

CCI International Normandie

Septembre
Octobre
2011

La revue des Chambres de Commerce et d'Industrie de Normandie

Dossier

240 millions d'indonésiens...

#43

#edito

Osez le Grand Export.



Trop loin, trop compliqué, ... Certaines destinations sont injustement méconnues alors qu'elles possèdent des atouts considérables. C'est le cas de l'Indonésie, certes complexe (cependant moins que la Chine). Que d'opportunités aussi !

Nos réseaux sont là pour vous y accompagner, vous épauler, assurer votre succès et votre développement. Vous pourrez retrouver l'Indonésie à deux occasions la saison prochaine notamment lors des Journées de l'International.

Deux moments forts pour cette 3^e édition normande : une cinquantaine de représentants de CCI Françaises à l'Étranger et de Missions Économiques viendront à votre rencontre en Normandie, à Deauville, dans le cadre d'une journée multi-pays le jeudi 8 décembre.

Autre temps fort : une soirée interclubs le mercredi 7 décembre. Ce sera un moment privilégié de rencontres et de partages d'expériences pour les quelque 200 fidèles des 9 clubs pays/experts normands.

Réservez dès maintenant dans vos agendas la semaine du 5 au 9 décembre 2011 ! Nous espérons vous y rencontrer nombreux.

Vianney de Chalus
Président Haute-Normandie
CCI International Normandie



#Sommaire

Pages 3 à 7
Carnet de route Indonésie
• Univerre
• Sidel
• IFCCI

Pages 9 à 11
• Tertu

• Travyl
• AMF

Pages 12 à 17
Pour tout vous dire
• Journées de l'International 2011

Pages 18 19
En savoir plus
Fiche export n°99

Page 20
Agenda et contacts

Le carrefour du Sud-Est asiatique

■ Dans la lignée d'un savoir-faire familial consacré au verre, Fabrice Tourres crée Univerre en 2000, société commerciale exerçant aussi bien la fonction de distributeur que d'agent. La société opère uniquement vers les DOM TOM et à l'international, se répartissant entre Amérique Centrale / Antilles (30%), Afrique (30%), Océan Indien (25%), Asie / Indonésie (15%). Elle emploie 6 personnes quai de Southampton au Havre. Son président, Fabrice Tourres se consacre tout particulièrement à la zone Océan Indien / Asie du Sud. Depuis 4 ans des contacts ont été initialisés avec l'Indonésie ; les résultats engrangés sont aujourd'hui prometteurs.

Univerre est née suite à la session de la plus ancienne société familiale et industrielle du Havre : Tourres et Cie. Très au fait des métiers du verre et de ses acteurs avec lesquels il noue de nombreux partenariats, Univerre propose des solutions sur mesure, originales et créatives en terme de contenants (verre mais aussi alu ou PET), de bouchage, de design, de décor (dépolissage chimique, Saticoat®, sérigraphie, laquage, manchonnage, customisation...), d'accessoires (cachets, étiquettes...), d'emballage...

Les solutions financières et logistiques les mieux adaptées sont proposées à la centaine de clients, embouteilleurs de vin

et spiritueux, dans 25 pays. La société a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires global de 1,8 million d'euros.

Sur 500 conteneurs livrés annuellement toutes zones confondues, une cinquantaine concernent les marchés asiatiques, «pas forcément les plus faciles» précise Fabrice Tourres : la concurrence y est sévère (90% des besoins sont fournis par la production des verriers locaux) et dans ces pays très largement de tradition musulmane, on ne consomme pas d'alcool : «C'est toujours une surprise d'arriver à s'y placer de manière si significative». Univerre y représente Saint-Gobain-Emballage en exclusivité.



Un gros avantage réside dans les coûts de transports qui s'avèrent moins élevés que vers l'Afrique ou les Antilles pourtant plus proches. Du Havre, compte tenu du

trafic, il a l'opportunité dans des conteneurs qui repartiraient à vide. «Le transport est trois fois plus cher vers Madagascar que vers Shanghai ou Jakarta».

C'est dans un marché de niches où il y a peu de concurrence avec la production locale qu'Univerre peut trouver sa place. Le «made in France», est synonyme de qualité. Notre pays reconnu comme étant de tradition verrière, a une carte à jouer avec des produits à valeur ajoutée pour des clients qui souhaitent se distinguer.



«La grosse difficulté réside dans la recherche du client». Au-delà des contacts personnels, les investigations commencent à travers Internet et les pages jaunes complétées ensuite par l'appui des réseaux locaux via les consulaires par exemple.

Dans cette zone qu'il prospecte et connaît bien, Fabrice Tourres place l'Indonésie parmi les marchés «faciles» (comme Hong Kong, Singapour, Thaïlande, Malaisie, Corée, Japon) avec une culture des affaires assez occidentalisée. Vietnam, Chine, Cambodge sont à ses yeux beaucoup plus compliqués, le poids de la culture et de la langue nécessitant une adaptabilité plus grande.

La prospection vers l'Indonésie a commencé il y a quatre ans (l'aventure indonésienne est inscrite dans les gènes familiaux : Tourres et Cie avait créé dans les années cinquante une verrerie fabriquant des bouteilles de bière à Surabaya. Elle fut inaugurée par le président de l'époque).

«L'Indonésie s'est avérée facile à démarcher même seul». Premier déplacement à Singapour. Puis second vers Jakarta et Bali. Le milieu prospecté est celui des vignobles : «Des vieilles familles balinaises d'une extrême politesse». Un contrat est signé avec un viticulteur d'origine française, 8 conteneurs de bouteilles adressés en 2010 et une nouvelle commande de 5 conteneurs est en cours.

#Indonésie



...

Un second client (australien) demande des produits plus variés. Également les contacts avec un troisième client (d'origine espagnole celui-ci) sur place s'avèrent prometteurs : une douzaine de conteneurs peuvent être envisagés pour 2012.

«Le marché restera limité. Nous nous concentrons sur Bali seule zone de production d'alcool avec quelques contacts sur Jakarta pour des produits haut de gamme : eaux, jus de fruits et pharmacie».

Un climat de confiance a été instauré : «Les contacts sont francs, les paroles respectées».

La demande d'un paiement par avance à un nouveau client n'a pas créé de problème.

«L'Indonésie est un carrefour entre Australie et Chine» ; un espace ouvert sur le monde où tout va vite sur fond de brassage culturel intense ; que ce soit dans l'activité touristique très active de Bali ou dans les embouteillages de Jakarta, la vie fourmille ; le développement est important, c'est «un endroit où il faut être».

www.univerre.fr

L'Indonésie...

■ ...demeure un marché largement méconnu. Sur une surface de la taille de l'Europe, c'est le 4^e pays le plus peuplé au monde, une myriade d'îles sur lesquelles toutes les richesses (or, cuivre, nickel, pétrole, gaz, forêts) se sont déversées. L'industrie y est très diversifiée mais les risques ne sont pas absents : on a affaire à un marché difficile d'accès mais tellement prometteur ! Patience et fidélité y seront in fine largement récompensées. Pour qui sait bien s'entourer...

Si on n'a pas la chance de pouvoir y aborder (avec talent) une niche comme en témoigne ici Univerre, on peut y trouver de fins limiers qui sauront nous y guider. Il est même vivement recommandé de faire appel à de grands connaisseurs de la complexité indonésienne. Philippe de Sarrazin qui a créé le bureau de Sidel à Jakarta s'en fait l'écho. Tout comme la CCI Française qui à travers un business model unique propose un accompagnement particulièrement efficace que son président, Alain-Pierre Mignon présente ici.

Nous avons autant de façons de faire notre métier que nous avons de clients.

