'acteurs et pourra être construite autour de la participation à un salon par exemple.
- **Année 2 : approfondissement** → identification d'une thématique et d'acteurs clés, rencontres ciblées et organisées en amont, identification de partenariats et accords à sceller. Cette mission sera pilotée par l'ADEC et la délégation sera élargie en fonction de la thématique et des dossiers potentiels.
- **Année 3 : consolidation** → recrutement d'un VIE in situ pour donner suite aux opportunités identifiées, implantation d'entreprises dans des incubateurs étrangers, mobilité d'étudiants vers ces territoires.

Ces missions, dont la destination pourra être dictée par des contingences liées à l'actualité, à des événements significatifs et d'intérêt, à des contacts opérationnels valides (provenant notamment des Ambassadeurs ci-dessus mentionnés), devront permettre de réaliser sur une moyenne de 3 jours des déplacements comportant 4 volets :

- Volet stratégique pour la mise au point d'accords internationaux et découverte des Bonnes Pratiques et de l'écosystème dans les domaines économiques et de l'innovation
- Volet exportation avec des rencontres sur salons ou autres avec de potentiels acheteurs/ débouchés pour les entreprises corses
- Volet investissements avec des rencontres auprès d'entreprises ou organismes potentiellement intéressés par le territoire corse

- Volet influenceurs avec des rencontres auprès d'opérateurs ou personnalités pouvant opérer comme des relais

Afin de pouvoir organiser ce type d'initiatives et d'impliquer des entreprises corses, le fonds de concours à l'internationalisation pourrait être mobilisé pour l'organisation de rdv stratégiques d'ordre économique, institutionnel et autre. La sélection des entreprises membres de la délégation pourrait se faire, dans le cadre d'une programmation raisonnée, à travers un appel à projets lancé par l'ADEC prenant en compte les motivations précises de l'entreprise vis-à-vis du territoire à explorer.

Les missions seront programmées annuellement lors du CODITE sur proposition conjointe du Président du Conseil exécutif de Corse, du Président de l'ADEC, et de la conseillère exécutive en charge des affaires européennes et internationales.

Au titre des années 2018 et 2019, les cibles géographiques et thématiques sont d'ores-et-déjà proposées :

- 2018 – Québec / focus économie maritime
- 2019 – Israël / focus startup nation + gestion de l'eau

#### *D. Une organisation au service de la promotion de l'internationalisation économique du territoire*

#### *La constitution d'un guichet unique d'attractivité économique*

Dans le cadre de son positionnement à l'international et de son activité de prospection d'investisseurs étrangers, l'ADEC définit une stratégie de prospection diversifiée et un accompagnement de A à Z des investisseurs.

S'agissant de la stratégie de prospection diversifiée, en dehors des activités mises en place dans le cadre de la convention avec Business France et qui permet de recevoir des signalements de manière gratuite ou de provoquer des rendez-vous de prospection dans le cadre de prestations payantes, l'ADEC structurera sa démarche autour de :

- La recherche d'investisseurs sur la base d'un besoin exprimé par une entreprise corse : ce signalement pourra parvenir soit de ressources internes à l'Agence en relation directe avec des chefs d'entreprise soit par le biais d'intermédiaires.
- La réponse à une prospection ciblée et directe de l'Agence : il s'agira d'approcher des opérateurs appartenant à des écosystèmes spécifiques afin d'entreprendre un dialogue constructif autour des solutions et conditions d'implantation sur le territoire insulaire.

S'agissant de l'accompagnement des investisseurs, l'ADEC conformément à sa mission publique, et à l'instar des autres agences de développement, offrira à travers la Mission Internationalisation un interlocuteur unique aux investisseurs potentiels. A travers cet unique guichet, l'investisseur sera accompagné de A à Z dans sa recherche de partenaire(s), de lieux d'implantation, d'aides mobilisables, de solutions de recrutements, de dispositifs de formation. L'ADEC, en fonction des projets et dans une logique de Chef de File sur le territoire, impliquera les interlocuteurs pertinents sur le territoire lors de la proposition d'accompagnement, des éventuelles visites sur place et tout au long du projet. Ces acteurs pourront - en fonction des besoins -

être : les Agences et Offices (volet stratégies et mesures spécifiques), les services de l'Etat (Référént Unique à l'Investissement), les services de Pôle Emploi (volet recrutement), les intercommunalités (volet implantation physique), les consulaires ou les réseaux professionnels (volet sectoriel) ...

