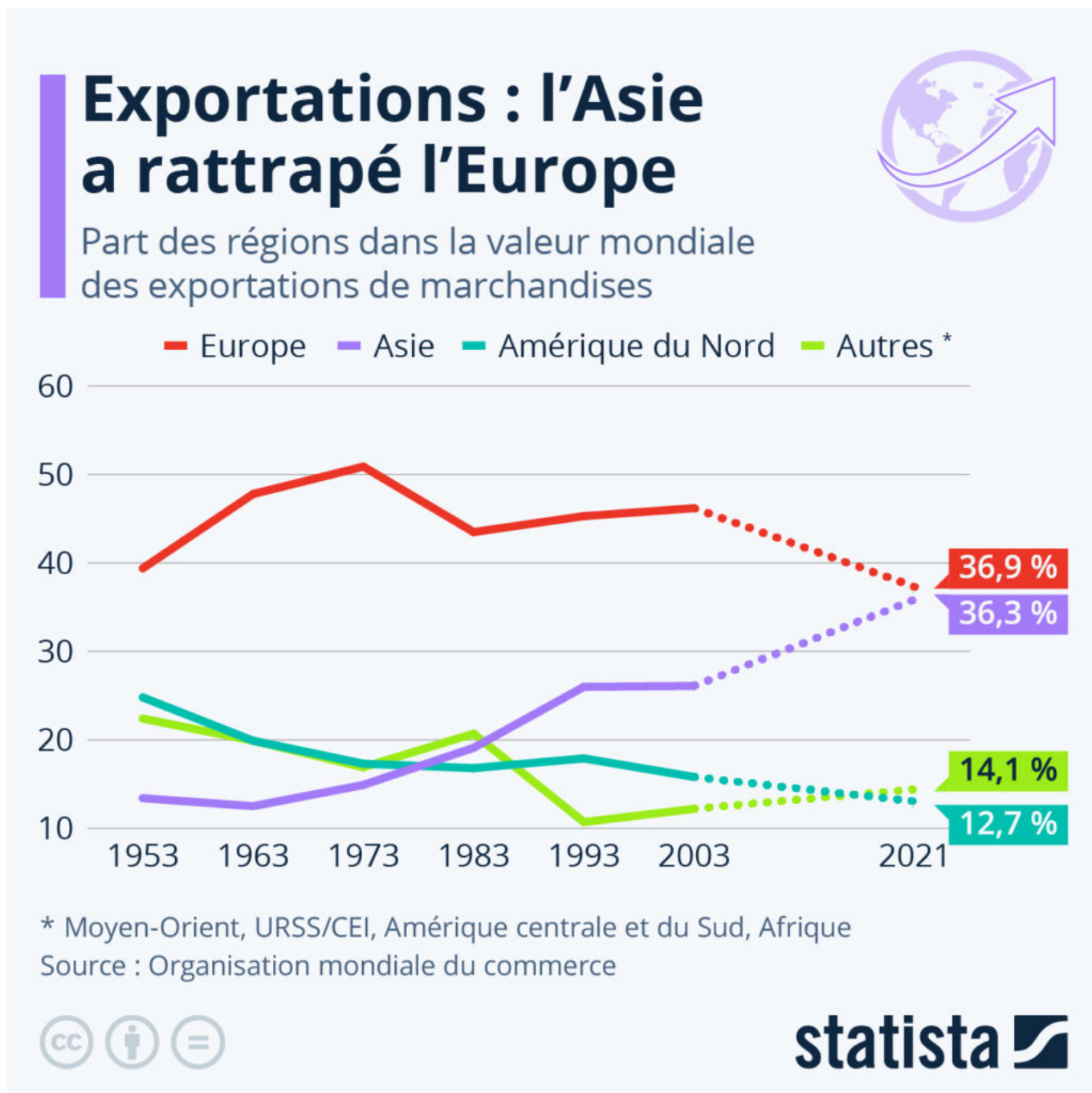


Ecrit par le 23 juillet 2024

## Exportations : l'Asie a rattrapé l'Europe



La part de l'Asie dans la valeur mondiale des exportations de marchandises n'a cessé d'augmenter au

Ecrit par le 23 juillet 2024

cours des dernières décennies. Selon les données de l'[Organisation mondiale du commerce](#), le continent a désormais presque rattrapé l'Europe dans ce domaine. Les deux régions représentaient chacune une part comprise entre 36 et 37 % de la valeur exportée à l'échelle mondiale en 2021.

Tout au long de la seconde moitié du XXe siècle, l'Europe était (de loin) le premier continent [exportateur de marchandises](#). Alors que la part de l'Asie dans les expéditions mondiales n'atteignait pas 20 % au début des années 1980, elle a fini par grimper à 36,3 % en 2021 - soit seulement 0,6 point de pourcentage de moins que la part de l'Europe (36,9 %). Compte tenu de la dynamique récente, l'Asie pourrait ainsi dépasser l'Europe en tant que premier exportateur de biens en 2022.

Le déplacement vers le continent asiatique du centre de gravité du commerce international se reflète également à travers le développement du transport maritime. Ainsi, les ports asiatiques, en particulier chinois, dominent désormais le peloton de tête des [plus grands ports à conteneurs](#) de la planète (en débit). Et il en va de même dans le domaine des [aéroports de fret](#).

De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

---

## Les vignobles de la Vallée du Rhône se donnent les moyens de leurs ambitions à l'horizon 2035

Ecrit par le 23 juillet 2024



**Nouveau logo, nouvelle identité pour 'Les vignobles de la Vallée du Rhône' qui se veulent plus offensifs à l'export ainsi que sur les vins blancs et les rosés.**

[Philippe Pellaton](#), le président [d'Inter-Rhône](#) parle d'entrée de jeu « d'Ambitions avec un grand 'A' de l'interprofession, producteurs et négociants : les AOC vont activement se mobiliser pour consolider leur compétitivité en France et pour conquérir de nouveaux marchés à l'export ». Deux axes ont été définis : l'humain au cœur de la gouvernance et la valorisation des appellations.

