

CCI International Normandie

Janvier
Février
2011

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

Dossier

Allemagne : un modèle d'organisation

#40

#edito

Actions 2011

CCI International Normandie consacre ce premier numéro de l'année 2011 à l'Allemagne.

Plusieurs raisons à cela. S'il y a des places à prendre pour les entreprises françaises, l'Allemagne est aussi un modèle à suivre. Organisation de salons, force des réseaux, capacité à chasser «en meute», conviction de la nécessité d'exporter sont autant d'atouts qui contribuent à l'aura du deuxième exportateur de la planète !

C'est dans cette optique que la Foire de Hanovre, premier événement mondial des technologies industrielles et dont la France sera en 2011 l'invitée d'honneur, a été inscrite dans le programme des actions collectives 2011.

Alors qu'un des fleurons de la filière emballage, Ceisa Packaging, vient de se distinguer aux PRIMEX 2010, une participation à Interpack 2011, qui se déroulera à Düsseldorf en mai prochain, est également proposée.

Mais au-delà de l'Allemagne, bien d'autres actions sont prévues (voir pages 10 à 13) afin de pérenniser votre expertise vers le Maghreb, intensifier la prospection des marchés indiens, découvrir le marché turc, profiter des opportunités vers les Emirats Arabes Unis...

Un programme de «Break Fast» plein de nouveautés, une convention d'affaires Oseana Europa attendue pour début mai, une participation à Futurallia à Kansas City... CCI International Normandie met à votre disposition tout son savoir-faire et la force de ses réseaux de partenaires afin de vous proposer un programme «clé en main» tout en intensifiant les actions en commun avec les filières d'excellence régionale.

Mais ce programme ne saurait faire oublier le quotidien : une équipe de terrain qui œuvre à rester à l'écoute de vos besoins et de vos attentes. Recherche d'informations, formation adaptée, conseil, identification de financements, soutien à l'élaboration d'une stratégie, ... ses équipes sont là pour vous faciliter la tâche et vous accompagner...

...afin que 2011 soit une très fructueuse année !

**CCI International Normandie
et ses équipes.**



#Sommaire

Pages 3 4 5

Camet de route Allemagne

- Barrain
- Hannover Messe
- AMG

Page 7

- Pollutec - Interfiltre

Pages 8 9

- Primex 2010

Pages 10 11 12 13

Pour tout vous dire

Pages 14 15

**En savoir plus
Fiche export n°96**

Page 16

Agenda et contacts

Sur les routes allemandes

■ Créée en 1999, la SARL Barrain s'est rapidement imposée comme un expert incontournable de l'outillage d'extrusion, certifiée Iso 9001. Elle développe des outils pour la menuiserie plastique et innove avec l'extrusion composite (telle l'association de fibres de chanvre et de PVC).

La société emploie 48 personnes à Romagny dans la Manche et réalise un CA de 5 millions d'euros dont plus de 25% sont consacrés à l'international, «chiffre en progression annoncée» assure Christophe Barrain, directeur de la société.

La société s'est lancée dans l'international en 2007 mais n'a trouvé vraiment ses marques qu'avec l'embauche d'un responsable commercial export basé en Hollande et parlant français, anglais, allemand. Les Hollandais sont réputés très bons commerçants.

«Un bon lot de persévérance est indispensable au départ» constate Monsieur Barrain, «un commercial est un investissement. Il a fallu compter deux ans pour récupérer des commandes. Le challenge était de trouver la bonne personne».



Laquelle peut ainsi rayonner pour ce marché de niche sur toute l'Europe : Pologne, Hollande, Russie, Belgique, Espagne, Portugal, Angleterre, «Russie même depuis une quinzaine de jours et avec des perspectives prometteuses».

Mais c'est l'Allemagne qui représente pour la société le plus gros marché. «Nous participons régulièrement au célèbre Salon K à Düsseldorf où nous étions du 27 octobre au 3 novembre derniers, grand salon du plastique qui se tient une fois tous les trois ans. Nous y étions en 2004, 2007, 2010 ; nous sommes des fidèles également de Fakuma consacré au traitement des matières plastiques à Friedrichshafen

(Le centre des congrès «Graf-Zeppelin-Haus» est considéré comme l'un des plus beaux et des plus modernes au monde).

Dans le domaine qu'il connaît, la mécanique, Christophe Barrain est formel : même s'il ne reconnaît pas aux Allemands un sens de l'organisation hors pair, «ce sont les meilleurs en salons et en export». Raison pour laquelle, ces deux salons ont été soigneusement sélectionnés.

A côté de cela, il sillonne les routes allemandes et fait la tournée de ses clients tous les deux mois. Beaucoup de relationnel est nécessaire. «Il faut donner pour recevoir».

«Le marché y est très porteur ; la demande en outillage est énorme». Mais il importe «d'être au summum avec une belle qualité du service».

Autre point fort : la mise en route sur les sites est faite par des Autrichiens qui en ont l'expérience. Cela est préférable au regard de certains a priori comme celui qui consiste à penser (du côté allemand) que en production «un Français ne peut pas apprendre à un Allemand».

Une fois acquise toutes les subtilités de la relation Allemagne-France, il y a tout à y gagner. Monsieur Barrain en est un vibrant témoin.



CAP sur l'Allemagne

■ Malgré la baisse de volume due à la crise, la France est le premier pays exportateur vers l'Allemagne tout comme il en est le premier importateur.

L'intérêt du marché allemand est double : c'est un marché intérieur important de 82 millions de consommateurs et c'est une formidable locomotive à l'exportation ; sa position centrale en Europe est stratégique. L'Etat français ne s'y trompe pas en en faisant une priorité.