Conformément aux dossiers traités, pourront également être sollicités les Chambres de Commerce à l'étranger, le réseau de la diaspora économique ou encore des relais au sein des structures internationales ainsi que le réseau Enterprise Europe Network.

La recherche d'investisseurs ou de solutions internationales sera à inclure dans les dispositifs d'accompagnement au sein de l'Agence. Toute démarche provenant d'entreprises corses ou d'investisseurs étrangers devra être formalisée au sein de l'ADEC afin de garantir une traçabilité des actions engagées.

Ce parcours d'accompagnement « INVESTI'nCORSICA » est une mission de long terme, et laborieuse, qui devra permettre de structurer les réseaux étrangers et de fluidifier toujours plus la mise au point de contacts pertinents pour identifier rapidement des opportunités d'investissements. Ces derniers devront d'ailleurs répondre aux impératifs du *riacquistu ecunomicu*, c'est-à-dire à l'exigence de valoriser le développement de l'économie et l'emploi selon des logiques de durabilité, responsabilité et équité.

Afin de répondre aux enjeux de positionnement international de la Corse d'un point de vue économique, l'ADEC devra d'ailleurs adapter son organisation et ses outils afin de se doter des éléments fondamentaux des agences d'attractivité.

Le « site » Corse doit être valorisé à travers une plateforme multilingue (ENG/ ITA) qui offrira une mise en valeur des aides et dispositifs publics et privés disponibles à toute entreprise localisée sur le territoire. Par ailleurs, les atouts de la Corse devront y être racontés dans une sorte de story-telling efficace pour le public d'investisseurs et de talents extérieurs. Ce site devra également faire converger la vision du développement de la Corse ouvert sur l'extérieur mais garant d'une certaine vision équilibrée de l'économie insulaire.

Une proposition a déjà été élaborée en ce sens par des étudiants du Master 2 de Marketing de l'Université de Corse dans le cadre d'une collaboration entre la Fondation de l'Université de Corse et l'ADEC.

Les éléments contenus dans le site devront être déclinés par le biais de matériels de communication faciles d'usage mais très ciblés, qui pourront être utilisés par l'ensemble des opérateurs engagés dans le CODITE et par le réseau d'Ambassadeurs.

Des campagnes de communication cohérentes avec les priorités de prospection envisagées chaque année pourront être prévues.

### *Des acteurs multiples mais un parcours unique structuré à l'export*

Au regard de la multiplicité des opérateurs concernés par la thématique des exportations, il est fondamental de redonner de la visibilité et de la cohérence aux dispositifs d'accompagnement et d'aide à l'échelle de la Corse.

Dans ce contexte, les trois opérateurs historiques : ADEC, BPI et chambres consulaires, tous trois engagés dans une collaboration avec Business France, s'engagent à mutualiser leurs efforts de communication à destination de leur public cible.

Dans ce contexte, l'ADEC qui est reconnue au titre du SRDE2I comme le chef de file en matière d'internationalisation de l'économie, se pose en ensemblier des actions menées dans le respect des compétences et prérogatives.

Le guichet d'entrée à l'export en Corse est donc l'ADEC.

Pour chaque étape du parcours - de la formation à la prospection jusqu'à l'exportation - chaque opérateur – au regard des compétences définies par la loi Nôtre – devra être clairement identifié et identifiable auprès du public cible.

A chaque phase correspondra une/ des aide(s), un dispositif d'accompagnement, un contact.

Les opérateurs cités s'engagent, dans leur organisation propre, à promouvoir l'ensemble de la chaîne des acteurs impliqués et tiennent une comptabilisation des passerelles créées.

L'objectif est de parvenir à une démarche de simplification commune visant à proposer aux entreprises un parcours unique reprenant l'ensemble des aides et soutiens offerts par les différents acteurs.

Les acteurs s'engagent à faire la promotion commune des exportations et une présentation de leurs dispositifs pour l'export une fois par an de manière concertée et conjointe et d'inclure au sein de leurs supports de communication des éléments de langage conjoints permettant une continuité de parcours.

Afin de formaliser l'organisation des opérateurs export en Corse, le principe de « cordée » guidée par l'ADEC sera inclus au sein des conventions existantes ou à venir entre l'ADEC et les différents opérateurs cités.