### **Moins de volumes mais plus de marge**

Des moyens sont mis sur la table 12M€ pendant 4 ans pour un nouveau business-plan. « En 10 ans, nous avons perdu 1 million d'hectolitres. Mais malgré cette perte de volume, nous avons gagné 4% en valorisation » poursuit Philippe Pellaton. « Nous avons l'ambition d'accroître le volume, de diversifier les couleurs et d'exporter plus, nous devons également produire davantage à l'hectare (48hl au lieu de 38 actuellement). Inverser la tendance donc, mais comme nous ne pouvons pas agrandir nos exploitations, nous devons améliorer la productivité grâce à de nouveaux cépages et à une restructuration des vignobles. »

Ecrit par le 23 juillet 2024



Philippe Pellaton, président d'Inter-Rhône. ©Clement Puig.

C'est là qu'apparaît le coup de projecteur sur les vins blancs. Ils ne représentent que 8% des vins commercialisés par les vins de la Vallée du Rhône, mais ils devraient doubler à l'horizon 2031 en passant de 174 000 à 300 000hl. Il existe 3 profils de blanc, vifs et frais, ronds et fruités, de garde. Le rosé, aussi devrait se déployer et être multiplié par deux alors qu'il ne représente que 17% des ventes aujourd'hui. « Nous sommes la 3<sup>e</sup> région de France en rosé après la Provence et la Loire, nous devons changer notre regard sur ce vin, il y a le rosé fraîcheur et le rosé fruité. Quant aux rouges, Il faut maintenir les volumes » ajoute le président d'Inter-Rhône.

Ecrit par le 23 juillet 2024



D'ici 2031, Inter-Rhône souhaite doubler la production et la commercialisation des vins blancs des Côtes-du-Rhône. ©Inter-Rhône

### Coup d'accélérateur à l'export

Autre ambition majeure de la stratégie d'Inter-Rhône : l'exportation. « La part des vins de la Vallée du Rhône est de 37% en 2021, elle a donc une large marge de progression et devrait atteindre 50% en 2031. Avec des marchés à conforter, le « Top 3 de nos exportations historiques (USA, Grande-Bretagne et Belgique), nos marchés prioritaires que sont le Canada et la Chine et ceux que nous devons absolument défricher comme La Corée du Sud et Singapour » complète Philippe Pellaton.

Il existe 23 Appellations d'origine contrôlée dans les vins de la Vallée du Rhône (de la Côtes Rôtie, au sud de Vienne, à Uzès, en passant par Saint-Joseph, Crozes-Hermitage, Cornas, Saint-Péray, Rasteau, Cairanne, Gigondas, Vacqueyras, Beaumes-de-Venise, Lirac et Tavel) qui ont chacune leur stratégie de développement et chaque année 11M€ sont dévolus à leur communication. « Mais pour attaquer des marchés asiatiques, nous devons avoir la marque 'Vignobles de la Vallée du Rhône', qui est notre vaisseau-amiral, notre cheval de Troie pour défricher ces marchés. Ensemble, nous avons davantage de visibilité, nous devons jouer collectif au début pour poser la première pierre de l'édifice. Après, chacun pourra reprendre sa liberté et développer sa stratégie propre ».

Ecrit par le 23 juillet 2024



La nouvelle identité visuelle des Vignobles de la Vallée du Rhône.

### Cesser de voir rouge

Enfin pour montrer cette volonté d'impulser un nouvel essor aux les vins de la Vallée du Rhône, l'interprofession s'est dotée d'un nouveau logo. « Il faut changer de paradigme » conclut Philippe Pellaton. « Les vins de la Vallée du Rhône, ce n'est plus le verre de rouge sur les affiches et les flyers, c'est aussi et surtout le vin blanc et le rosé ». Il est vrai que les producteurs de rouge ont des centaines d'hectolitres de rouge en stock dans leurs caveaux, ce qui fige leur trésorerie et fait baisser le cours des marchés. Dans la mesure du possible, il est sans doute nécessaire qu'ils se diversifient.

## Les vins de la Vallée du Rhône boostés par l'international

Ecrit par le 23 juillet 2024



**Avec 600 domaines viticoles présents au cœur du palais des papes, 'Découvertes en Vallée du Rhône' est le plus grand salon des vins sur ce territoire entre Avignon, capitale des Côtes-du-Rhône, et Vienne. L'occasion pour Philippe Pellaton, président d'Inter-Rhône, de dresser le panorama économique du secteur.**

« Après 2 ans de confinement qui ont vu la pandémie limiter les occasions de rassemblement, ce salon porté par les vignerons et négociants de toute une région - d'Ampuis à Nîmes, en passant par Tain l'Hermitage, Cornas, Cairanne, Rasteau, Vacqueyras, Beaumes de Venise, Lirac et le Duché d'Uzès - trouve un espace de vie dans ce palais des papes et permet de découvrir les richesses de nos vins et mesurer les engagements de nos professionnels » a déclaré [Philippe Pellaton](#), président [d'Inter-Rhône](#), lors de la présentation du bilan économique des vins de la Vallée du Rhône en 2021 qui s'est déroulée au palais des papes lors de la première journée de la biennale [Découvertes en Vallée du Rhône](#).