Dans cette lignée CCI International Normandie a inscrit dans son programme 2011, deux opérations d'envergure dans ce pays passé maître en salons internationaux : la participation à la Foire de Hanovre du 4 au 8 avril prochain et un déplacement sur Interpack du 12 au 18 mai.

La France invitée d'honneur de Hannover Messe 2011

■ La **Hannover Messe** est un salon international incontournable dans le domaine de la sous-traitance industrielle et des technologies innovantes.

Le thème de l'édition 2011 sera «Innovation pour un développement durable». Hannover Messe propose 13 salons spécialisés dont 7 disposent d'un pavillon Ubifrance.

Le coup de projecteur «France, pays partenaire» attirera un maximum de visiteurs et rendra plus visibles nos entreprises ; un espace institutionnel France sera dédié à notre savoir-faire et à l'innovation.

Dans ce contexte, la Région Haute-Normandie souhaite mettre en avant le savoir-faire de ses entreprises. Une mission collective pilotée par CCI International Normandie, en partenariat avec Ubifrance, est organisée à cette occasion.



Quelles sont les entreprises pouvant exposer sur Hannover Messe ?

- Sous-traitance industrielle (automatisme industriel, traitement de surface, mécanique de précision...).
- Entreprises innovantes dans le domaine de l'énergie, et particulièrement des énergies renouvelables.
- Entreprises innovantes dans le domaine des nouveaux matériaux (plasturgie, matériaux à base de fibres techniques...).
- Technologies liées à la mobilité (motorisation, turbines, écomobilité).

Retrouvez la Basse-Normandie sur la Hannover Messe

■ **Christian André, animateur de la Sotraban**, accompagne depuis plusieurs années les entreprises de la sous-traitance à la Foire de Hanovre. Avec 13 entreprises, 2011 sera une année record en terme de participation.

Les entreprises présenteront leur savoir-faire sur un stand de 140 m². Ce pavillon bas-normand sera implanté au sein de l'espace France organisé par Ubifrance dans le prestigieux salon Industrial Supply qui draine près du tiers des 200 000 visiteurs de la Hannover Messe.

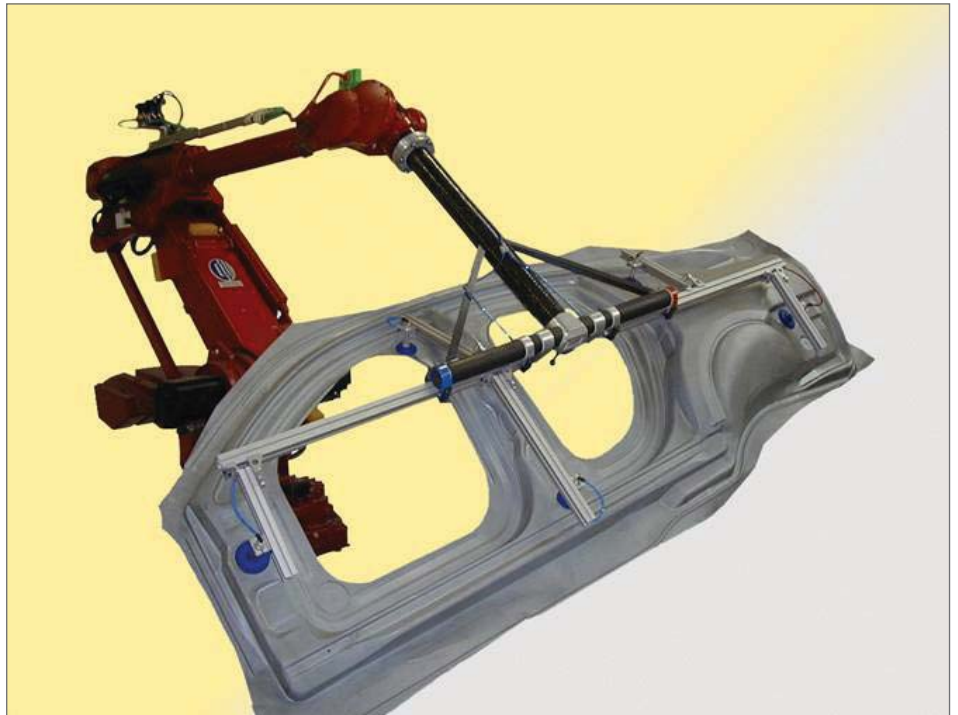
La Sotraban a ouvert un bureau sur le territoire allemand qui sera opérationnel pour ce salon. CCI International Normandie assurera au retour de la Foire le suivi individuel des entreprises afin de leur donner la possibilité de pérenniser les démarches et les contacts entrepris.

Gute Zusammenarbeit mit Deutschland

■ Les Ateliers de Mécanique Générale (AMG) installés à Gros-oeuvre (27) sont spécialisés dans la mécanique de précision -plus particulièrement les systèmes de préhension modulaire automobile pour l'emboutissage- et les machines spéciales. La société emploie 94 personnes.

Exportant indirectement depuis longtemps, entre 15 et 30% (selon les années) du chiffre d'affaires de la société est consacré à l'international.

Sur un chiffre d'affaires global de 12 millions et demi d'euros en 2010, 30% concerneront l'international.



Sous-traitant une partie de sa production en Tchéquie, la société dispose de relais en Allemagne et aux USA, d'une filiale de trois personnes en Tchéquie (bureau d'achat uniquement). Elle a suivi ses clients en Turquie, en Pologne, en Inde, en Argentine ; aujourd'hui un nouveau marché s'ouvre avec l'Afrique du Sud. De grosses affaires ont été faites au Mexique (pour les machines spéciales), en Turquie, en Argentine...