Ce parcours représente à l'échelle de la Corse le modèle local de valorisation des exportations et fait office de TeamExport.

## ***II -2 –3 Les aides de l'ADEC en soutien à l'internationalisation***

Jusqu'à présent, le régime d'aide disponible relatif à l'action économique à l'international concernait exclusivement l'export.

Considérant la stratégie désormais plus globale d'internationalisation, le régime d'aide évolue en conséquence et devient « IMPRESAMONDU ».

### ***A. Les aides individuelles : la définition d'un parcours d'aides progressif à l'internationalisation***

Ce parcours va donner un nouvel élan à la dynamique engagée depuis 2006 en renforçant les actions en faveur des exportations/ de l'internationalisation et en simplifiant l'accès des opérateurs pour :

- accroître le nombre de primo-accédants à l'export
- pérenniser le développement des entreprises déjà exportatrices et lutter contre le décrochage à l'export.

L'objectif est de conduire une séquence d'actions complémentaires qui permette aux entreprises corses intéressées par un développement à l'international de découvrir et approcher un marché. L'accompagnement des entreprises est primordial, en amont



de l'opération, pendant l'opération et pour son suivi.

Ce qui coûte cher à l'entreprise dans une démarche export/ internationale, ce sont les premières prospections sur un marché étranger, pour des TPE notamment. C'est le moment où il faut les aider, le temps qu'elles réalisent un Chiffre d'Affaires pour poursuivre et autofinancer leurs actions dans ledit pays. C'est de cette population d'entreprises que viendront les exportateurs les plus gros et les plus réguliers de demain : il faut donc favoriser la pérennisation de leur présence à l'export et la consolidation de leur engagement à l'international sans pour autant favoriser les effets d'opportunité ou d'abonnement.

A cet effet, il est proposé de conditionner l'aide à la prospection dans un pays à une obligation de résultat : il est décidé de ne pas aider une entreprise en prospection (salon ou rencontre acheteurs) plus de trois années sur une même destination. En effet, après 3 ans, soit l'entreprise commence à faire du chiffre d'affaires dans le pays, et dans ce cas, peut commencer à rentabiliser et autofinancer sa prospection, soit il n'y a pas de chiffre d'affaires généré et la prospection n'a plus lieu d'être aidée. Au-delà des trois années, pour ce que l'on pourrait appeler la phase de consolidation sur le marché, d'autres outils peuvent être mobilisés comme, entre autres, les prêts à l'export ou l'assurance prospection gérés par BPI France.

Les entreprises seront réparties en trois groupes distincts :

- **Les primo exportateurs** : toute entreprise qui n'a jamais exporté et qui se lance dans un projet d'exportation. Sont admises les entreprises n'ayant pas pratiqué depuis au moins 5 ans.
- **Les exportateurs confirmés** : entreprises ayant un CA régulier à l'export depuis 5 années, y compris les startups « nées » internationales.
- **Les champions** : entreprises capables de présenter une stratégie pluriannuelle, y compris les start-ups « nées internationales ».

A chacune de ces catégories, sera apportée une réponse spécifique ; l'objectif étant de faire passer l'entreprise accompagnée dans la catégorie supérieure le plus rapidement possible et dans les meilleures conditions.

Ainsi, pour les primo-exportateurs, il est essentiel de bien définir le parcours export. Celui-ci doit pouvoir être alimenté par une prise en charge de A à Z, de la définition d'un diagnostic à la première approche sur des marchés étrangers. Ceci en partenariat avec les chambres consulaires.

Les exportateurs confirmés, bénéficieront d'un accompagnement financier dégressif sur 3 ans sur tout nouveau marché ou nouveau produit sur un marché connu, dans le but de lutter contre le décrochage.

Les entreprises exportatrices confirmées, dès lors qu'elles sont en mesure de présenter un programme d'action annuel, voire pluriannuel, seront qualifiées de « champions » et bénéficieront d'une convention globale annuelle ou pluriannuelle, avec possibilité d'avance de trésorerie.