Un point sur une année écoulée « marquée notamment par le gel du 8 avril qui a fortement impacté les vignes de Condrieu et du Ventoux, d'autres plus modérément. Mais le millésime a été tardif, atypique, gourmand, frais, moins alcoolisé (-1°), les vendanges plus tardives et les volumes hétérogènes ».

Ecrit par le 23 juillet 2024



Plus de 600 exposants étaient présents au palais des papes à l'occasion de la première journée de la 11e édition de Découvertes en Vallée du Rhône.

### Un volume de production à la baisse

« La qualité y est avec de beaux équilibres, de l'élégance, du fruité mais les rendements sont en baisse de 5% sur un an (2,6 millions hl contre 3 millions en 2016) sur 66 402 hectares de vignobles », poursuit le président de l'interprofession également président de [la Maison Sinnae](#) située à Laudun et Chusclan. L'offre de la Vallée du Rhône continue de se diversifier avec le rouge toujours majoritaire (76%) suivi du rosé (14%) mais une plus grande demande de blanc (10%). Sans doute allons-nous impulser un 'plan blanc' dans les années qui viennent. »

### Leader des AOC bio

Le vignoble de la Vallée du Rhône reste la deuxième AOC de France derrière Bordeaux et le leader des AOC 'bio' avec un nombre de caves labellisées ou en conversion, passé de 123 en 2011 à 312 aujourd'hui, en tête La Clairette, puis Tavel et Lirac.

### Reprise du commerce international

« L'un des atouts de nos vins, c'est évidemment l'export, pénalisé ces dernières années par la crise



Écrit par le 23 juillet 2024

sanitaire, les taxes Trump aux Etats-Unis et le Brexit Outre-Manche, » explique le président Pellaton. « Heureusement, l’an dernier on a assisté à une reprise du commerce à l’international avec 954 000hl (37% de la récolte globale) en hausse de 9% par rapport à 2020. » 65% en Europe, 23% en Amérique du Nord, 9% en Asie. La répartition reste globalement identique. En valeur, le trio de tête est composé des Etats-Unis (108,6M€, +22%), du Royaume-Uni (85,6M€, +17%) et de la Belgique (75,7M€, +21%). Elle est d’ailleurs leader en volume exporté (180 000hl, +16%). Parmi les pays qui apprécient nos Côtes-du-Rhône et les achètent, figurent également le Canada (+14% en volume pour un marché 2021 s’élevant à 51,4M€), la Chine (+18% pour 27,3M€), les Pays-Bas (+16% pour 15,7M€) ou bien encore le Danemark (+13% pour 19,3M€).

Les exportations 2021 des AOC de la Vallée du Rhône en volume et en valeur.

### **Premières conséquences de la guerre en Ukraine**

La guerre en Ukraine a déjà des conséquences sur le matériel dont le prix explose (piquets de vigne, palissades, intrants, étiquettes, verre, cartons d’emballage, capsules). A l’avenir, l’interprofession souhaite aussi attirer de jeunes consommateurs habitués aux sodas à bulles et à la bière. Une opération séduction va être imaginée pour leur donner le goût du bon vin, pourquoi pas pétillant, associé à une qualité de terroir, de paysage, d’environnement, de pratiques naturelles, sans sulfites. « Avant, avec nos pères ou oncles, on apprenait à boire du vin le dimanche, certes avec modération, en famille, autour du gigot. C’est fini. Il faut aller à la rencontre des jeunes, nous réinventer, leur expliquer le poids économique que représente le vin de qualité, leur montrer que nous avons des pratiques vertueuses » conclut Philippe Pellaton au terme de cette première journée de la 11<sup>e</sup> édition de Découvertes en Vallée du Rhône qui se poursuivra ce mercredi avec un déplacement des congressistes venus de 34 pays à Tain l’Hermitage et en Ardèche (à Mauves) et se conclura jeudi en zone septentrionale, du côté des AOC de Côte-Rôtie.

Contact : [www.decouvertes-vins-rhone.com](http://www.decouvertes-vins-rhone.com)