«L'export est un sport de fond ; il faut travailler longuement pour avoir des résultats».

Monsieur Neveu a fait le constat que «pour atteindre un marché local, la filiale manquait d'efficacité. Il vaut mieux trouver un partenaire». C'est le cas en Allemagne où l'opportunité a été rencontrée à travers un client allemand installé à Kassel, devenu depuis 6 mois partenaire distributeur.

«Nous sommes complémentaires, explique-t-il, et pratiquons ainsi une distribution croisée : de notre côté, nous faisons bénéficier notre partenaire des opportunités en France le faisant entrer dans l'industrie de l'emboutissage». Ils partagent également la réalisation de documents, la formation de commerciaux... «Notre commercial export se rend actuellement en Allemagne pour prospecter ThyssenKrupp

et Mercedes et répondre à une demande d'Opel».

Même si cette expérience est récente, les demandes de prix commencent à émerger.

Chaque année la société sélectionne un salon. A deux reprises, elle a participé à HANNOVER MESSE. Avec ce nouveau «partenaire distributeur», AMG a participé en octobre dernier au parc des expositions de Hanovre au salon EuroBLECH salon unique au monde consacré au travail de la tôle (61 500 visiteurs professionnels pour cette 21^{ème} édition et près de 1 500 exposants en provenance de 43 pays).

Monsieur Neveu connaît bien le marché allemand où le potentiel en gros volume est conséquent. Il mise sur ce marché «très compliqué» ; «les Allemands aiment les Allemands ; ils choisissent d'abord l'Allemagne, nous devons faire nos preuves». Voilà pour le négatif. Pour le positif : «Il est très agréable de travailler avec eux», leur sens de la précision étant apprécié.


Le principal concurrent d'AMG est d'ailleurs Allemand. Observer ses méthodes est très instructif. «Il travaille en réseau ; ce sont les clients qui amènent les affaires ; privilégier les fournisseurs rend plus fort». Dominique Neveu y voit un modèle, regrettant qu'en France «le travail en réseau n'existe pas ou si peu» ou

que «trop souvent aussi les aides à la réalisation par exemple de nouveaux moteurs concernent davantage les plus grosses structures que les PME».

Mais tel Sisyphe et son rocher, AMG ne baisse pas les bras.

■ www.amg.com





2011

plus de 1100 événements
pour voir le jour à l'export

www.ubifrance.fr/agenda

Découvrez le Programme France Export 2011 de votre développement international : plus de 1100 événements dans le monde pour aider les PME et TPE dans leurs projets.

Vos contacts en région:

Alexis CAILLE
Délégué UBIFRANCE HAUTE NORMANDIE
alexis.caille@ubifrance.fr
06 81 76 99 83

Alain JACQUET
Délégué UBIFRANCE BASSE NORMANDIE
alain.jacquet@ubifrance.fr
06 77 92 10 36




UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

facilitateur d'export

Interfiltre était à Pollutec

■ La société Interfiltre installée à côté de Lisieux fabrique des filtres à airs et des caissons de filtration ; elle vend également un savoir-faire, proposant des solutions sur mesure aux industriels afin d'assainir les atmosphères de travail (exemple : dépoussiérage de cimenterie, de carrière). Le panel très large de ses prestations l'emmène à intervenir jusqu'à la salle blanche ou le bloc opératoire.



Créée en 1969, la société emploie 36 personnes et a réalisé 3 millions 500 000 euros de chiffre d'affaires en 2008. Le marché est à 98% français. Avec ENVOL EXPORT, processus mis en place par CCI International Basse-Normandie pour accompagner les nouveaux exportateurs et financé par la Région, le FEDER et l'Etat, Interfiltre vient de franchir l'étape numéro 1 : la réalisation d'un diagnostic avec un Conseiller en Développement International.

«Nous comptons élaborer notre stratégie de développement à l'international en

nous appuyant sur un réseau d'installateurs et de bureaux d'études». La société a déjà honoré un beau marché en Allemagne et répondu à quelques affaires en Belgique et en Suisse.

«L'Allemagne a été un coup de chance» explique Christophe Colomer, dirigeant : ces Allemands avaient obtenu un marché pour une cimenterie en Afrique qui, elle-même, connaissait le matériel robuste et fiable (idéal pour cimenterie) de Interfiltre. Succès garanti grâce à la notoriété. Cette belle reconnaissance donne confiance.

Interfiltre participe régulièrement à des salons comme Interclimat ; elle est revenue cette année sur Pollutec. Aimant à être associée à des micro-entreprises ou des start-up et à travailler avec des laboratoires, Interfiltre a rejoint un stand collectif monté par MIRIADE* et regroupant une dizaine d'exposants.

«Pollutec a beaucoup évolué» constate Christophe Colomer, «nous y avons participé une dizaine de fois mais l'avons abandonné progressivement, la partie air étant de plus en plus réduite».

«Sur le plan international, même si l'impact de la neige n'a pas été négligeable sur la fréquentation du salon, nous avons pu effectuer un travail de veille sur l'évolution des technologies et prendre quelques contacts notamment avec des exposants du Chili : une demande nous est faite pour trouver des solutions à la pollution émise par les poêles à bois».



Une vue de Pollutec 2010

* MIRIADE (Région Basse-Normandie) : Mission Régionale pour l'Innovation et l'Action de Développement Economique.

La vocation de MIRIADE est de créer une synergie entre industriels et chercheurs.