Il est à noter que - pour la première fois - ces aides pourront également bénéficier à des entreprises souhaitant internationaliser leur activité c'est-à-dire cibler des marchés, rechercher des partenariats productifs, technologiques ou commerciaux à l'étranger et en dehors des frontières de l'île, s'implanter (sans délocaliser l'activité) à l'étranger et enfin pérenniser des relations de partenariat dans le temps. Les aides individuelles mobilisables pour ces besoins sont celles relatives à des participations



à des salons internationaux, à des missions exploratoires, aides au conseil et des recherches de partenaires ou encore des aides au montage d'initiatives internationales.

De même, ces aides individuelles introduisent pour la première fois la notion d'internationalisation des ressources humaines. Dans le cadre d'un appel à projet annuel, l'ADEC souhaite promouvoir les stages en entreprise dédiés à l'internationalisation des activités. Cette mesure vise à renforcer la dimension internationale de l'entreprise et sa projection sur des marchés extérieurs tout en offrant à des jeunes étudiants ou diplômés la possibilité de bénéficier d'une expérience riche et significative pour leur Curriculum Vitae (action participant là encore du « Pattu per a ghjuventù »). Ainsi, si aujourd'hui en France un quart des emplois sont liés à l'export, au regard du contexte actuel dans l'île, l'ouverture des entreprises à d'autres marchés pourrait représenter une piste sérieuse pour développer de nouvelles compétences et créer des emplois.

### *B. Les actions collectives : un enjeu de rayonnement significatif*

Parce que les actions collectives sur des salons ou lors de missions d'exploration restent parmi les actions les plus appréciées de nos bénéficiaires mais que l'enjeu de transformation de ces opérations en courant d'affaires pour chaque entreprise participante est bien réel, il est désormais envisagé de ne procéder aux financements de ces actions que par les biais suivants :

- Actions collectives programmées lors des réunions du CODITE, dont les échéances seront rendues publiques pour garantir les manifestations d'intérêts de la part des opérateurs
- Actions collectives programmées dans le cas d'appels à manifestation d'intérêt (modèle en annexe) lancés et pilotés par l'ADEC sur des salons spécifiques (maximum 5 par an touchant des filières différentes)

Les critères de sélection de ces opérations en CODITE pourront être associés à :

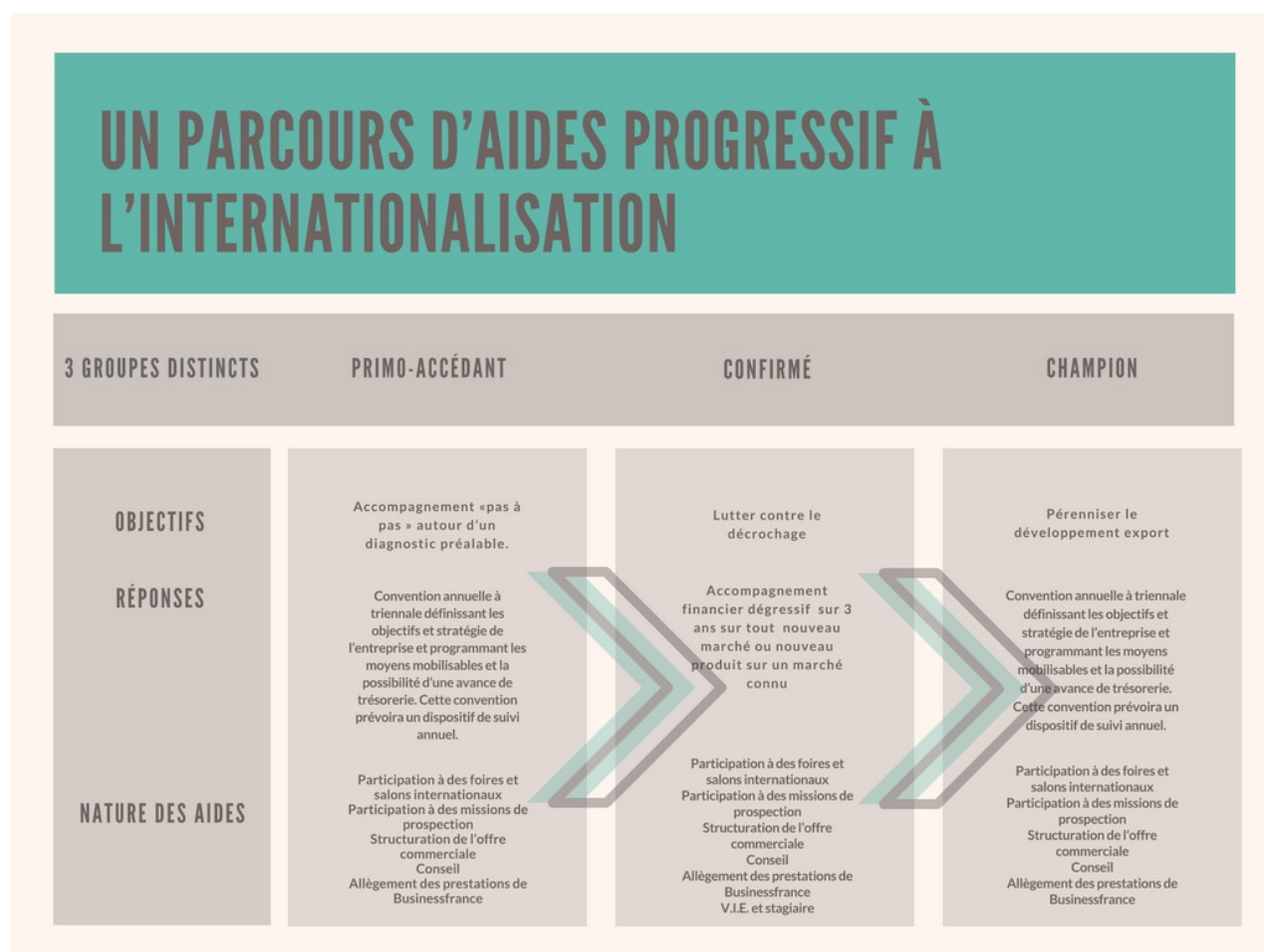
- La pertinence du chef de file au regard de l'action portée
- L'effort de mutualisation et d'agrégation du plan grand nombre d'opérateurs (logique de filière)
- La représentativité géographique
- L'effort de visibilité de la filière (logique de vitrine) / des savoirs faire et l'impact prévu en termes de rayonnement