A votre disposition à Rouen :
4 agences Particuliers et Professionnels
1 centre d'affaires Entreprises

Rouen Grand Pont 2 rue du Grand Pont	02 32 76 43 50
Rouen Gare 106 rue Jeanne d'Arc	02 32 76 28 30
Rouen Jeanne d'Arc 68 rue Jeanne d'Arc	02 35 52 53 00
Rouen Voltaire 8 rue de Sotteville	02 32 18 47 60
Centre d'affaires 101 boulevard de l'Europe	02 32 76 49 50



Crédit du Nord



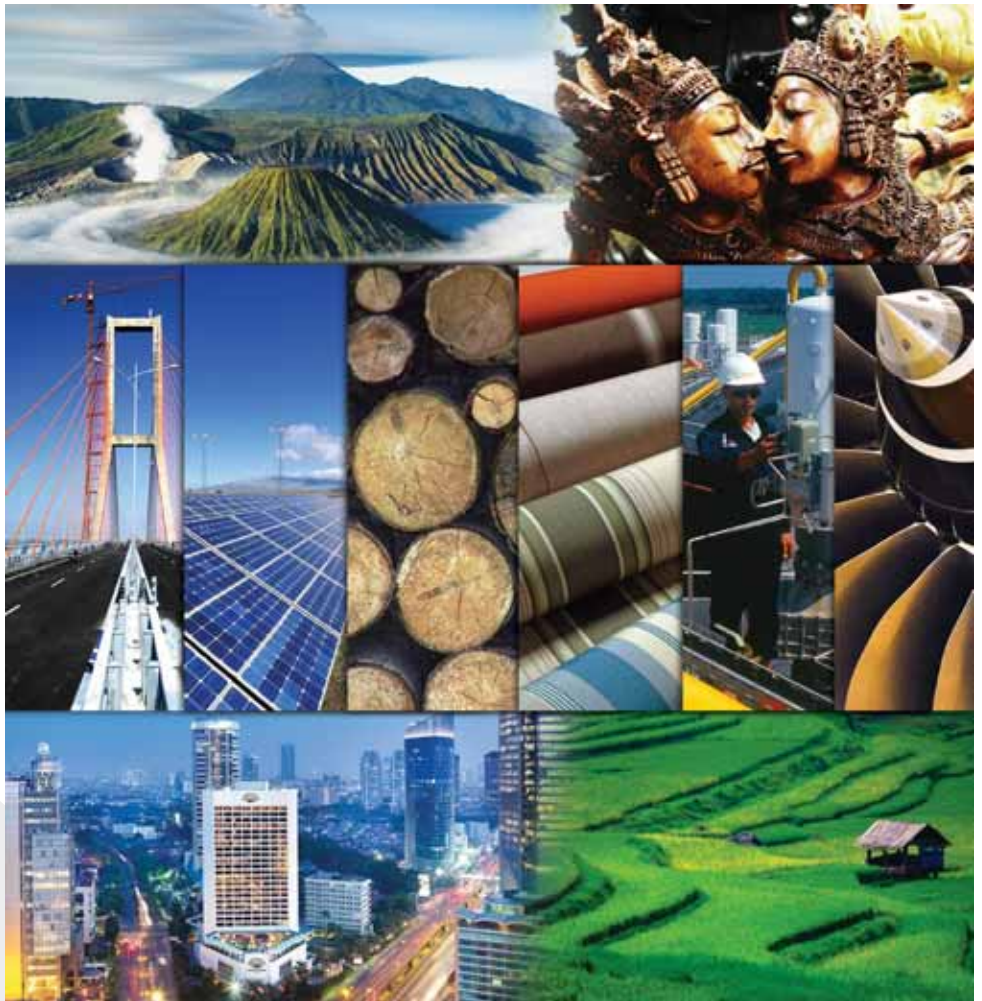
«Il n'y a pas de mirage indonésien»

■ Le groupe Sidel conçoit, fabrique, assemble, fournit et vend des lignes complètes pour le conditionnement des liquides alimentaires dans trois grandes catégories d'emballage : plastique (PET), bouteilles en verre et canettes. Le groupe, dont le siège social est installé à Hünenberg en Suisse emploie plus de 5 000 salariés et dispose de sites de production dans 13 pays. Philippe de Sarrazin, Vice-Président zone Asie Pacifique a installé il y a deux ans et demi un bureau à Jakarta en Indonésie. Entretien directement de son bureau de Bangkok d'où il prospecte toute la région.

C'est dans le monde entier (Sidel dispose d'un parc de 30 000 machines installées dans 190 pays) que la société fournit à ses clients des solutions complètes d'emouteillage (conception du conditionnement et des lignes, machines et services connexes) ; elle propose des solutions adaptées aux besoins, fiables, adaptables aux projets, le tout sans arrêts machines coûteux. Sidel fit œuvre de pionnier dans le développement des technologies de conditionnement, successivement en verre, en boîte-boisson métallique et en bouteille plastique -dont la société est à l'origine dans les années 1960. Dans un monde en perpétuelle évolution, la bouteille d'aujourd'hui appartiendra demain au passé. Le groupe dispose de 8 centres de recherche et de 5 sites de production (Le Havre Octeville en France, Atlanta aux États-Unis, Shanghai en Chine, Guadalajara au Mexique et São Paulo au Brésil).

Monsieur de Sarrazin connaît particulièrement bien l'Indonésie où il a vécu quinze ans. L'Indonésie fait partie du «top 5» des marchés de Sidel sur la zone aux côtés de Inde, Thaïlande, Vietnam et Japon. Six personnes travaillent au bureau installé à Jakarta. Sidel y vend aussi bien des équipements (machines seules ou lignes complètes) que des services (contrat de maintenance). Entre 12 et 15 millions d'euros de chiffre d'affaires y sont réalisés annuellement, le double est attendu à l'horizon 2015.

«Tout est envisageable en Indonésie, y compris la production. Les opportunités sont innombrables». Philippe de Sarrazin ponctue néanmoins : «C'est un marché extrêmement compliqué». Des barrières culturelles importantes, des difficultés



en terme de langue : l'anglais est encore peu parlé hormis dans les grands groupes et dans les PME, on parle très souvent exclusivement Indonésien...

Mais alors pourquoi aller ? «L'Indonésie est un pays émergent qui a bien avancé. Le potentiel y est énorme». Troisième plus gros pays de toute la région Asie (après Chine et Inde), l'Indonésie, qui préside actuellement l'ASEAN peut servir de tête de pont pour renforcer la présence française sur cette région. «Ils sont d'ailleurs tous là Asiatiques, Américains, ... Pour la France c'est vraiment le moment de s'y positionner. Il y a des places à prendre».

Avec quelques conseils néanmoins : ne pas y aller seul. «La première chose est de s'assurer d'avoir bien compris et de s'appuyer sur un agent ou un partenaire local pour éviter les pièges. Trop souvent on voit dans l'Indonésie un mirage : c'est une grave erreur. La barrière culturelle est telle que l'on pourrait facilement faire fausse route et engloutir de l'argent pour rien. L'Indonésien n'est pas cartésien, il voit à court terme, il faut gagner sa

confiance. Il regarde très souvent les prix avant la technologie».

La solution ? S'adapter, savoir faire ses preuves, être patient, procéder par palier, s'associer à un partenaire fiable et... savoir être humble.

Certes Sidel avait des atouts : la reconnaissance de son nom et un «pur Indonésien» à travers Philippe de Sarrazin qui parle couramment la langue et connaît suffisamment bien les arcanes du labyrinthe local ; il se dit d'ailleurs prêt à en partager la connaissance... car selon lui «c'est le moment d'y aller».

L'IFCCI : «Nous nous occupons de tout»

■ La Chambre de Commerce et d'Industrie Française en Indonésie, installée à Jakarta, compte plus de 200 entreprises membres «aux profils les plus divers» explique Alain-Pierre Mignon, son président lui-même chef d'entreprise installé depuis 26 ans dans ce pays.