---

## **Les fleurons de la France à l’export**

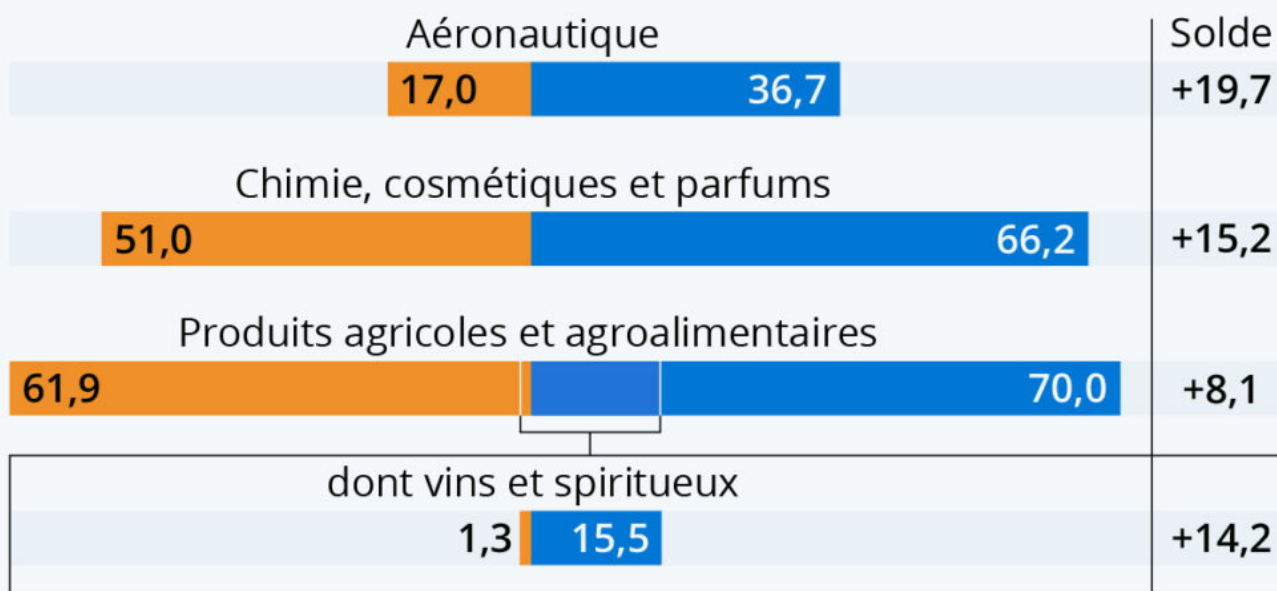
Ecrit par le 23 juillet 2024

# Les fleurons de la France à l'export

Secteurs industriels avec le solde commercial positif le plus élevé en 2021, en milliards d'euros \*



■ Importations ■ Exportations



\* Solde commercial : différence entre exportations et importations.

Sources : Direction générale des douanes, FEVS



statista

Quels sont les atouts de la France à l'export ? Même si l'Hexagone a enregistré son pire [déficit commercial](#) en 2021, ce n'est pas le cas de certains secteurs particulièrement dynamiques. En dehors des [services](#), les chiffres récemment publiés par les douanes permettent d'avoir un aperçu des domaines industriels dans lesquels la France excelle à l'international.

Écrit par le 23 juillet 2024

Comme le montre notre graphique, l'[aéronautique](#) est le secteur qui rapporte le plus à l'économie tricolore, avec 19,7 milliards d'euros d'excédents commerciaux en 2021. En deuxième position, on retrouve la catégorie « chimie, parfums et cosmétiques », qui affiche un solde positif de 15,2 milliards d'euros. Autres spécialités françaises, les produits agricoles et agroalimentaires ont dégagé un excédent de 8,1 milliards. Le secteur est porté par les vins et spiritueux, dont les exportations ont battu tous les records en 2021, avec 15,5 milliards de chiffre d'affaires enregistrés (+11 % par rapport à 2019) et un excédent commercial de 14,2 milliards d'euros.

De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

---

## La Région veut pousser les entreprises vers l'Afrique

Ecrit par le 23 juillet 2024



**A l'occasion du dernier 'Relance export tour' spécial Afrique qui vient de se tenir à Marseille, le Conseil régional de Provence-Alpes-Côte d'Azur a rappelé son souhait de soutenir les entreprises qui souhaitent s'engager à l'international et particulièrement vers l'Afrique. Un marché où, malgré la proximité, le Vaucluse n'est pas particulièrement présent.**

« Accompagner les entreprises à l'export, c'est un enjeu stratégique de croissance mais aussi de relance de notre économie régionale après la crise que nous venons de traverser, insiste [Renaud Muselier](#), président de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, avant de poursuivre : « Nous sommes fiers aujourd'hui, d'accueillir ce 'Relance export tour spécial Afrique'. Notre ambition est de faire de la Région Sud et de Marseille un hub vers l'Afrique et la Méditerranée et d'aider nos entreprises à s'y ancrer ; pour cela nous engageons toute une série d'actions, avec nos partenaires : missions, Volontariat international en entreprises (VIE), ou encore le parcours Sud Export. »

**« Faire de la région un hub vers l'Afrique. »**

*Renaud Muselier, président de la Région Sud*

Ecrit par le 23 juillet 2024

Ce 'Relance export tour' Afrique s'inscrit dans la continuité du Nouveau Sommet Afrique-France de Montpellier (voir vidéo en fin d'article), qui s'est tenu en octobre dernier à Montpellier, et de l'action du Gouvernement en faveur d'un renforcement des relations entre entrepreneurs français et africains. Il vise à présenter aux entrepreneurs de France et de la diaspora les outils à leur disposition pour les aider dans le développement de leur entreprise grâce au Plan de Relance et pour les accompagner dans leur démarche export vers l'Afrique.

« Avec nos partenaires de la 'Team France export Sud', nous travaillons depuis maintenant 4 ans, ensemble, dans une relation de confiance et sur le terrain au plus près des entreprises, rappelle Renaud Muselier. Nous les accompagnons à travers un parcours sur mesure pour simplifier leur quotidien et les aider à se développer à l'international. Avec la Team France export Sud l'Etat, la Région et ses partenaires investissent ainsi 20M€ pour accompagner plus de 2 600 entreprises à l'international et notamment en Afrique. »

Pour cela, la Région s'appuie tout particulièrement sur la '[Team France Export Sud](#)' (TFE) ainsi que d'autres partenaires comme Business France, la Chambre de commerce et d'industrie de Provence-Alpes-Côte d'Azur, BPI France et les conseillers du commerce extérieur.

Depuis 2018, les 14 conseillers référents de TFE ont ainsi suivi 5 000 entreprises de la région alors que 226 entreprises ont obtenu un financement régional pour se lancer à l'export pour 4M€. La structure régionale a aussi accompagné le financement de 250 missions VIE financées par la Région à hauteur de 3,7M€. Enfin, rien qu'en 2021, 964 entreprises régionales ont bénéficié d'un coaching pour tenter l'aventure de l'export.

Ecrit par le 23 juillet 2024



(Crédit : Jean-Charles Verchere)

## Pourquoi l'Afrique ?

A ce jour, l'Afrique est la plus grande zone de libre-échange au monde avec une croissance continue de plus de 4%. En région Provence-Alpes-Côte d'Azur, ce continent représente 22,6% des importations et 9,4 % des exportations régionales.