Primex 2010 : et les gagnants sont...

■ Remise de prix le 14 décembre dernier à l'Hôtel de Région pour cette 17^{ème} édition des PRIMEX (PRix de Motivation à l'EXportation).



► L'ensemble des entreprises nominées, sponsors et partenaires aux PRIMEX 2010. «La sélection était d'une très grande qualité et le choix souvent difficile».

■ Caesa, lauréat du prix «Insertion jeune V.I.E. et export»

Société créée en 2007, Caesa est spécialisée dans les équipements de structures hospitalières publiques et privées et commercialise un savoir-faire en ingénierie de bloc opératoire. L'entreprise est en mesure de fournir la totalité des équipements d'un bloc opératoire standard.

Elle s'est fixée comme objectif «d'occuper d'ici 5 ans, la place vacante de leader de la distribution hospitalière en Afrique de l'Ouest». Caesa a testé son business modèle au Burkina-Faso et s'étend aujourd'hui vers le Sénégal et la Côte-d'Ivoire.

La société dispose d'un bureau d'achat à Rouen animé par des spécialistes de la santé et s'appuie sur des V.I.E. (Volontaire International en Entreprise) pour assurer sa présence commerciale sur ces zones. Actuellement, trois V.I.E. sont en poste. Chacun travaille en étroite collaboration avec un salarié africain afin d'aborder sereinement les marchés. Déjà quatre V.I.E. ont œuvré dans l'entreprise et trois se sont vus proposer un CDI (Contrat à Durée Indéterminée) à l'issue de leur contrat.



www.sante-afrique.com

■ Ridel, lauréat du prix «Nouvel Exportateur»

Installée à Neufchâtel-en-Bray, la société Ridel conçoit et fabrique des machines de nettoyage industriel. (Notre revue n° 39). Elle propose également des solutions en propreté pour les pièces mécaniques (secteurs de l'aéronautique, de l'automobile, du ferroviaire et de l'industrie générale). Spécialisée dans le traitement des rejets des industries de la mécanique, elle a conçu un évaporateur à compression mécanique de vapeur, produit high-tech économe en énergie et respectueux de l'environnement.



Fin 2008, l'entreprise modifie sa stratégie à l'international. D'une politique d'actions ponctuelles, elle opère un vrai choix d'axes prioritaires de développement et d'accompagnement.

Son chiffre d'affaires à l'exportation qui représentait 6% de son activité en 2007 s'établit à 16% en 2009. La société ambitionne d'atteindre les 30% dans un avenir proche.

Elle est désormais présente sur des marchés en Allemagne, République Tchèque, Pologne, Suède, Pays-Bas, Grande-Bretagne, ...

www.ridel-environnement.com

■ Transvidéo, lauréat du prix «Innovation et export»

Installée à Verneuil-sur-Avre depuis 1985, Transvidéo conçoit des produits électroniques haut de gamme pour l'industrie du cinéma et de l'avionique : moniteurs vidéo de terrain avec instrumentation pour le cinéma argentique et numérique, systèmes d'analyse et de visualisation pour le tournage de films en 3D, systèmes de transmission vidéo analogiques et numériques ; ses moniteurs sont installés sur de nombreux modèles d'Air France et la série des Airbus A32x tout comme dans l'A380.

Cette PME de 25 personnes –dont 7 ingénieurs– mobilise 20% de son chiffre d'affaires dans la R&D chaque année et a réalisé en 2009 84% de son CA à l'international. Elle commercialise ses produits sur tous les continents à l'exception de l'Afrique, et ceci par l'intermédiaire d'une cinquantaine de distributeurs. Elle vient de bénéficier du marché de renouvellement des moniteurs d'Universal Studios à Los Angeles.

Transvidéo est une habituée des prix ! Déjà Primex «Meilleur Investissement Export à l'Etranger» (en 1995), elle s'est vue décerner l'Oscar technique de l'«Academy of Motion Picture Arts and Sciences» à Hollywood en 2009 et le Cinec Award à Munich en 2010.



www.transvideo.com

■ Ceisa Packaging, lauréat du prix «Filière / Entreprise»

Installée à Bernay (Eure) où elle emploie 145 personnes, Ceisa Packaging fabrique des films rétractables en matière plastique permettant le regroupement de packs de produits (agro-alimentaires notamment), des manchons «décors» en polyéthylène, des étiquettes entourant les produits, ... Le film utilisé est particulièrement innovant, simple d'utilisation et oxo-dégradable (il disparaît en quatre ans en pleine nature). La société est reconnue pour ses impressions flexographiques «haut de gamme».



Elle réalise près de 68% de son chiffre d'affaires hors des frontières hexagonales dont 49% sur les marchés polonais et tchèques. L'exportation au grand large représente 19% des ventes.