L'Indonésie a traversé la crise mondiale avec un taux de croissance de 6% par an. Grâce à cette performance, le monde entier s'intéresse à ce «monstre» de 240 millions d'habitants. Depuis plusieurs années les entreprises françaises installées dans ce pays enregistrent une croissance annuelle de 16% à 36%. Les Asiatiques, les Américains mais également certains pays européens sont déjà là.

Le moteur : un marché de 60 millions de consommateurs potentiels qui augmente chaque année d'un à deux millions. «Les opportunités sont importantes», explique Monsieur Mignon, dans tous les secteurs à l'exception du secteur public, construction et infrastructures, appels d'offres internationaux, pour lesquels les entreprises asiatiques sont souvent plus compétitives et apportent les financements.

Transports ferroviaires, centrales électriques, biens de consommation, agro-industrie, chimie, électronique, mécanique... Les opportunités sont multiples et malgré cela les entrepreneurs français sont frileux : c'est loin, c'est forcément cher... Autant de



crainces auxquelles l'IFCCI (Indonesian-French Chamber of Commerce & Industry) souhaite apporter une réponse pragmatique : «Ne vous occupez de rien, on s'occupe de tout !».

Aux prestations habituelles délivrées par les CCIFE : informations, études de marchés, recherche de partenaires, l'IFCCI propose un business model original et adapté.

Tout d'abord, elle dispose d'un service juridique qui conseille les entreprises au quotidien. «Nous créons nous-mêmes des entreprises françaises en Indonésie». Il faut savoir qu'il y a 140 sociétés françaises à Bali et tout autant à Jakarta. «Toutes les

semaines nous sommes sollicités pour une création car, n'ayant pas comme objectif le profit mais le service, nous sommes toujours moins chers qu'un cabinet d'avocat !».

«En amont, notre service "business et développement" identifie les secteurs porteurs et contacte soit les CCI françaises soit directement les entreprises pour les informer des opportunités d'affaires. Il appartient aux CCI de relayer l'information afin que nous puissions entrer en relation avec les entreprises concernées».

Une fois le marché identifié et l'entreprise sélectionnée, l'IFCCI enverra un étudiant en fin d'année d'étude pour un stage technico-commercial qui se poursuivra durant 6 à 9 mois en Indonésie. Cornaqué par l'IFCCI, l'étudiant ouvrira ce marché à l'entreprise française avec pour objectif de générer des ventes, obtenir des commissions, réaliser un stage enrichissant, présenter à son école un rapport de stage intéressant «Cerise sur le gâteau, la majorité des entreprises embauche l'étudiant en question désormais diplômé. Tout le monde est gagnant... que du bonheur !».

L'IFCCI a signé des accords avec les plus grandes écoles de commerce françaises pour accueillir et former leurs étudiants en dernière année d'études.



Autre solution : «Nous mettons à la disposition des entreprises un show-room afin d'assurer la promotion et la vente de leurs produits. Notre équipe «business et développement» s'occupe de cette promotion puis nous accompagnons l'entreprise française pendant 6 mois».

L'IFCCI propose également du clé en main : «Nous créons la société locale, recherchons des locaux, recrutons le personnel, nous nous chargeons de l'obtention du permis de séjour, des licences, sélectionnons un cabinet comptable etc.».

Les facteurs clés de succès ? «Une fois tous ces outils mis en place, il n'y a aucune raison pour que cela ne marche pas ou alors c'est que vous êtes mauvais !»...

- *En savoir plus : sélection de sites sur l'Indonésie page 18.*
- *Votre contact pour le forum :*
Laurence Mahot, CDI Responsable Marchés Asiatiques
Bureau CCI International Normandie au Havre
Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr

www.ifcci.com

Un forum Indonésie

...Leçon bien comprise, pour appuyer et faire mieux connaître cette démarche, l'IFCCI organise les 3, 4 et 5 novembre prochains à Paris La Défense un grand événement.

9 secteurs d'activités (électronique/électricité, énergie, santé/cosmétique, papier, bois, textile et habillement, chaussures, agro-alimentaire, pêche) ont été identifiés ; 125 entreprises indonésiennes sélectionnées seront en France. Leurs coordonnées seront communiquées au préalable aux CCI Françaises qui en assureront le relais.

Au programme : un forum économique, des rencontres B to B, des conférences «Comment faire du business en Indonésie».

Un rendez-vous à noter dès maintenant dans votre agenda.

RAK FTZ - LE PAYS DES AFFAIRES

VENEZ VOUS INSTALLER DANS LA ZONE FRANCHE DE RAK AUX ÉMIRATS ARABES UNIS À PARTIR DE 3000 EUROS ET PROFITEZ DES AVANTAGES SUIVANTS:

- ▶ Formules de création d'entreprise économiques (coûts clairs et raisonnables)
- ▶ Réglementations et procédure d'inscription rapide et facile
- ▶ Aucune taxe sur le revenu et sur les bénéfices
- ▶ 100 % de participation étrangère
- ▶ Aucun contrôle douanier, aucune barrière ou quotas commerciaux
- ▶ Environnement économique en pleine croissance
- ▶ Aucune restriction sur le rapatriement des capitaux ou des bénéfices
- ▶ Services de valeur ajoutée - conseil juridique, études de marché, recrutement, etc.
- ▶ Accès à l'information simplifié grâce à des bureaux de promotion internationaux
- ▶ Proximité de nombreux marchés émergents mondiaux

Zone franche de RAK - Bureau d'Europe, Ms. Joyce Choukri
Im Mediapark 8, 50670 Cologne Allemagne
Tél: +49 221 55405139 - Fax: +49 221 5540545 - Email: europe@rakftz.com



ZONE FRANCHE DE RAK - GOUVERNEMENT DE RAS AL KHAIMAH
TEL: +971 7 2041111 SITE WEB: WWW.RAKFTZ.COM EMAIL: INQUIRY@RAKFTZ.COM

RAK
FREE TRADE ZONE

COMMERÇANTS - ENTREPRISES



La Matmut assure les professionnels et les entreprises

 N° Azur 0 810 81 19 09

PRIX APPEL LOCAL

entreprises@matmut.fr

Matmut Entreprises - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 22 763 000 € entièrement libéré
N° 493 147 011 RCS Rouen. Entreprise régie par le Code des Assurances. Siège social : 66 rue de Sotteville 76100 Rouen.
Adresse postale : 11 square Beaujon 75378 Paris Cedex 08

 **Matmut**
ENTREPRISES

Canton et Shanghai

■ Compte tenu des opportunités, la Chine fait l'objet de nombreux événements : CCI International Normandie propose une mission multisectorielle vers la Chine : Canton et Shanghai du 14 au 21 octobre prochains. Les participants auront la possibilité de visiter la foire de Canton, première foire industrielle au monde et véritable vitrine du savoir-faire chinois.

Autre moment fort : les «Rencontres d'affaires France-Chine, Eco Cités» du 5 au 9 décembre. Pour un développement urbain durable, des entreprises françaises proposeront des solutions innovantes à 3 villes pilotes : Shenyang, Chengdu et Chongqing.

Tertu s'en va en Chine

■ Les glissières de sécurité routière mixtes métal-bois constituent le produit phare et la «vitrine» de l'entreprise Tertu à l'international. Installée à côté d'Argentan dans l'Orne, la société créée en 1986 par Jacques et Gwénaëlle de Maussion emploie une quarantaine de personnes. Sur les 10 millions de chiffre d'affaires, en progression constante, 30% concernent l'international. La société dispose également d'un bureau de représentation à Shanghai qui a pour mission de promouvoir ses produits et son savoir-faire en Asie.

L'entreprise Tertu a mis en place une production de bois fraisés et commercialise sous cette marque des bois en différentes dimensions destinées aux clôtures et aux équipements routiers. Ayant introduit en 1992 le concept de glissières de sécurité routière mixtes bois-métal, Tertu est aujourd'hui le leader mondial sur ce marché de niches, devenu très porteur.