La région Sud et Marseille font parties des territoires qui accueillent le plus de consulats africains. Par ailleurs, à ce jour, plus de 54 projets africains ont vu le jour dont 10 en 2021. La région Sud c'est aussi une terre d'opportunité pour les entreprises du monde entier qui souhaitent développer les relations avec l'Afrique. Première destination des entreprises régionales pour l'ouverture de filiales à l'étranger, l'Afrique est aussi la deuxième destination pour leurs exportations, devant l'Asie. De plus en plus d'entreprises internationales choisissent ainsi de s'implanter à Marseille ou ailleurs sur le territoire, pour se connecter au marché européen et avoir un accès rapide aux places financières européennes, bénéficier d'un écosystème numérique local sur des filières d'excellences en lien avec les défis du développement de l'Afrique (santé, énergies vertes ou numérique) et enfin constituer en région Sud le point central de leur développement commercial en direction de tout le continent africain.

## Le Vaucluse à la traîne

Écrit par le 23 juillet 2024

Dans cette éventualité, le Vaucluse a encore fort à faire. En effet, aucun pays d'Afrique dans les 10 premiers clients du département. Côté fournisseur, seule la Tunisie figure dans le top 10 (en 10e position) avec 43,7M€ d'échanges en direction du Vaucluse, bien loin de l'Italie (353,8M€), premier fournisseur du département. La balance commerciale entre le Vaucluse et l'Afrique est d'ailleurs déficitaire (-49M€ en 2020). Un écart que pourront peut-être combler les entrepreneurs vauclusiens puisque, dès juin 2022, Team France Export Sud conduira une délégation d'entreprises, au Sénégal puis au Maroc.

---

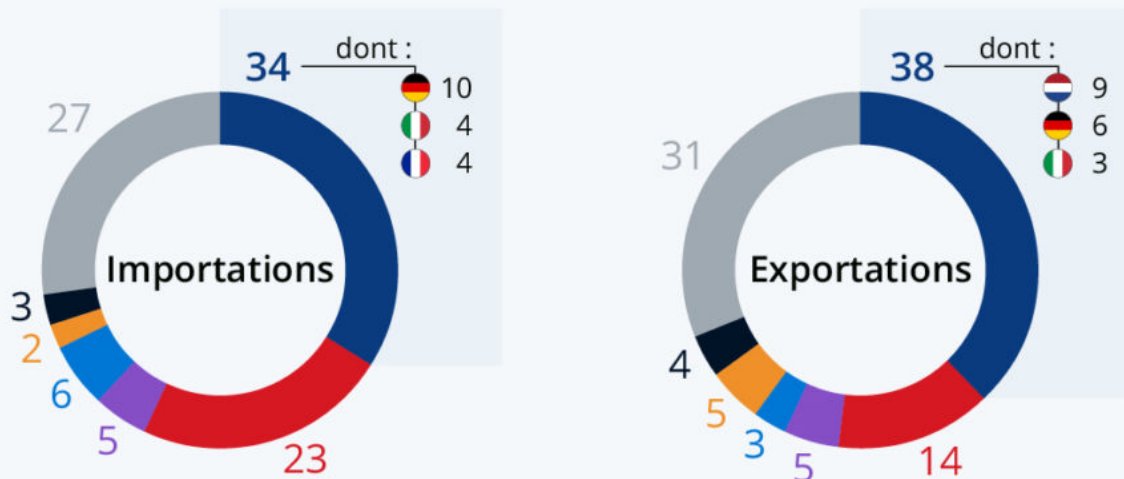
## Économie : de quels partenaires dépend la Russie ?

Ecrit par le 23 juillet 2024

# Les principaux partenaires commerciaux de la Russie

Principaux pays ou zones économiques selon la part dans la valeur des échanges commerciaux avec la Russie, en % \*

■ UE-27 ■ Chine ■ Biélorussie ■ États-Unis  
 ■ Turquie ■ Corée du Sud ■ Autres pays



\* Moyenne 2019-2020. Sélection des partenaires avec la part la plus élevée dans le total des échanges.

Source : Service fédéral des douanes de Russie



statista

En réaction à la crise en Ukraine, les puissances occidentales se sont déclarées prêtes à imposer des sanctions économiques massives à la [Russie](#) en cas d'escalade militaire. La proximité géographique allant de pair avec les liens économiques, ces sanctions pourraient coûter cher à l'Europe qui s'expose beaucoup plus que les États-Unis dans ce dossier. En effet, malgré l'imposition de sanctions européennes suite à l'annexion de la Crimée en 2014, la Russie demeure le [cinquième partenaire économique](#) de



Ecrit par le 23 juillet 2024

l'Union européenne (devant la Turquie et le Japon).

Mais bien que l'on parle souvent de la dépendance de l'Europe à l'égard de la Russie, notamment pour son gaz, l'inverse existe également. Vladimir Poutine a aussi beaucoup à perdre sur le plan économique en cas d'escalade du conflit. Comme le détaille notre graphique, l'[Union européenne](#) est de loin le premier partenaire commercial de Moscou. Les 27 pays européens ont représenté 38 % des exportations et 34 % des importations de la Russie sur la période 2019-2020, contre respectivement 23 % et 14 % pour la Chine, son deuxième partenaire.

Outre les pertes financières qu'engendrerait un arrêt des échanges avec l'UE, dont elle est le premier fournisseur d'hydrocarbures, la Russie dépend aussi de l'Europe pour importer certains produits stratégiques. C'est le cas par exemple des biens d'[équipements industriels](#), principalement importés d'Allemagne ou d'Italie, et essentiels à la productivité de l'économie russe. « L'Union européenne est le premier fournisseur de la Russie » et ces produits représentent le « premier poste d'importation de la Russie », [explique](#) sur Europe 1 l'économiste Julien Vercueil. D'autres catégories, comme la chimie et la [pharmacie](#), sont aussi des domaines dans lesquels la Russie est particulièrement dépendante de l'UE.