Malgré la crise économique la société a enregistré sur les six premiers mois de l'année 2010 une activité en progression de 25%. Ceisa Packaging est membre de la filière Normandy Packaging créée officiellement en juin 2010 (18 entreprises adhérentes à ce jour).



www.ceisafr.com

■ et la filière à l'honneur aura été... Normandie AéroEspace

Réseau normand des acteurs de l'aéronautique et du spatial (grandes entreprises industrielles, PME, laboratoires, écoles), Normandie AéroEspace a organisé -en collaboration avec CCI International Normandie- pour la première fois deux missions en 2010 (vers le Maroc en janvier et vers la Tunisie en juillet).

www.normandieaeroespace.fr



[PROGRAMME NORMAND]

→ ACTIONS COLLECTIVES 2011

Missions de prospection

Afrique / Maghreb

Angola	Mission de prospection - Luanda (relais CCI de Bordeaux)	27 au 31 mars
Afrique du Sud	Mission filière équine	11 au 15 avril
Bénin	Mission de prospection - Cotonou (CPCCAF)	27 au 29 nov.
Cameroun	Mission de prospection & Salon PROMOTE Douala & Yaoundé	29 nov. au 6 déc.
Maroc	Mission de prospection	2nd semestre
Maroc	Mission sectorielle Polymers Technologies (secteur de la platurgie)	2nd semestre

Asie

Inde	Mission de prospection	Mars
Chine	Mission de prospection	Octobre
Chine	Mission machinisme agricole (relais)	
Turquie	Mission de prospection	Juin

Amérique

Mexique	Mission avec Normandie AéroEspace	
Etats-Unis	Mission de prospection à Kansas City	18 au 20 mai

Proche et Moyen-Orient

Emirats Arabes Unis		
Arabie Saoudite	Mission de prospection Moyen-Orient	Mai

Europe

Allemagne	Mission de prospection INTERPACK'2011 - Düsseldorf	12 au 18 mai
Allemagne	Mission avec Normandie AéroEspace	
Allemagne	Mission avec la Technopole Chimie-Biologie-Santé	
Grande-Bretagne	Mission de prospection nucléaire	Février/Mai
Grande-Bretagne	Mission avec la Technopole Chimie-Biologie-Santé	
Finlande	Mission de prospection nucléaire	
Finlande	Mission avec la Technopole Chimie-Biologie-Santé	
Russie	Mission de prospection	Juin

Foires et Salons

Afrique / Maghreb

Madagascar	Foire Internationale de Madagascar Antananarivo (relais)	26 au 29 mai
Côte-d'Ivoire	Salon International de la sous-traitance et de partenariat de l'Afrique de l'Ouest (STEP) Abidjan	21 au 25 juin
Cameroun	Salon PROMOTE - Douala & Yaoundé	29 nov. au 6 déc.
Maroc	TRANSLOG (Salon International du Transport et de la Logistique) - Casablanca (relais)	8 au 10 mars
Maroc	INTERBAT (Salon International des Métiers du Bâtiment) - Casablanca (relais)	21 au 23 juin
Maroc	POLLUTEC Maroc - Casablanca (relais)	26 au 28 octobre
Algérie	ALGER INDUSTRIES (relais)	Octobre
Maroc	SISTEP MIDEST - Casablanca (pavillon normand)	17 au 20 mai
Maroc	CASA INDUSTRIES (Equipement Industriel et des Services à l'Industrie) (relais)	22 au 24 novembre

Europe

Allemagne	CEBIT (Salon mondial du marché numérique) Hanovre (relais)	1 au 5 mars
Allemagne	Hannover Messe - Hanovre (pavillon normand)	4 au 8 avril
Allemagne	Convention Enterprise Europe Network	12 au 18 mai
France	INTERPACK'2011 - Düsseldorf	26 juin
France	Salon du Bourget (relais) - Paris (avec filière Normandie AéroEspace)	Septembre
France	Salon MAISON & OBJETS - Paris (relais)	15 au 18 novembre
France	Salon MIDEST - Paris (pavillon normand)	29 nov. au 2 déc.
France	POLLUTEC HORIZONS - Paris (pavillon normand)	

Rencontres et Conventions d'affaires

Afrique / Maghreb

Océan-Indien	1 ^{ère} Convention d'affaires OSEANA-EUROPA à Rouen	3 et 4 mai
Côte-d'Ivoire	Journées nationales des technologies de l'information et de la communication- Abidjan	17 au 21 mai
Afrique Subsaharienne	3 ^{ème} Convention Africa France Business Meetings - Bordeaux (relais)	23 au 25 mai

Amérique

Etats-Unis	FUTURALLIA - Kansas City	18 au 20 mai
------------	--------------------------	--------------

Europe

France	SIFER (Industrie ferroviaire)	5 au 7 avril
France	Convention Enterprise Europe Network	8 et 9 juin
France	SEAGITAL - Le Havre	Oct./Nov.
Suisse	Rencontres internationales sur la «marétique» Rencontres «Vendre à un grand compte» - Zurich (secteur du ferroviaire)	

Le programme formation 2011 - Envol Export

■ Dans le cadre du programme **ENVOL EXPORT** soutenu par la Région Basse-Normandie, le FEDER et l'Etat et à destination des entreprises primo-exportatrices, l'entreprise participe à au moins 3 formations (dont obligatoirement «Adapter sa démarche commerciale à l'international»). Les conditions sont exceptionnelles (25 euros par participants).

Intitulé des modules	Date
1 - Les Incoterms ou conditions de livraison à l'international	Février
2 - Les échanges commerciaux avec l'Union Européenne : la DEB, la DES et la fiscalité	Mars
3 - Les paiements et garanties à l'international	Avril
4 - Les échanges commerciaux avec les pays hors Union Européenne : réglementations et formalités	Mai
5 - Adapter sa démarche commerciale à l'international	Juin
6 - Maîtriser ses opérations d'importation	Septembre ou octobre
7 - Les points clés du contrat de vente (et CGV) à l'international	Novembre
8 - Adapter sa démarche commerciale à l'international	Décembre