En 1999 soucieux de conquérir de nouveaux territoires, Tertu crée un département spécifique consacré à l'export qui se voit confier la mission d'augmenter cette activité et de mettre en place les transferts de technologie envisagés à travers des partenariats ou des contrats de licence. «Nous exportons prioritairement vers l'Europe, explique Philippe Giacometti, directeur commercial tandis que des transferts de technologie ont été initiés vers des pays lointains, USA, Chili, Nouvelle-Zélande et Chine».

En Chine, les premiers contacts ont été noués il y a 5 ans dans le cadre d'une démarche de «sourcing» : «Nous étions à la recherche de composants et nous sommes aperçus que nous pouvions également y vendre. Les glissières Tertu ont séduit par leurs aspects techniques, leur fiabilité tout autant que par leur esthétique que nous soignons tout particulièrement en nous préoccupant de protéger l'environnement. C'est ce concept global qui a attiré l'attention».

Un bureau de représentation a été ouvert à Shanghai en 2006. Cliff Hu, 35 ans, d'origine chinoise en a la responsabilité.

«C'est à la suite d'une participation à un salon professionnel à Shanghai que nous avons commencé à prospecter en Chine. Nous avons réalisé plusieurs opérations de vente et d'installations de glissières, notamment dans le Jiangsu, une des provinces les plus riches».



«Glissières Tertu en Chine»

Le modus operandi : animer un réseau de distributeurs et d'agents installés progressivement.

«Nous travaillons également avec le leader américain des atténuateurs de chocs que nous avons introduit sur le marché chinois. Plus récemment, nous avons mis en place une joint-venture en partenariat avec une société locale rencontrée au salon Intertraffic China en 2010».

Le climat des affaires et son environnement culturel sont forcément très éloignés de l'Europe occidentale.

«Il est nécessaire de savoir s'adapter, de montrer de la compréhension même si Cliff Hu parle anglais (ce qui est plutôt rare en Chine)». D'ailleurs Monsieur Giacometti se lance dans l'apprentissage du chinois !

La difficulté essentielle réside dans un «processus de décision souvent étonnant» : on peut s'attendre à tout, un revirement, un retour en arrière. Un contrat signé ne peut être pris pour argent comptant : «Seul le versement d'un acompte assure du concret d'un acte de vente». Les choses se font aussi vite qu'elles peuvent se défaire. La multitude des intervenants n'arrange pas les choses ; et la multiplication des projets en fait un «véritable parcours du combattant» ! «L'évolution des mentalités n'a pas suivi les évolutions de la production ; le décalage persiste».

À ces aspects culturels, il convient d'ajouter l'organisation générale du pays et un mode de fonctionnement autonome par province. Installer une relation de confiance se fera pas à pas.

Maroc

■ Deux événements «clé en main» sont proposés cet automne aux entreprises pour élargir leur approche du Maroc : une mission de prospection (en collaboration avec la CFCIM) du 10 au 14 octobre prochains et la possibilité d'exposer sur un pavillon haut-normand dans le cadre de Pollutec du 26 au 29 octobre.

Après une seconde édition couronnée de succès, Pollutec Maroc confirme sa place de rendez-vous incontournable des professionnels de l'environnement.

Travyl choisit le Maroc

■ Avec plus de 50 ans d'expérience, Travyl transforme par procédé de calendrage des films flexibles formulés à base de polychlorure de vinyle (PVC) et d'agropolymer. Sa clientèle est constituée de transformateurs de matières plastiques qui réalisent le produit fini. 12 % de la production concerne l'exportation vers la zone euro : Espagne, Italie, Scandinavie, Belgique. La société a l'intention de se développer vers le Maroc et pour cela l'expérience de Luc Chavany, son président depuis 2007, sera précieuse.

Le film Travyl ® PVC transparent est une référence reconnue par la profession.

La société qui emploie 35 personnes à côté de Mézidon (14) propose à l'ensemble de sa clientèle française et internationale opérant sur différents segments de marchés, une

large gamme de produits performants adaptés à chacune des utilisations.

Travyl se lance aujourd'hui dans la prospection du marché marocain. Au préalable, elle préparera cet été la gamme des produits qui seront proposés. Luc Chavany compte apporter le savoir-faire acquis lors de précédentes activités et ses réseaux.

Étape 1 : «Nous recherchons un partenaire local (agent) qui nous représentera au Maroc». Des contacts sont en cours. Parallèlement la société présentera dans les prochains mois la gamme des produits sélectionnés lors d'une exposition d'Art Graphique à Casablanca.

Les pièges qu'il convient de prévoir et de maîtriser : «Prioritairement les transports ; nos produits sont sensibles au soleil ; nous nous devons d'avoir une bonne logistique.

Second point : nous cherchons quelqu'un de bien introduit localement.

Troisième point : nous nous préparons à être très réactifs, nous devons nous tenir

prêts à toutes éventualités : savoir produire dans l'urgence, dépanner ; un conteneur contient 20 tonnes, en cas de besoin de livraisons de 2 ou 3 tonnes, nous devons envisager la mise en place de stocks auprès d'agents locaux.

Une autre observation préside également à ce choix : «On assiste depuis 2 ans à un retour de la production d'Asie vers le Maghreb : ces pays jouissent d'une main-d'œuvre importante de plus en plus qualifiée à des coûts plus avantageux qu'en Europe et ils sont plus proches que les pays d'Asie du Sud-Est. De plus ils ne sont pas intégrés en amont (fabrication du film) comme les Chinois ce qui laisse donc de bonnes opportunités à Travyl».

Vaste projet donc pour Travyl en 2012 et dont les prémices sont actuellement en pleine effervescence.

■ www.travyl.com

RENCONTRES À LA CARTE avec des donneurs d'ordre du secteur ferroviaire italien

La Mission Économique Ubifrance de Milan vous introduit auprès des grands comptes que vous souhaitez prospecter :



ATAC ROMA - GRUPPO TRASPORTI TORINESE - AZIENDA TRASPORTI MILANO (ATM) - NUOVO TRASPORTO VIAGGIATORI - ARENAWAYS - TRENITALIA - ALSTOM FERROVIARIA - BOMBARDIER TRANSPORTATION ITALY - ANSALDOBREDA.

Pour prendre position auprès de ces grands comptes
Contacter : Sara Dellamea - sara.dellamea@ubifrance.fr

UBIFRANCE
MISIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

AMF fidèle du MIDEST

■ L'Atelier Mécanique Fabbro a été créé en 1969 par Egidio Fabbro. Depuis 3 ans, Dominique, son fils en est directeur général. Cette société est spécialisée dans la mécanique de précision ; elle travaille pour les secteurs de l'offshore, du pétrole, du nucléaire, de la connectique, l'aéronautique, la chimie, le médical, les machines spéciales et réalise 4,5 millions d'euros de chiffre d'affaires. La société est une fidèle du MIDEST où elle expose depuis vingt-cinq ans !



AMF emploie 45 personnes sur 2 sites à Saint-Etienne-du-Rouvray. Ses clients (une vingtaine au total dont huit très importants) sont des grands groupes internationaux pour 70% installés dans la région. C'est à travers eux que la société réalise (indirectement) 60 à 70% de son chiffre d'affaires à l'international. «Il faut compter un an entre la première et la seconde affaire pour fidéliser un nouveau client» explique Dominique Fabbro.

Travaillant les aciers au carbone jusqu'aux matières les plus nobles (inox, titane, aluminium, métaux cuivreux, plastiques), AMF leur offre un savoir-faire unique et des produits à large valeur ajoutée. Ces clients, Dominique Fabbro les invite à chaque nouveau MIDEST tout comme il y invite des prospects : rencontres sans suite de l'année précédente, etc. Alors que la préparation technique et logistique du pavillon normand est assurée par CCI International Normandie, la société se consacre avec soin à sa prospection. «On prépare une belle communication, nous avons fait réaliser un film d'entreprise, notre site sera prêt pour le MIDEST». AMF vient également de produire une nouvelle plaquette avec des photos magnifiques de François Cavalier.