De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

---

## Puyméras, 2022, Plantin voit plus grand

**[Plantin](#), leader Français de la truffe, du champignon sec haut de gamme et des produits dérivés à base de truffes et de champignons vise les 25M€ de chiffre d'affaires en 2022. Comment ? En pariant sur un développement à l'export de 50% via ses filiales de Hong-Kong et New-York.**

Pour l'heure ? Au 31 août 2021 l'entreprise avait réalisé 19M€ de CA dans le cadre d'un EBITDA de 15 %, clé de la poursuite de son expansion. Vous avez dit EBITDA ? (Earning before interest, taxes, depreciation, and amortization ; Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement), l'équivalent en France du EBE (Excédent brut d'exploitation). L'outil ? Il mesure le niveau de rentabilité du processus d'exploitation de l'entreprise. Les 25M€ de CA ? Ils sont visés sur l'exercice en cours avec le maintien du même ratio de rentabilité.

### Une importante croissance

Cette multiplication par 4 du chiffre d'affaires en 12 ans s'est effectuée sur tous les segments clients, en France et à l'international, et, en partie grâce aux 2 filiales de Hong-Kong, et New-York, auprès de la clientèle historique des restaurants gastronomiques ; des industriels charcutiers, fromagers, fabricants de foie gras ; des distributeurs à la RHF ; des traiteurs industriels ; de l'épicerie fine au sens large

Écrit par le 23 juillet 2024

(épicerie fines, cavistes, bouchers, primeurs...) Le groupe accueille 100 collaborateurs dont 75 en France et 25 à l'international. L'entreprise est détenue, depuis 2009, par Christopher Poron -à 51%- qui en est le président ; Nicolas Rouhier -à 49%- qui en est le directeur-général et Luc Moulin le directeur.



De gauche à droite Nicolas Rouhier, Luc Moulin et Christopher Poron

### Un e-shop pour booster le segment client

Une gamme complète à destination du consommateur final a été créée et fait l'objet d'un catalogue annuel proposant 30 nouveautés par an. Avec une position achat gourmand et achat cadeaux de prestige. La GMS (grande et moyenne surface) est abordée depuis 2021 avec une marque dédiée, Jean Baudoin fils, dans le cadre de recettes et de packagings spécifiques, avec un référencement premium en GMS. Un nouvel e-shop 100% dévolu aux particuliers vient d'être finalisé : [truffe-plantin.com](https://truffe-plantin.com)

### La fabrique Plantin

La fabrique Plantin évolue depuis 100 ans en aval des services qualité et recherche et développement. Ici, les 30 employés travaillent le produit brut, la truffe fraîche et les champignons séchés, ainsi que les produits transformés à base de truffe et de champignons. Trois ateliers sont aux manettes : l'Atelier champignons ; [l'atelier délices et condiments](#) mis en place en 2018 qui confectionne aussi des plats

Ecrit par le 23 juillet 2024

gastronomiques et des douceurs sucrées, et l'atelier expédition. Plantin est certifié [IFS Food](#).

La truffe, un met d'hiver

### Ça a commencé comme ça

L'aventure de la Maison Plantin commence en 1930 avec Marcel Plantin. Son idée ? S'imposer comme le fournisseur des plus belles tables françaises. Puis l'entreprise est reprise par la famille Sisteron et ensuite Hervé Poron, en 1986, qui développera fortement l'activité à l'export. L'aventure continue avec Christopher Poron, son fils, et Nicolas Rouhier un ami autrefois comptable et surtout enfant de restaurateur, qui, en 2007, rejoint l'aventure familiale.

### Les métiers de Plantin ?

La truffe fraîche, noire, blanche, d'été et de Bourgogne, entière, en morceaux, en pelures, en brisure et même en jus. Et aussi les champignons séchés : Morilles, Ceps, Girolles, Trompettes de la mort, bolets jaunes, shiitakés et mélanges forestiers. Dans les rayons de l'épicerie fine on trouve les huiles, vinaigres, sels, apéritifs et tartinables, condiments, sauces et préparations... à la truffe. Également des douceurs sucrées et des plats gastronomiques toujours à base du diamant noir ou blanc.

La boutique et l'Institut de la truffe

### Combien et où ?

Côté chiffres ? 50 tonnes de truffes fraîches passent, chaque année, entre les mains des maîtres truffiers de la maison. Quels genres de truffes ? La Maison en commercialise 4 sortes. La star ? La truffe noire ou *Tuber melanosporum*, surnommée le Diamant noir, la plus appréciée des gastronomes. Celle-ci provient principalement de la Drôme, du Vaucluse et de l'Australie lors de la période estivale. Il y a aussi la truffe blanche 'Alba', la *Tuber Magantum*) qui est une truffe sauvage très rare. Puis suivent la truffe d'été (*Tuber Aestivum*) qui s'invite sur les tables en été et, enfin, la truffe de Bourgogne dite d'Automne (*tuber Uncinatum*) à la chair marron et au subtil parfum.

### Destination ?

Les produits Plantin sont distribués des Etats-Unis au Japon, en passant par Singapour, les Emirats Arabes Unis. Où ? Sur les tables de l'Élysée et des plus grands chefs français et internationaux. Et aussi sur les tables étoilées de France, chez les industriels et les traiteurs, chez les distributeurs de la restauration hors foyer et dans les épicerie fines et l'ensemble des revendeurs.