Ces actions collectives devront garantir la variété de l'économie insulaire et être menées en accord avec les stratégies pluriannuelles définies lors du CODITE.

### *C. Des appels à projets dédiés pour des projets d'internationalisation innovants et d'envergure*

Afin de répondre à des besoins spécifiques pouvant émerger de la présente stratégie ou des travaux du CODITE, et actuellement non couverts par le régime d'aides PATTU IMPRESA MONDU, tout comme pour la structuration du réseau des

Ambassadeurs, l'ADEC pourra au maximum deux fois par an, après passage en CODITE et en Conseil d'Administration, lancer des appels à projets dédiés pour le financement de projets innovants et d'expérimentation en faveur de l'internationalisation de l'économie.



### Il est donc proposé à l'Assemblée de Corse :

- d'approuver le rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse annexé à la présente délibération ;
- d'approuver la refonte des aides économiques à l'export dans le régime d'aide « ImpresaMondu » détaillé en Annexe I qui vient se substituer au dispositif Corsexport ;
- d'approuver que ces aides seront individualisées et payées par l'ADEC conformément aux procédures prévues par la délibération N°17/078 AC ;
- d'approuver les conventions cadre et annexe Invest entre la Collectivité de Corse, l'ADEC et Business France détaillées en Annexe II qui viennent se substituer aux conventions précédemment établies avec Ubifrance et l'Agence Française pour les Investissements Internationaux ;
- d'autoriser le Président du Conseil Exécutif de Corse et le Président de l'ADEC (déjà autorisé par le CA de l'ADEC) à signer les conventions ci-dessus mentionnées ;

- d'autoriser le Président de l'ADEC à signer les avenants ne portant pas atteinte à la stratégie des conventions ci-dessus mentionnées ;
- d'autoriser le Président de l'ADEC à désigner par arrêté des membres des deux commissions composant le CODITE, en lien avec la Conseillère Exécutive en charge des Affaires Européennes et Internationales ;
- d'autoriser le Président de l'ADEC à mettre au point des appels à projets, à manifestations d'intérêt libres, pour la réalisation des actions d'internationalisation inhérentes à la présente stratégie ;
- d'autoriser le Président du Conseil Exécutif de Corse et le Président de l'ADEC à prendre les mesures nécessaires à la mise en œuvre du SRDE2I dans son volet « Internationalisation » selon les mesures prévues dans le présent rapport ;

Je vous prie de bien vouloir en délibérer.