C'est que, perfectionniste et à l'affût de nouveautés, la société aime soigner son image de qualité. «Le look a une grande importance, ce n'est pas parce que l'on est dans la mécanique que l'on doit être triste». En

esthète, l'équipe des Ateliers Fabbro peut parfois envier la créativité inhérente à certains autres secteurs. Pourquoi la mécanique devrait-elle afficher une image un peu «vieillot» ? Pourquoi ne serait-elle pas attractive ? Le souvenir du buzz provoqué autour de l'exposition d'un moteur de la SNECMA lors d'une précédente édition reste prégnant. De surcroît, la «concurrence n'est pas seulement entre entreprises régionales mais mondiale».

Certes, malgré un regain de modernité auquel on pourrait aspirer, MIDEST demeure une institution incontournable. AMF fidélise tous les 2 ans un nouveau partenaire grâce à ce salon. «Tous calculs faits, c'est une opération largement rentable. L'investissement est de 10 000 euros (sans l'aide régionale).

Côté fréquentation, «on y a vu beaucoup de Chinois, à une époque, puis les pays de l'Est, aujourd'hui moins visibles» ; on y a ressenti la crise en 2009 et dans une moindre mesure en 2010. À la même époque, AMF créait une autre usine, achetait une nouvelle machine, et développait une nouvelle activité. «Ce n'était pas le moment de lever le pied, il fallait continuer à être vu sur le MIDEST ; la raréfaction de l'offre était aussi l'occasion de récupérer de nouveaux contacts».

Aujourd'hui AMF, qui a bien évidemment

retenu sa place sur l'édition 2011 qui se déroulera du 15 au 18 novembre à Paris Nord Villepinte, ne manque pas de projets : rechercher plus directement des clients à l'étranger, tout particulièrement vers les pays nordiques, participer à un «gros salons de référence» en Allemagne par exemple offrir un service global, développer son service commercial : «Dans nos métiers, il est difficile de déléguer la vente car il faut connaître parfaitement toutes les spécificités techniques de l'entreprise et de nos clients» conclut Dominique Fabbro.

■ www.amf.com

Guillaume Tirard, responsable Salons CCI International Normandie, sera présent au Break Fast :

«Intelligence Economique : optimiser et sécuriser sa présence sur les salons internationaux»

le 13 septembre à la CCI de Région Haute-Normandie.

Tél : 02 35 14 38 80

Liste des pays présents à Deauville le jeudi 8 décembre

Événement majeur de ces nouvelles «Journées de l'international» : 65 experts de l'étranger (Missions Économiques Ubifrance, Chambres de Commerce Françaises à l'Étranger, etc.) viennent à la rencontre des entreprises normandes. Un rendez-vous personnalisé de 45 minutes qui permettra de valider ou de redéfinir une stratégie et/ou un choix pays.

Les rendez-vous étant préparés au préalable, vos demandes d'inscription doivent nous parvenir **avant le 14 novembre 2011** (www.journees-international.com).

■ AFRIQUE

Afrique du Sud
Algérie
Côte d'Ivoire
Égypte
Maroc
Nigéria
Tunisie

Mexique
Pérou
États-Unis :
-San Francisco
-New York
- Cleveland
- Seattle

■ ASIE

Chine
Corée
Hong Kong
Inde

■ EUROPE

Allemagne
Belgique

Indonésie
Japon
Jordanie
Malaisie
Singapour
Taïwan
Thaïlande
Turquie
Vietnam

Bulgarie
Danemark
Espagne :
- Madrid
- Barcelone
Finlande
Grande-Bretagne
Hongrie
Irlande
Italie
Norvège
Pays-Bas
Pologne
Portugal

Roumanie
Russie
Slovaquie
Suède
Suisse
Tchéquie
Ukraine

■ MOYEN-ORIENT

Arabie Saoudite
Émirats Arabes Unis



Loisir à Rouen. Transport à Pékin. Sport à Chicago.

Accéder à la bonne information au bon moment est un puissant levier de développement pour votre entreprise.

Pour en savoir plus, contactez-nous :

Centre d'Affaires Entreprises Normandie

- **Caen,**
31, rue Saint Jean - Tél. : 02 31 85 83 14
- **Le Havre,**
93, boulevard de Strasbourg - Tél. 02 35 19 20 63
- **Rouen,**
65, rue Jeanne d'Arc - Tél. 02 35 14 39 31

E-mail : cae-normandie@hsbc.fr

HSBC Business

HSBC 

Votre banque, partout dans le monde

HSBC France - Société Anonyme au capital de 337 189 100 euros
SIREN 775 670 284 RCS Paris - Siège social : 103, avenue des Champs-Élysées -
75008 Paris - Banque et Société de Courtage en Assurance immatriculée auprès de
l'ORIAS (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance www.orias.fr) sous le n° 07 005 894.

Journées de l'international 2011

■ Programme prévisionnel. Les «Journées 2011» se dérouleront en Haute et Basse-Normandie du 5 au 9 décembre.

Lundi 5 décembre : «Vos premiers pas à l'international»

- **8h30 - 10h00** : Break Fast «Partenariats internationaux» avec Seinari, Oséo et Enterprise Europe Network
- **9h00 - 12h00** : Atelier «Nouveaux Exportateurs» - *Lieu : CCI de Rouen*
- **14h00 - 17h00** : Permanences des acteurs de l'international (CCI International Normandie - Enterprise Europe Network - CCEF - Douanes - Ubifrance - Oséo - Coface) dans l'ensemble des CCI Territoriales en Haute et en Basse-Normandie.

Mardi 6 décembre

- **8h30 - 10h00** : Petit déjeuner «Accéder aux financements à l'international» avec la Coface, Oséo, Ubifrance et CCI International Normandie.
Lieu : Rouen et Caen
- **9h00 - 17h00** : Forum PECO - Un événement CIC Nord-Ouest
Rendez-vous individuels et conférence présentant les caractéristiques et opportunités des PECO.
En présence de représentants du CIC Nord-Ouest en Roumanie, Pologne, Slovaquie et République Tchèque.
Lieu : Hôtel Mercure Côte de Nacre - CITIS - Hérouville-Saint-Clair
- **9h00 - 17h00** : Ateliers «Solutions d'accompagnement à l'international» - Un événement CIC Nord-Ouest
Entretiens individuels : financement du développement export, moyens de paiement, problématiques de change, etc.
Lieu : Hôtel Mercure Côte de Nacre - CITIS - Hérouville-Saint-Clair

Mercredi 7 décembre

- **8h30 - 14h30** : Forum Brésil
Témoignages d'entreprises - Déjeuner networking - Rencontres individuelles avec les entreprises régionales.
En présence de représentants des CCIFE, ME-Ubifrance.
Lieu : Rouen
- **9h00 - 17h00** : Forum PECO - Un événement CIC Nord-Ouest
Rendez-vous individuels et conférence présentant les caractéristiques et opportunités des PECO.
En présence de représentants du CIC Nord-Ouest en Roumanie, Pologne, Slovaquie et République Tchèque.
Lieu : Hôtel Mercure Champ de Mars - 12 bis avenue Aristide Briand - Rouen
- **9h00 - 17h00** : Ateliers «Solutions d'accompagnement à l'international» - Un événement CIC Nord-Ouest
Entretiens individuels : financement du développement export, moyens de paiement, problématiques de change, etc.
Lieu : Hôtel Mercure Champ de Mars - 12 bis avenue Aristide Briand - Rouen
- **18h00 - 23h00** : Soirée interclubs
Conférences-débats : Interventions de Hervé Solignac-Lecomte, HSBC et de Aymeric Chauprade.
Remise du prix V.I.E. - Dîner de gala.
Lieu : Deauville

Jeudi 8 décembre : «Rendez vos marchés accessibles»

- **9h00 - 18h00** : Journée multi-pays
Rendez-vous individuels pré-préparés avec des experts pays. 65 représentants de pays étrangers (Missions Économiques Ubifrance et CCI Françaises à l'étranger) seront présents.
Lieu : Deauville

Retrouvez ce programme et inscrivez-vous en ligne :
www.journees-international.com

Journée Multi-Pays à l'occasion de la Semaine de l'International



LE 8 DÉCEMBRE 2011 À DEAUVILLE

L'export, il est urgent de s'y mettre !