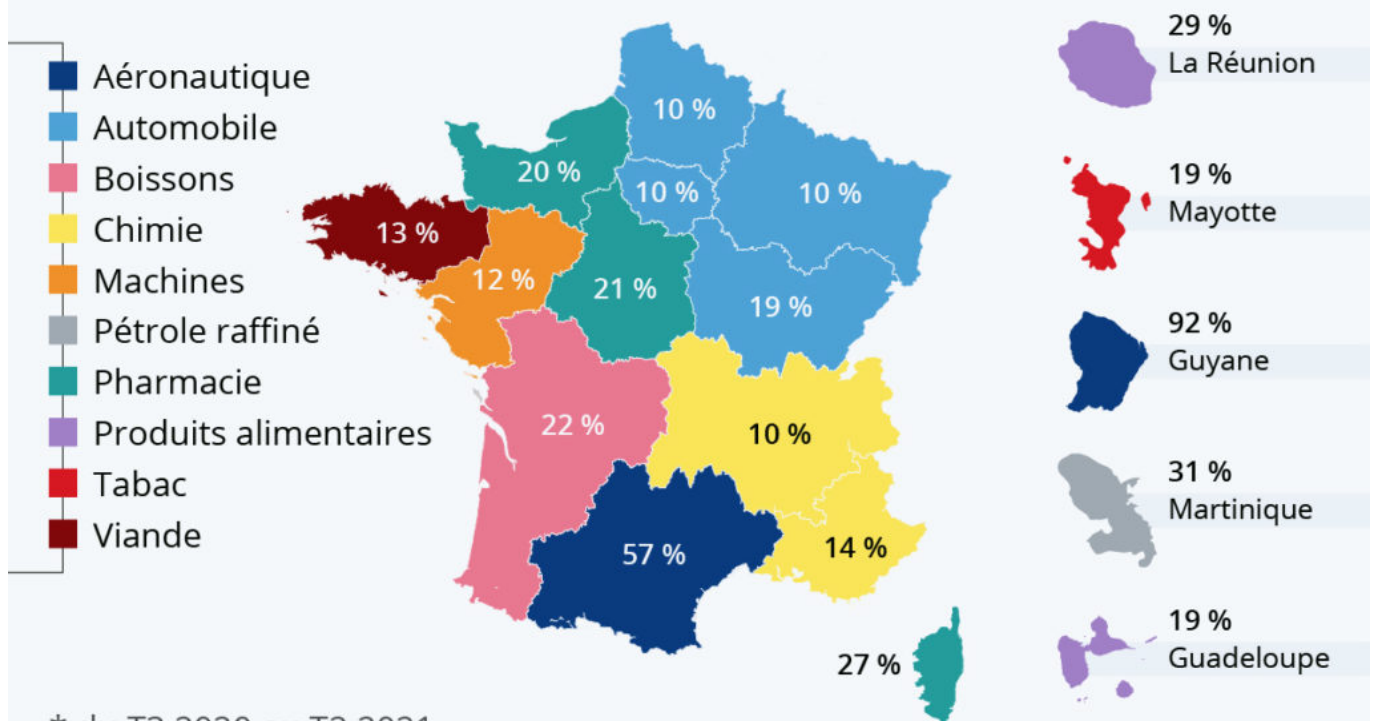
---

## Les produits les plus exportés par région

Ecrit par le 23 juillet 2024

# Les produits les plus exportés par région

Premier secteur d'exportations dans les régions de France et d'outre-mer en valeur (% du total) \*



\* du T3 2020 au T2 2021.

Source : Direction générale des douanes




Après une baisse généralisée des échanges en 2020, le commerce mondial est reparti à la hausse en 2021 et la reprise s'avère plus rapide que prévu pour les [entreprises exportatrices françaises](#). Comme le [rapporte](#) Les Échos, au deuxième trimestre, les exportations tricolores avaient retrouvé leur niveau d'avant crise dans tous les secteurs, sauf l'[aéronautique](#). L'Occitanie, plaque tournante de cette activité dans l'Hexagone, a été la région la plus touchée au niveau industriel en 2020. L'économie de ce territoire

Ecrit par le 23 juillet 2024

dépend beaucoup de l'industrie aéronautique, qui représente 57 % de la valeur de ses exportations d'après les [données](#) de la Direction générale des douanes.

Notre carte fait le tour d'horizon des produits les plus exportés par les régions de France et d'outre-mer, selon la part dans la valeur des exportations (entre juillet 2020 et juin 2021). On constate que l'industrie automobile est le premier secteur d'exportations dans le quart nord-est du pays, tandis qu'à l'ouest, l'élevage et la viticulture restent les grandes spécialités respectives de la Bretagne et de la Nouvelle-Aquitaine. Ailleurs dans l'Hexagone (sauf Occitanie et Pays de la Loire), ce sont les produits chimiques et pharmaceutiques qui arrivent en première position.

Dans les régions d'outre-mer, les exportations de produits alimentaires génèrent le plus de revenus à la Réunion et à la Guadeloupe, alors que l'activité aérospatiale (construction de fusées à Kourou) représente plus de 90 % de la valeur des exportations de la Guyane. L'économie de la Martinique dépend quant à elle beaucoup du raffinage pétrolier, avec la présence sur l'île de la raffinerie des Antilles-Guyane.

Tristan Gaudiaut pour Statista

---

## Châteaurenard : Ax'eau, une entreprise à 'haut potentiel'

Ecrit par le 23 juillet 2024



## Membre de la Communauté des entreprises à haut potentiel de Rising Sud, la société [Ax'eau](#) basée à Châteaurenard fait partie des 'pépites' de Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Leader français spécialisé dans la recherche et la détection de fuites dans les réseaux de distribution, Ax'eau fait figure de champion à l'export pour [Rising Sud](#), l'agence de développement économique du Conseil régional de Provence-Alpes-Côte d'Azur. En effet, la société basée zone d'activités de Chaffine à Châteaurenard dans son siège conçu par l'avignonnais [GSE](#) prévoit un chiffre d'affaires à l'international de 1,2M€ en 2023 contre 400 000€ en 2021.