- **Durée des sessions de formation** : 1 journée (9h - 17h) - Déjeuner pris en commun, pour poursuivre l'échange avec le formateur. Lieu : CCI/CRCI de Caen (50% des modules) - Autres à CCI de Saint-Lô, Argentan, Cherbourg, Alençon, Lisieux. (Voir CMA/CRMA de Basse-Normandie).
- **Méthodes pédagogiques** : - Interventions de professionnels et experts du commerce international. - Interventions basées sur l'échange et l'interactivité. - Outils concrets communiqués aux stagiaires sur chaque thématique. - Supports Power Point remis à chaque participant.
- **Modalités de suivi** : Questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

Informations auprès de Rachel Lasvaladas - Jeanne Lavolo - CCI International Normandie - Tél : 02 31 54 40 30 ou 02 31 54 40 22
 rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr - jeanne.lavolo@basse-normandie.cci.fr



VOUS RECHERCHEZ UNE SOLUTION RH FLEXIBLE ET SÉCURISÉE POUR DOPER VOS ÉQUIPES SUR LE TERRAIN AVEC DES COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES ?

Participez au Break Fast sur le thème «comment optimiser fiscalement le V.I.E ?»
 le mardi 29 mars de 8h30 à 10h00

en coopération avec le cabinet Fidal dans leurs locaux au 91 Avenue Antoine de Saint Exupéry 76230 Bois-Guillaume

- Présentation du dispositif V.I.E (Volontariat International en Entreprise) par Alexis CAILLE, Délégué Régional d'UBIFRANCE
- Présentation du Crédit d'impôt export par Alexandre JONANNIN, Chef du Département Fiscal du cabinet FIDAL à Rouen

INSCRIPTIONS :
 bernis@haute-normandie.cci.fr

02 35 14 38 89





Les BREAK «FAST»

CCI International Normandie

PROGRAMME 2011

→ De 8h30 à 10h, un rendez-vous régulier et convivial animé par des partenaires et experts pour mettre à jour vos connaissances et débattre autour d'une thématique.

DATE	LIEU	THEME	EN PARTENARIAT AVEC...
11 janvier	Mont-St-Aignan - CESI	L'accompagnement du nouvel exportateur : NEO, Stratex	Club de la Vatine
15 février	Rouen - CCI Régionale	Intelligence Economique : maîtriser la sécurité de vos systèmes d'information	Direction Centrale du Renseignement Intérieur
10 mars	Rouen - CCI Régionale	Comment utiliser Internet pour trouver des clients à l'international ?	PNEE
29 mars	Bois-Guillaume - Fidal	Crédit Impôt Export et V.I.E. (Volontariat International en Entreprise)	Fidal et Ubifrance
14 avril	Evreux - CCI	L'injonction de payer : une commodité mise en place par Bruxelles	Enterprise Europe Network
Mai (jour à confirmer)	Eure - En entreprise	V.I.E. (Volontariat International en Entreprise) : rencontre en entreprise	Ubifrance et Eure Expansion
8 juin	Evreux - CCI	PPE, PPDE : des financements adaptés pour appuyer votre développement à l'international	Oseo et Ubifrance
23 juin	Le Havre	Les différents moyens de paiement à l'international	Crédit du Nord
13 septembre	Rouen - CCI	Intelligence Economique : optimiser et sécuriser sa présence sur les salons internationaux	Direction Centrale du Renseignement Intérieur
20 octobre	Rouen - CIC	La sécurisation des opérations bancaires avec l'étranger	CIC Nord-Ouest et Coface
16 novembre	Le Havre - CCI	L'euro : forces et faiblesses sur la scène mondiale. Comment sécuriser ses opérations de change.	Société Générale

La sélection d'Enterprise Europe Network



L'Europe à la portée de votre entreprise.

Appels d'offres

■ Appel à propositions EACEA/27/10 du programme MEDIA 2007 (2010/C304/08).

Mise en oeuvre d'un programme de soutien au secteur audiovisuel européen en cofinçant une partie du coût des postes suivants : assurance des productions, ga-

rantie de bonne fin de la production, financement bancaire pour la production d'une oeuvre.

L'oeuvre doit être une fiction, animation ou documentaire créatif produite majoritairement par des sociétés établies dans un des pays participant au programme MEDIA.

Date limite d'envoi des candidatures :

- 10 janvier pour les projets démarrant entre le 1^{er} juin 2010 et le 10 janvier 2011.

- 6 juin 2011 pour les projets démarrant entre le 1^{er} décembre 2010 et le 6 juin 2011.

<http://ec.europa.eu/media>

Offres de coopération

Réf. : 20101125069 :

Grossiste allemand spécialisé dans les logiciels de navigation cherche des distributeurs en France et en Grande-Bretagne. Les partenaires devront être distributeurs de pièces détachées de voiture livrant directement aux concessionnaires et aux ateliers de réparations de voiture.

Réf. : 20101118004 :

Société allemande de recherche dans le secteur pharmaceutique spécialisée dans le domaine de la chimie médicinale et la biochimie cherche des partenaires pour une joint-venture.

Réf. : 20101028048 :

Société allemande d'ingénierie mécanique, spécialisée dans la fabrication de mécanismes de haute précision, cherche commerciaux, particulièrement pour

le marché italien, français, espagnol et croate.

Réf. : 20101025021 :

Société allemande se spécialisant dans la vente directe des produits préfabriqués souhaite coopérer dans le cadre d'une joint-venture avec des producteurs de ces produits. Les associés sont recherchés en France.

Réf. : 10 DE 1486 3JOB :

Leader dans l'industrie d'articles de sport, offrant un large portefeuille de produits (chaussures sportives de pointe, habillement et accessoires), une société allemande cherche des fils innovants multifonctionnels pour de nouveaux développements notamment dans le secteur des chaussures de sport.