Lors de cette journée Multi-Pays, rencontrez les Missions économiques UBIFRANCE :

- Afrique du Sud
- Algérie
- Allemagne
- Arabie Saoudite
- Belgique
- Brésil
- Canada
- Chine
- Danemark
- Émirats Arabes Unis
- Espagne
- Finlande
- Inde
- Irlande
- Italie
- Japon
- Mexique
- Norvège
- Pays-Bas
- Pérou
- Pologne
- Suède
- Tunisie
- Royaume-Uni
- Ukraine
- Vietnam

Pour toute information et prise de rendez-vous :

Alain JACQUET
Délégué Régional Basse Normandie

Tél. : 02 31 54 40 18
E-mail : alain.jacquet@ubifrance.fr


UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

Je me chauffe avec Kimy

■ La société Apronor spécialisée dans les textiles isolants se diversifie avec la mise au point de la seule sous-couche acoustique, isolante et chauffante «tout-en-un» française pour revêtement stratifié répondant aux normes CE : «Kimy®».



Baptiste Bioche (à g.) et Gilles Poirion.

Cette solution maintenant brevetée est le fruit d'un partenariat entre Baptiste Bioche, Directeur de l'entreprise Apronor et Gilles Poirion inventeur du concept et Directeur de l'entreprise Dynabat (Lot Midi-Pyrénées). À Malaunay, les deux entreprises viennent de créer Heatec, filiale qui fabrique et commercialise ce produit innovant.

«Le produit devait répondre à plusieurs exigences : être facile à poser (sol ou plafond), résistant, étanche en immersion ; dans tout système électrique, le talon d'Achille est la connectique.

Kimy répond à la directive européenne sur la performance énergétique des bâtiments, au Grenelle de l'environnement avec sa très basse consommation d'énergie (50 W/m²) et participe à la lutte contre l'effet de serre» explique notre créateur qui a trouvé avec Apronor la presse idéale pour réaliser les plaques par thermo compression.

La capacité de production actuelle est de 12 000 m² par mois.

Vaste défi, le lancement du produit va de pair avec le lancement de la production et le développement d'un réseau commercial à l'étranger.

Il est prévu, à terme, l'embauche de 10 salariés en CDI. Heatec est soutenue par Oséo.

■ www.kimychauffage.com

Label CEEI

■ Seinari est la première Agence Régionale de l'Innovation française à recevoir le label CEEI (Centre Européen d'Entreprises Innovantes).

Philippe Vanrie, Directeur Général d'EBN* (European BIC Network) était à Rouen aux côtés de Didier Pézier, Président de Seinari et de Philippe Gangneux, Directeur de Seinari Incubation le 9 juin dernier pour se féliciter de l'obtention de ce label «qui permettra à Seinari de bénéficier d'une démarche de benchmarking permanent», élargissant à un niveau européen ses champs de réflexions et d'actions en matières de bonnes pratiques et de développements internationaux de projets d'entreprises ; le travail en réseaux et les projets collaboratifs seront ainsi favorisés. «Notre région bénéficiera d'une réputation élargie valorisant ses pépites de l'innovation : laboratoires, créateurs, chercheurs, entreprises innovantes». Ce label est accordé pour 3 ans avec une évaluation annuelle.

* EBN a été créé en 1985 par la CE pour promouvoir l'innovation. Il réunit aujourd'hui environ 200 structures au sein de l'Europe dont 38 organismes labellisés CEEI en France.

Le développement de votre entreprise passe par l'innovation !

Le réseau régional de l'innovation organise

la semaine de l'innovation

en Haute-Normandie

du 11 au 18 octobre 2011

Contactez SEINARI !
Tél. 02 32 10 23 03
www.seinari.fr



seinari
AGENCE DE L'INNOVATION
EN RÉGION HAUTE-NORMANDIE



➔ La disponibilité d'une équipe, la puissance d'un réseau.



▶ Pauses entre deux conférences pour les 3 500 journalistes au village presse où 13 entreprises accompagnées par la CCI du Pays d'Auge et CCI International Normandie ont fait découvrir les produits régionaux pendant toute la durée du G8 les 26 et 27 mai derniers.

Savoir se faire aider

■ **Les 3 moteurs de croissance, les «3 I» : Innovation, Investissement et International sont étroitement liés. Selon une récente enquête Oséo-Ubifrance, 94% des entreprises qui exportent sont innovantes.**

Oséo présentait le 8 juin dernier lors d'un Break Fast à Evreux son offre à l'international : une gamme de prêts «patients» : Prêt Pour l'Export, Prêt Participatif de Développement Export (PPDE) -en partenariat avec la Région Haute-Normandie-, Contrat de Développement International et Contrat de Développement Participatif.

Ainsi que les garanties : FASEP (pour implantation d'une filiale à l'étranger) et Fonds de Garantie International.

Jacques Valleye, dirigeant de Mega P entreprise de mécanique de précision a apporté son témoignage.

40% du chiffre d'affaires global de Mega P concerne l'export. (15% il y a 4 ans).

En 2002 la participation à une mission de compagnonnage au Cameroun soutenue par la CCI et Ubifrance marque le début de l'activité export qui s'est poursuivie en 2007 par un développement vers l'Asie (Inde, Malaisie) et le Brésil, l'objectif étant de suivre les grands donneurs d'ordre dans leurs projets internationaux.

Afin d'adapter l'outil de production, Mega P a investi pour un montant de 420 K d'euros : acquisition d'un centre d'usinage financé en Crédit-Bail Mobilier garanti par Oséo à 60 % sur le fonds international et financement de l'installation de la machine avec un Prêt Pour l'Export de 60 K d'euros.

«L'export est un travail de longue haleine, commente Monsieur Valleye, le contact et l'humain y jouent un rôle prépondérant». Ses conseils : «Apprendre la patience et savoir se faire aider».

■ www.mega-p.fr

La filière emballage normande présente sur Interpack du 12 au 18 mai

■ **Six entreprises** participaient à la mission-visitte du salon organisée par CCI International Normandie.

Ce fut pour Picourt Cabis, Amandis, ADOP, Jacques Emballages, Endupack et Soflog Telis l'occasion de nouer des contacts commerciaux, de trouver de nouveaux fournisseurs (fabricants de machines notamment) et de découvrir les dernières innovations dans le domaine du packaging et de l'emballage.

Le développement à l'international représente un enjeu stratégique pour la filière. «Partageons nos succès internationaux» à travers le partage d'expériences, le parrainage, la mise en place d'un catalogue de bonnes pratiques, l'organisation de missions exploratoires, la participation à des salons et la mutualisation avec France Emballage. Tel est le programme ambitieux que se donne la filière pour les trois prochaines années.

Prochain grand événement : Salon de l'Emballage à Paris en 2012.



■ closa@haute-normandie.cci.fr - Tél : 02 35 14 38 76

À la conquête de l'Amérique

■ En collaboration avec les CCI et les CCEF (Conseillers du Commerce Extérieur de la France) Ubifrance lance une opération Tremplin vers l'Amérique du Nord.

Un programme original en 3 étapes en région en 2011 puis en Amérique du Nord en 2012 et un suivi personnalisé pendant une année.

La première étape se tiendra le 29 septembre prochain à Caen avec une réunion d'information sur le marché nord-américain suivie de rendez-vous avec les membres de l'Équipe de France de l'Export.