« Depuis sa création en 2004, Ax'eau est devenu le spécialiste et leader français en hydro pathologie avec pour maîtres-mots : diagnostiquer, optimiser et pérenniser, explique la société fondée et dirigée par [Cyril Muntzer](#). L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de près de 8M€ avec 30% de croissance annuelle, possède 21 agences réparties sur toute la France, 1 école de formation interne et emploie près de 120 collaborateurs. Par son cœur de métier, Ax'eau fait écho au Plan Climat régional en contribuant à sauvegarder les ressources en eau des territoires. »

### Cap à l'international

Loin cependant de se reposer sur ses acquis, Ax'eau gagne désormais du terrain à l'international notamment sur le continent africain. Le carnet de commandes affiche près de 10 nouveaux contrats pour

Ecrit par le 23 juillet 2024

1M€ de missions à exploiter des Antilles à l'Afrique en passant par les Îles de l'Océan indien de Mayotte et Madagascar.

La première 'banderille' internationale a été plantée en 2018 quand la Sodeci (Société de distribution d'eau de Côte d'Ivoire) a confié la mission à Ax'eau de créer de toute pièce son service de recherche de fuites. Process de travail, Ingénierie, formation et transfert de compétences, mise en œuvre terrain, pilotage... 18 mois plus tard, le défi était relevé avec succès.

De cette première expérience est né le gout de l'international qui présente un très fort potentiel au regard de l'état des infrastructures et de l'accroissement de la pression environnementale liée à la demande en eau.

Dans le cadre son plan de développement 2023-25, Ax'eau a donc mis en place l'embauche d'un 'Export manager', une présence dans les salons en Afrique et en Asie, la structuration d'une offres ainsi que l'achat de matériel de recherche de fuite dédié à cette activité. Des investissements représentant près de 200 000€ sur 2 ans.

Ax'eau a mis un 'pied' à l'international à partir de 2018 avec la Sodeci (Société de distribution d'eau de Côte d'Ivoire).

### L'exemple malgache

À l'image de nombreuses villes secondaires situées à Madagascar, outre le déficit chronique d'alimentation en eau, seul 20% de la population de Tamatave bénéficie d'une connexion privée à son domicile. Alors qu'une quantité importante de l'eau produite est perdue dans les fuites, la Jirama, compagnie des eaux et de l'électricité nationale, peine à améliorer la qualité du service public de l'eau et à étendre la couverture de son réseau aux zones périurbaines de la ville.

Depuis novembre 2020, Ax'Eau et [Hydroconseil](#), société installée à Châteauneuf-de-Gadagne spécialisée dans le renforcement des services publics essentiels pour les populations vulnérables, travaillent sur un projet visant à améliorer les performances et la gestion du réseau d'eau potable de la ville de Tamatave. Ce projet, financé par la Direction générale du Trésor via son [Fond d'étude et d'aide au secteur privé \(Fasep\)](#), permettra notamment de renforcer les capacités de la Jirama, en matière de réduction des pertes techniques et commerciales et de mettre en œuvre des actions à court terme dans le but d'améliorer la performance du réseau. Le projet, dont le budget d'étude s'élève à 620 000€, devrait mobiliser 14 experts pour une durée de 22 mois d'intervention.

### Contribuer à la sauvegarde des ressources en eau

« Améliorer la performance des réseaux d'eau de Tamatave représente un beau défi pour nos équipes et nous sommes heureux de contribuer à la sauvegarde des ressources en eau sur le territoire malgache, se félicite Cyril Muntzer. Mieux comprendre l'origine des pertes techniques et commerciales du réseau, optimiser le système d'adduction en eau potable à travers un diagnostic sur le patrimoine hydraulique, identifier les actions à mettre en œuvre à court et moyen terme sont des étapes clés du projet, que nous souhaitons réaliser avec succès. Nous remercions également le Fond d'Appui au Secteur Privé de la Direction générale du Trésor pour son accompagnement financier, qui permet la concrétisation de cette importante mission. »

Ecrit par le 23 juillet 2024



### Créer des champions du territoire

« Le parcours d’Ax’eau est un formidable exemple d’une PME régionale qui a su, grâce à son expertise et son agilité, franchir de nouvelles positions en période de turbulence mondiale », complète [Bernard Kleynhoff](#), président de Rising Sud et président de la Commission développement économique et digital, Industrie, export et attractivité de la Région.

« Nous sommes fiers de compter cette entreprise parmi les membres de la Communauté des entreprises à haut potentiel de la région Sud, insiste ce dernier. Créée en 2020, la [Communauté des entreprises à haut potentiel](#) compte 120 entreprises implantées en région Sud depuis plusieurs années. Ni start-ups, ni grands comptes, ces sociétés – faisant un minimum de 3M€ de chiffre d’affaires et employant plus de 20 personnes – révèlent chacune un savoir-faire particulier, soutiennent l’innovation, et sont ouvertes à l’international tout en ayant un impact sur leur territoire.

« Elles recèlent chacune un véritable potentiel de développement et expriment de fortes capacités d’embauches et de formations de talents, et ce quel que soit leur secteur d’activité », explique Rising Sud dont l’objectif est d’accompagner le développement de ces entreprises afin qu’elles deviennent « les



Ecrit par le 23 juillet 2024

championnes du territoire pourvoyeuses d'emplois, en changeant d'échelle de PME à ETI et au-delà ».