Réf. : 10 DE 18A5 3IZY :

Système de contrôle pour filtre ou séparateur éliminant les huiles, les particules de poussière ou en suspension.

Cet institut de recherche allemand travaille sur des développements dans le domaine des processus chimiques bio.

La technologie de capteur développée contrôle les filtres ou séparateurs, employés pour enlever la brume pétrolière, les particules en suspension et les poussières fines.

Le partenaire recherché doit être spécialisé dans les capteurs ou les filtres afin de compléter la technologie développée.

Pour tout renseignement :

- Haute-Ndie : 02 32 38 81 49

- Basse-Ndie : 02 31 54 40 39

Indispensable pour s'implanter en Allemagne

Environnement économique, politique et social ; cadre juridique de l'investissement et démarches administratives ; forme d'implantation ; financement, gestion de la société ; fiscalité des entreprises et des personnes physiques ; droit social ; propriété intellectuelle ; coût d'approche et d'implantation ; carnet d'adresses... toutes ces infos sont disponibles dans cet ouvrage.

Vous pouvez vous le procurer auprès de l'Observatoire International.

Contacts : Catherine Cavelan - Tél : 02 35 55 27 11 - ccavelan@havre.cci.fr
Catherine Lhotellier - Tél : 02 35 14 38 90 - catherine.lhotellier@rouen.cci.fr
Eleonore Eveno - Tél : 02 31 54 40 25 - eleonore.eveno@basse-normandie.cci.fr



FICHE EXPORT N° 96

Les Incoterms 2010

La Chambre de Commerce Internationale vient de publier les nouveaux «Incoterms 2010», qui succèdent dès le 1^{er} janvier 2011 à la précédente version en vigueur, les Incoterms 2000.

«La pratique du commerce international a changé en 10 ans et les Incoterms doivent refléter la pratique». Il était devenu urgent d'adapter les Incoterms aux conditions du commerce international d'aujourd'hui : prise en compte de la conteneurisation croissante des échanges, des impératifs sécuritaires, notamment à l'importation, et de la dématérialisation des documents.

Les Incoterms 2010 comportent deux changements importants par rapport à la version précédente : distinction entre les incoterms du transport multimodal et ceux du transport maritime et réduction à onze incoterms au lieu de treize.

Trois incoterms (DES, DDU, DAF) ont été supprimés et regroupés dans un seul, nouvellement créé : le DAP (Delivered at place ou Rendu au lieu de destination). Un autre Incoterms a été créé, le DAT (Delivered at terminal ou Rendu au terminal).

■ Les Incoterms multimodaux

EXW

«A l'usine», le vendeur a dûment livré les marchandises dès lors que celles-ci ont été mises à la disposition de l'acheteur dans ses locaux propres ou dans un autre lieu dûment désigné (atelier, usine, entrepôt, etc). Le vendeur ne charge pas les marchandises et n'effectue pas les formalités douanières à l'exportation.

FCA

«Franco transporteur», le vendeur livre les marchandises dans les locaux du vendeur, ou dans tout autre lieu désigné.

CIP

«Port payé jusqu'à», (assurance comprise pour le CIP), le vendeur livre les marchandises au transporteur ou à une autre personne nommée par le vendeur.

CPT

«Port de destination», l'exportateur a rempli ses obligations quand il met à disposition la marchandise, au premier transporteur (il doit seulement «payer» le fret jusqu'au lieu convenu).

DAT

«Rendu au terminal», remplace DEQ. Le terme «Terminal» comprend tout lieu couvert ou non. Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement et au déchargement.

DAP

«Rendu au lieu de destination», remplace DDU, DES et DAF.

DDP

«Rendu droits acquittés», le vendeur assume tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'à ce lieu et a dédouané les marchandises.

■ Les Incoterms maritimes

FAS

«Franco le long du navire», le vendeur a dûment livré lorsque les marchandises sont placées le long du navire (par exemple, sur un quai ou un chaland) désigné par l'acheteur au port d'expédition choisi.

FOB

«Franco bord», le vendeur livre les marchandises à bord du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement désigné ou il se procure les marchandises déjà ainsi livrées.

CFR

«Coût et fret», le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou se procure les marchandises déjà ainsi livrées. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais et le fret nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises.

CIF

«Coût, assurance et fret», le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou se procure des marchandises déjà ainsi livrées. Le vendeur doit conclure un contrat l'obligeant à payer les frais de fret liés à l'acheminement des marchandises.

FORMATIONS

AUX INCOTERMS 2010

- «Les Incoterms ou conditions de livraison à l'international» : CCI Régionale Caen En février.

• Rachel Lasvaladas
Tél : 02 31 54 40 30 / 40 22
rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr

- «Maîtriser les Incoterms» : CCI Eure les 10 janvier, 4 avril, 12 septembre ou 12 décembre.

• Stéphanie Petit
Tél : 02 32 28 70 09
spetit@eure.cci.fr

- «Les Incoterms : Comment optimiser leur utilisation dans la pratique ?» : CCI & Caux (Montivilliers)

les 16 mai ou 8 novembre.
• Sophie Zakian
Tél : 02 32 79 55 84
www.ccicaux-formation.com

- «Les Incoterms» : Ceppic les 7 mars, 6 juin, 29 septembre ou 29 novembre.

• Stéphanie Bourges
Tél : 02 35 59 44 00
stephanie.bourges@ceppic.fr



Agenda et contacts

Missions et salons

■ Allemagne

1^{er} au 5 mars à Hanovre

CEBIT (Salon mondial du marché numérique)

D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08

delpchine.robin@basse-normandie.cci.fr

■ Inde

26 mars - 2 avril

Mission de prospection commerciale

L. Mahot / C. Bulan - Tél : 02 35 55 26 95/75

mahot@haute-normandie.cci.fr

■ Allemagne

4 au 8 avril - Foire de Hanovre

Stand collectif

Convention d'affaires Enterprise Europe Network

Jonathan Roudaut - Tél : 02 35 14 38 92

roudaut@haute-normandie.cci.fr

G. Lecarpentier - Tél : 02 32 38 81 49

lecarpentier@haute-normandie.cci.fr

■ France

5 au 7 avril

SIFER (industrie ferroviaire)

Convention d'affaires Enterprise Europe Network

G. Lecarpentier - Tél : 02 32 38 81 49

lecarpentier@haute-normandie.cci.fr

■ Afrique du Sud

11 au 15 avril

Mission filière équine

Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07

yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

■ Allemagne

12 au 18 mai - Interpack 2011

Mission collective et visite du Salon

G. Closa - Tél : 02 35 14 38 76

closa@haute-normandie.cci.fr

Actualité des clubs

■ Club Export Orne

20 janvier à la CCI d'Argentan

«Les Incoterms» (logisticiens et financiers)

G. Blondel - Tél : 02 33 64 68 01

gblondel@flers.cci.fr

■ Club Export Manche

3 février à Saint-Lô / Noyon

A-L. Fer - Tél : 02 33 91 33 86 - alf@granville.cci.fr

F. Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23

dublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

■ Club Chine

3 février à la CCI Le Havre

avec la participation de Konaxis

L. Mahot / C. Bulan - Tél : 02 35 55 26 95/75

mahot@haute-normandie.cci.fr

■ Club Russie - CEI

24 février à la CCI Le Havre

avec la participation de Ethic Intelligence (M. Montigny)

A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94

bortuzzo@haute-normandie.cci.fr

■ Club Maghreb Normandie Initiatives

3 mars chez ECI Ingénierie - Mont-St-Aignan

V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78

creze@haute-normandie.cci.fr

Formations

■ Formations Incoterms 2010

Voir page 15

■ Ce qu'il faut savoir pour vous lancer à l'export

17 - 18 janvier - CCI de l'Eure

■ Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international

10 février - CCI de l'Eure

■ Logistique conteneurs

Janvier - février (3 jours) - CCI & Caux

■ Les services offerts par le NVOCC

Février - mars (2 jours) - CCI de l'Eure

■ La douane à l'importation et à l'exportation

7 et 14 février (2 jours) - Ceppic

■ La DEB et les flux fiscaux intracommunautaires

17 février - Ceppic

HAUTE-NORMANDIE

- Stéphanie Petit - CCI de l'Eure

02 32 28 70 09 - spetit@eure.cci.fr

- Sophie Zakian - CCI & Caux (Montvilliers)

02 32 79 55 84

www.cciaux-formation.com

- Stéphanie Bourges - Ceppic : 02 35 59 44 00

stephanie.bourges@ceppic.fr

■ Les échanges commerciaux avec l'U.E. : la DEB, la DES et la fiscalité

Mars - CCI Régionale Caen

BASSE-NORMANDIE

- Rachel Lasvaladas - Tél : 02 31 54 40 30

rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr

Break Fast 8h30 - 10h00

M.C Bernis - Tél : 02 35 14 38 89
bernis@haute-normandie.cci.fr

■ «L'accompagnement du Nouvel Exportateur»

11 janvier au CESI - Mont-St-Aignan

réalisé en collaboration avec le Club de la Vatine.

■ «Intelligence Economique : maîtriser la sécurité de vos systèmes»

15 février à la CCI de Région - Rouen

animé par la Direction Centrale du Renseignement Intérieur.

■ «E-marketing à l'international»

10 mars à la CCI de Région - Rouen

animé par le Pôle Normand des Echanges Electroniques.

■ «Crédit Impôt Export et V.I.E.»

29 mars au Cabinet Fidal - Bois-Guillaume

réalisé en collaboration avec Ubifrance et Fidal.

■ «L'injonction de payer : une commodité mise en place par Bruxelles»

14 avril à la CCI d'Evreux

animé par Enterprise Europe Network.

Réunions, ateliers

■ Réunion dématérialisation des procédures douanes pour l'Union Européenne

13 janvier

CCI d'Argentan - Maison des entreprises

■ Journée Pays pour la filière Nucléaire Nucleopolis - Finlande/ Italie/Royaume-Uni

1^{er} trimestre

BASSE-NORMANDIE - Tél : 02 31 54 40 30

rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr

■ Atelier de permanence des douanes

CCI d'Evreux - Enterprise Europe Network

Date à déterminer

HAUTE-NORMANDIE - Tél : 02 32 38 81 49

lecarpentier@haute-normandie.cci.fr

Publication éditée par le réseau

CCI International Normandie

ISSN 2107-3015

Impression : LeCerf

Directeurs de la publication :

Vianney de Chalus, Georges Cornier

Comité de rédaction :

Michelle Vaucin, Thierry Achard de la Vente

Rédaction : Marie-Claude Bernis

Maquette : Mad'Line Communication

Conception : Nicole Vespier

Crédit photos : Entreprises et Collaborateurs CCI International Normandie®

p.1 à 4 : site : Hannover Messe / Presse - p.5 : Sté

AMG - p.7 : Interfilitre - p. 8 et 9 (Primex) : David

Morganti - p. 13 : Pascal Monnet

www.cci-international-normandie.com

www.basse-normandie.cci.fr