Les Missions Économiques, les CCEF examineront les dossiers de candidature des entreprises présentes et sélectionneront celles qui participeront à la sélection nationale.

Seconde étape pour les entreprises sélectionnées aux États-Unis et au Canada, du 6 au 10 février 2012 :

- du 6 au 8 : une mission individuelle de prospection organisée par les ME Ubifrance États-Unis et Ubifrance Canada.
- les 9 et 10 à Miami : le symposium des CCEF en trois temps forts :
 - des ateliers thématiques spécifiques portant sur la pratique des affaires,
 - des entretiens avec des CCEF de votre secteur d'activité et des experts du marché nord-américain,



- l'opportunité de concourir au grand prix "PME Amérique du Nord" : 15 entreprises seront sélectionnées et invitées à défendre leur projet devant l'ensemble des participants du symposium ; l'entreprise lauréate bénéficiera pendant un an d'un accompagnement gratuit (coaching personnalisé des CCEF et prise en charge de ses frais de mission à hauteur de 5 000 euros).

Troisième étape :

- un suivi de mission d'une année assuré par le parrainage d'un CCEF d'Amérique du Nord et par votre interlocuteur de l'Équipe de France de l'Export en région.

■ michelle.vauclin@basse-normandie.cci.fr
Tél : 02 31 54 40 26



TREMPLIN AMÉRIQUE DU NORD

Participez à la 3^e édition du 6 au 10 février 2012

Un programme original en trois étapes :

- Dans votre région le 29 septembre 2011 à Caen pour un diagnostic avec les membres de l'Équipe de France Export.
- En Amérique du Nord en 2012 du 6 au 8 février (mission individuelle de prospection & symposium des Conseillers du Commerce Extérieur de la France).
- Un suivi personnalisé pendant une année suivant le Tremplin Amérique du Nord.

Participez à la réunion «Réussir en Amérique du Nord»
le 29 septembre 2011 à Caen
Information - Rencontre Experts - Candidature

Vos contacts :

Alain Jacquet : alain.jacquet@ubifrance.fr - Michelle Vauclin : michelle.vauclin@basse-normandie.cci.fr

UBIFRANCE
ET LEUR
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

La sélection d'Enterprise Europe Network



Appels d'offres

■ 7^e PCRD : Coopération. Énergie

Publication d'un appel à propositions FCH-JU -2011-1 au titre du plan de mise en œuvre de l'entreprise commune (PCH) Piles à combustible et hydrogène (2011/C 131/08).

Délai de soumission : le 18 août 2011
Informations : <http://cordis.europa.eu>

■ Nanotechnologie - ENIAC-2011-2

Publication d'un appel à propositions dans le cadre du programme de travail ENIAC Joint Undertaking 2011/C 183/07. Projets concernant le domaine de la micro et nanoélectronique pour la communication, la sécurité et la propreté, les transports, l'automobile...

Informations :

http://www.eniac.eu/calls/eniacju_call5_2011.php

Offres de coopération : BBS - BCD

BBS : Bulletin Board System

Réf. : 11 ES 28F9 3LLU :

Une société industrielle spécialisée dans le moulage de l'aluminium, du laiton et du zamak et ayant développé un service novateur (possibilité d'injecter jusqu'à 1600 tonnes de ces matériaux) recherche coopération technique et accords de fabrication.

Réf. : 11 DE 0941 3LIK :

Une société allemande ayant développé une fibre de verre renforcée en résine de polyester (réduction des odeurs et bruits et suppression des infiltrations) cherche des partenaires (industrie et recherche) pour coopération technique et accords commerciaux.

Réf. : 11 ES 24D8 3LOZ :

Une société espagnole est à la recherche d'une technologie innovante en mesure d'éliminer les odeurs dans les abattoirs de

porcs et les centres de traitement de la volaille. La technologie devrait être économe en énergie. Recherche d'un accord commercial avec assistance technique.

BCD : Business Co-operation Database

Réf. : 20110617018 :

Société russe spécialisée dans l'ingénierie et l'installation d'équipements automatiques pour structures métalliques ou non, recherche des services intermédiaires du commerce et de l'activité de sous-traitance offre / externalisation.

Réf. : 20110615042 :

Société luxembourgeoise spécialisée dans la production de pièces mécaniques de précision, construction des moteurs à gaz et diesel, traitement thermique, engins de formage, moteur à combustion interne, composants et pièces détachées recherche

des partenaires pour une coopération concernant les pignons (accords de production réciproque).

Réf. : 201106150318 :

Société portugaise travaillant dans le domaine du marché de l'aluminium offre production / fabrication, également sous-traitance / externalisation des activités.

Réf. : 20110615030 :

Société espagnole spécialisée dans les ventilateurs solaires et les systèmes de climatisation industrielle et domestique fonctionnant sans aucun coût électrique, recherche commerçant / représentant / distributeur ayant des connaissances dans le domaine.

Pour tout renseignement :

- Haute-Normandie : 02 32 38 81 49
- Basse-Normandie : 02 31 54 40 39

L'Observatoire International a sélectionné pour vous quelques sites sur l'Indonésie

RELATIONS AVEC LA FRANCE

- Ubifrance
<http://www.ubifrance.fr/indonesie/mission-economique-ubifrance-indonesie-a-votre-service-a-l-export.html>
- Chambre de commerce franco-indonésienne
<http://www.ifcci.com/> (cf p6/7)
- Agence française de développement
<http://www.afd.fr/jahia/Jahia/home/pays-d-intervention-afd/asia/pays-intervention-asielndonesie>

PORTAILS ET FICHES PAYS

- Le Moci - Fiche Interex Indonésie
<http://lemoci.com/Indonesie/14-Presentation-generale.html>
- Conseils aux voyageurs
http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/conseils-aux-voyageurs_909/pays_12191/indonesie_12260/index.html
- Maison des Français à l'étranger
<http://www.mfe.org/index.php/Portails-Pays/Indonesie>
- France Monde Express
<http://www.francemondexpress.fr/+indonesie,152-+.html>

SITES OFFICIELS

- Portail du gouvernement indonésien
<http://www.indonesia.go.id/en>
- Indonesian Chamber of Commerce & Industry
<http://kadin-indonesia.or.id/index.php>
- BKPM - Indonesia Investment Coordinating Board
<http://www2.bkpm.go.id/>
- Directorate general of custom and excise
http://www.beacukai.go.id/en/index.php?lang_id=EN
- À l'occasion de la visite de F. Fillon
<http://www.gouvernement.fr/premier-ministre/adoption-d-un-partenariat-strategique-entre-la-france-et-l-indonesie>

FICHE EXPORT N° 99

L'injonction de payer européenne (IPE) Un outil simplifié pour recouvrer rapidement vos créances

L'injonction de payer européenne (IPE) est un moyen rapide et économique de récupérer de la trésorerie lorsque vos créances en Europe ne sont pas sérieusement contestables du point de vue juridique et que la relation commerciale devient difficile avec un client récalcitrant ou en difficulté passagère.

■ Qui est concerné ?

Le litige doit être transnational. L'IPE sera possible si au moins une des entreprises concernées a sa "résidence habituelle" dans un autre État membre que celui de la juridiction saisie.

■ Où adresser sa demande ?

Pour trouver la juridiction compétente en l'absence de précision dans le contrat, le règlement 44/2001 précise la juridiction compétente en Europe : il s'agit du tribunal du domicile du débiteur.

Si dans le contrat une juridiction a été désignée, c'est cette dernière qui aura à instruire l'injonction de payer européenne.

■ Comment faire sa demande ?

Il faut utiliser obligatoirement un formulaire identique pour toute l'Europe, avec des mentions précises sur la société, le créancier, l'objet de la créance et fournir une description des éléments de preuve.

Le formulaire doit être rempli dans la langue ou l'une des langues acceptées par la juridiction à saisir.

La demande fera l'objet d'un contrôle sur la forme et sur le fond (irrecevabilité manifeste de la demande) en application du texte européen, mais le droit français prévoit une vérification notamment des éléments de preuve. En effet les tribunaux de commerce français exigent la fourniture de pièces justificatives et d'une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception.

■ Combien coûte une IPE ?

Le même prix qu'une injonction nationale ;

en aucun cas la démarche européenne ne doit revenir plus chère que la procédure nationale.

■ Quel est le délai pour obtenir une réponse ?

"Dans les meilleurs délais" selon le Règlement communautaire, en pratique une dizaine de jours en France, si les conditions de recevabilité sont remplies. Le délai maximum qui s'impose aux tribunaux en Europe est de 30 jours à compter de la demande ; la réponse positive est faite selon un modèle harmonisé (formulaire E).

En cas d'information manquante, la juridiction devra demander des compléments ou des rectifications d'information, en utilisant un autre formulaire harmonisé dans "un délai approprié" selon les usages et la jurisprudence.

■ Comment informer le débiteur de la démarche en cours ?

Avant de faire exécuter l'IPE obtenue, il faut la "signifier ou la notifier" au débiteur européen c'est-à-dire l'informer de la démarche en cours pour qu'il puisse réagir selon la procédure de l'État membre où il réside.

En sens inverse, un créancier européen qui notifie une injonction européenne à un débiteur français devra respecter le droit français et plus précisément l'article 1424-5 du Code de procédure civile.

■ Comment sera exécutée l'IPE obtenue ?

Le droit national du pays du débiteur, à savoir l'État membre où l'IPE est exécutée, sera appliqué pour ce qui concerne les règles de procédure.

En ce qui concerne l'exécution, chaque pays membre a précisé les langues qu'il accepte : en France, il s'agit du français, de l'anglais, de l'allemand, de l'italien et de l'espagnol, ce qui est plutôt large ! Dans d'autres pays, seule la langue nationale est autorisée.

EN RÉSUMÉ

Les 5 étapes de l'injonction de payer européenne (IPE) :

- 1) La demande à faire auprès du juge compétent.
- 2) Le juge statue et rend sa décision.
- 3) La signification de l'injonction à faire au débiteur.
- 4) Le délai d'opposition de 30 jours par le débiteur.
- 5) La force exécutoire donnée à l'injonction européenne.

La demande peut être faite sans l'assistance d'un avocat.

Fiche réalisée par Géraldine Lecarpentier

Contact :

- Entreprise Europe Network
Géraldine Lecarpentier
Tél. : 02 32 38 81 49



Agenda et contacts

Missions

- **Madagascar**
25 au 29 septembre - (Suivi Oseana-Europa)
Emeline Schneider - Tél : 02 35 14 35 69
emeline.schneider@rouen.cci.fr
- **Maroc**
10 au 14 octobre - Mission de prospection
Véronique Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr
- **Chine**
14 au 21 octobre
Mission multisectorielle : Canton et Shanghai
Laurence Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr
- **Kazakhstan**
29 octobre au 2 novembre
Mission multisectorielle : Almaty + extension
Alex Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94
bortuzzo@haute-normandie.cci.fr
- **Inde**
19 au 25 novembre - Mission
Laurence Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr
- **Cameroun**
29 novembre au 6 décembre
Salon Promote 2011 à Yaoundé
Thierry Peleau - Tél : 02 35 14 38 87
thierry.peleau@rouen.cci.fr

Actualité des clubs

- **Cercle des Exportateurs de l'Orne**
15 septembre à Argentan
AG et réunion sur «la comptabilité internationale»
20 octobre à Argentan
«Conjoncture économique et perspectives»
Tony Machado - Tél : 02 33 36 08 00
tmachado@flers.cci.fr
- **Club ENA**
15 septembre - Réunion du club
20 octobre - Soirée «spéciale Afrique»
Thierry Peleau - Tél : 02 35 14 38 87
thierry.peleau@rouen.cci.fr
- **Club Export Manche**
22 septembre à Saint-Lô
«Les banques»
Anne-Lise Fer - Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr
François Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr
- **Club Chine**
29 septembre au Havre
Laurence Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr

Ateliers, permanences

- **Atelier des Créateurs à l'International**
1^{er} septembre, 6 octobre à la CCI de Rouen
Catherine Lhotellier - Tél : 02 32 100 500
catherine.lhotellier@rouen.cci.fr
- **Permanence Douanes**
6 septembre à la CCIT du Havre
Wilfried Guerout - Tél : 02 35 11 25 33
guerout@haute-normandie.cci.fr
- **Atelier «Origine Communautaire et Exportateur Agréé»**
13 septembre à la CCIT du Havre avec les Douanes
Géraldine Lecarpentier - Tél : 02 32 38 81 49
lecarpentier@haute-normandie.cci.fr
- **«Tremplin Amérique du Nord 2012»**
29 septembre à Caen
«Journée Road Show»
Michelle Vauclin - Tél : 02 31 54 40 26
cci.international@basse-normandie.cci.fr
- **«Comment améliorer sa compétitivité et sa performance grâce à l'international ?»**
4 octobre à la CCIT du Havre
Déjeuner débat et permanences dans le cadre de «La semaine de la PME»
Laurence Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr
- **Atelier «Nouveaux Exportateurs»**
13 octobre à Rouen
Catherine Lhotellier - Tél : 02 32 100 500
catherine.lhotellier@rouen.cci.fr
- **«L'injonction de payer dans l'UE»**
18 octobre à Caen
Séminaire «Envol Export»
Rachel Lasvaladas - Tél : 02 31 54 40 30
rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr

Journées de l'International

- **Du 5 au 9 décembre**
Détails en pages 12 et 13
www.journees-international.com

Salons internationaux

- **Maroc • POLLUTEC**
26 au 29 octobre - Casablanca
- **Paris - Nord Villepinte**
 - MIDEST - 15 au 18 novembre
 - POLLUTEC - 29 nov. au 2 décembre

Break Fast 8h30 - 10h00

- Marie-Claude Bernis - Tél : 02 35 14 38 89
bernis@haute-normandie.cci.fr
- **«Intelligence économique : optimiser et sécuriser sa présence sur les salons internationaux»**
13 septembre à la CCI de Région H-N.
réalisé en collaboration avec la DCRI.
 - **«La sécurisation des opérations bancaires avec l'étranger»**
20 octobre au CIC (Rouen)
réalisé en collaboration avec CIC Nord-Ouest et Coface.

Formations

- **Maîtriser les Incoterms**
12 septembre - CCI de l'Eure
29 septembre - Ceppic
8 novembre - CCI & Caux
- **La DEB et les flux fiscaux**
15/16 septembre - CCI de l'Eure
4 octobre - Ceppic
- **Ce qu'il faut savoir pour vous lancer à l'export**
19/20 septembre - CCI de l'Eure
29 septembre et 6 octobre - Ceppic
- **Elaborer les documents d'accompagnement à l'exportation**
24 septembre - CCI de l'Eure
- **Aspects juridiques du transport maritime**
À partir d'octobre - CCI & Caux
- **Gérer les relations avec les commissionnaires de transport**
6 octobre - Ceppic
- **Gérer les différences culturelles**
11 octobre - CCI de l'Eure
- **Comprendre et négocier les cotations de transport**
12/19 octobre - Ceppic
- **La TVA et commerce international**
20 octobre - CCI de l'Eure

HAUTE-NORMANDIE

- Stéphanie Petit - CCI de l'Eure
02 32 28 70 09 - spetit@eure.cci.fr
- Sophie Zakian - CCI & Caux (Montivilliers)
02 32 79 55 84 - szakian@ccicaux-formation.com
- Stéphanie Bourges - Ceppic : 02 35 59 44 00
stephanie.bourges@ceppic.fr

- **Maîtriser ses opérations d'importation**
22 septembre - CCI de Caen

BASSE-NORMANDIE

- Rachel Lasvaladas - Tél : 02 31 54 40 30
rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr