

LES ENTREPRISES EN ACTION

Mission Tremplin JAPON - CORÉE - juin 2008 : Top Clean Packaging

« En export, il y a le Japon et le reste du monde ! » François BERRY, Président

« **T**op Clean Packaging est une entreprise familiale depuis 5 générations. Voilà quelques années, nous avons décidé de lui donner un second souffle et avons investi le secteur de l'emballage pour le marché du médical. Le pari était risqué, tout comme les investissements ! Aujourd'hui, nous sommes leader sur l'emballage médical en Europe du Sud, avons implanté une unité de production en Chine et sommes sous-traitants des 10 plus grands groupes mondiaux du secteur !

Notre objectif, en participant à la mission Tremplin Japon-Corée, était de rencontrer les dirigeants des grands groupes médicaux pour leur proposer de travailler avec notre unité de production en Chine. Nos commerciaux Chinois n'arrivaient pas à rencontrer des Japonais, aussi, cette mission encadrée était-elle une aubaine pour nous.

J'ai établi de très bons contacts tant au Japon qu'en Corée du Sud, grâce à une préparation minutieusement orchestrée par CCI International Auvergne avec l'aide des Conseillers du Commerce Extérieur. De plus, l'organisation des rendez-vous sur place était irréprochable.

Mais quelle a été ma surprise quand les Japonais m'ont assuré vouloir être livrés depuis notre unité de production française et non chinoise ! Bien que les deux répondent aux mêmes certifications de qualité, les Japonais semblent accorder davantage de confiance aux occidentaux en matière d'hygiène et de contrôle qualité.

Il est trop tôt pour affirmer que nous travaillerons sur ces marchés mais j'ai pu établir des relations sérieuses avec la Corée du Sud et le Japon. Pour l'instant, nous procédons à des échanges de courriers visant à démontrer les garanties d'hygiène et de propreté. Mais je ne me fais aucun souci : nos salles blanches (photo) répondent aux normes les plus strictes !



- Date de création :** 1927 pour Cartolux et 2004 pour la holding Top Clean Packaging
- Nombre de salariés :** 180
- Lieu :** Peschadoires (63)
- Type de production :** Thermoformage, injection plastique et silicone liquide, recyclage des plastiques
- Unités de production :** 4 sites en France et 1 en Chine (depuis 2 ans)
- Pays d'export :** Europe du sud (leader)
- Pays visés :** Europe du Nord, Corée du Sud, Japon
- Signes particuliers :**
 - Entreprise familiale depuis 5 générations
 - A multiplié son chiffre d'affaires par 4 en 10 ans

Zoom sur la mission tremplin Japon / Corée

En mars 2008, UBIFRANCE a lancé une mission de découverte et de prospection visant à permettre à 100 PME françaises innovantes et créatives de se rendre au Japon et en Corée du Sud.

L'objectif était de réaliser une mission de prospection personnalisée, en organisant 3 à 4 rendez-vous par pays, avec des prospects, et d'échanger, lors de séminaires d'introduction aux marchés, de rencontres et de soirées avec la communauté d'affaires française et des partenaires locaux.

Plusieurs «road shows» ont précédé cette mission dans plusieurs villes en France pendant lesquels les organisateurs, ainsi que les autres partenaires (COFACE, CCIF, OSEO, JETRO...) ont présenté les marchés sud-coréen et japonais.

En Auvergne, CCI International a organisé deux journées-pays Japon et Corée du Sud, les 3 et 4 mars 2008 à la CRCIA, et à la CCI de Thiers. 17 entreprises ont bénéficié d'entretiens individuels avec M. Didier Hoffmann, Directeur Général de la CCI Française

LES CHIFFRES

85 sociétés françaises retenues

Du 15 au 20 juin 2008

855 rendez-vous dont

**418 en Corée
437 au Japon**

Une organisation multi-partenaire :



du Japon et 10 sociétés ont rencontré Mme Thérèse Cazentre, Directeur du Développement Commercial de la CCI Française en Corée du Sud. De plus, M. Dumont St Priest, Conseiller du Commerce Extérieur, spécialiste de ces zones, a animé un séminaire d'information le 27 mai, lors des Rencontres Auvergne International.

À l'issue de cette mission-tremplin, les participants ont exprimé une satisfaction générale quant à la qualité et à la pertinence des programmes de rendez-vous, ainsi qu'aux tarifs particulièrement attractifs pratiqués par UBIFRANCE. Les 9 participants de la région Auvergne ont ainsi pu aborder de manière efficace les marchés sud-coréens et japonais et y conforter leurs positions.

Les Conseillers du Commerce Extérieur, EDF et CCI International Auvergne les appuieront dans leur démarche de suivi, essentielle pour concrétiser les contacts pris lors de cette opération.

Contact :
CCI International Auvergne :
Chantal Paris
Tél. 04 73 55 66 52 - export@thiers.cci.fr

PAROLES D'EXPERT

MONDE CHINOIS, ASIE DU SUD-EST, AFRIQUE ET RUSSIE : 2 nouveaux conseillers vous accompagnent à l'international

Il s'appelle David Debet. Sa spécialité ? Connaître les spécificités économiques du monde Chinois et des pays de l'ASEAN sur le bout des doigts.

12 ans d'expérience précèdent ce conseiller venu enrichir l'équipe de CCI International Auvergne : 5 ans en Inde, en Mission Économique pour conseiller les entreprises françaises sur le marché des biens de consommation; puis 5 ans à Hong-Kong pour développer un réseau de correspondants dans

« J'aime le rapport de confiance qui s'établit avec une PME »

toute l'Asie sur les biens de consommation agroalimentaires et sur la distribution. De retour en France, c'est auprès de l'Agence Régionale de l'Exportation (AREX en Picardie) que David devient Conseiller en Développement International sur les pays où il a travaillé.

Depuis juillet 2008, il est de retour en Auvergne (sa terre natale) pour apporter ses compétences aux entreprises de la région qui souhaitent se développer en Orient. «En dix ans, je me suis imprégné de la culture asiatique tout en conservant un regard critique et objectif. Si une entreprise me fait confiance et me présente son projet de développement, je suis capable de la diriger vers le pays d'Asie qui est le plus propice au produit qu'elle souhaite exporter ou importer, car j'ai volontairement conservé mon objectivité. J'ai autant d'intérêt pour un pays que pour un autre et j'ai su entretenir le réseau de correspondants que j'avais bâti dans toute l'Asie. Ce que j'aime, c'est le rapport de confiance qui s'établit entre la PME et moi : si elle me présente complètement son projet, je pourrai lui apporter un meilleur conseil, neutre, ciblé et pertinent».

David DEBET
04 71 09 90 14

Conseiller en Développement International (basée à la CCI du Puy-en-Velay / Yssingeaux)

Spécialiste du Monde Chinois (Chine continentale, Hong Kong, Taïwan) et de l'Asie du Sud-Est (ASEAN).

10 ans d'expérience

Son objectif : aider les entreprises d'Auvergne à s'internationaliser sur le monde chinois et l'ASEAN

« J'aime être sur le terrain, au contact des entreprises »

Elle a intégré le réseau CCI International Auvergne le 15 septembre 2008, mais 8 ans d'expérience précèdent cette nouvelle Conseillère en Développement International.

Diplômée de l'École Supérieure de Commerce de Bordeaux en 2000, Caroline n'a pas perdu son temps : stagiaire à l'ambassade de France au Ghana sur l'organisation d'une mission commerciale en appui à la chambre de Commerce franco-ghanéenne, puis Coopérante du Service National (anciennement V.I.E. - Volontaire International en Entreprise) pour l'Agence Française de Développement (AFD*) au Zimbabwe, en Zambie et en Afrique du Sud. Elle flirte avec les secteurs agricole, bancaire et minier pour les petites et moyennes entreprises françaises et étrangères qui souhaitent s'implanter ou se développer, et appuie leurs dossiers par le recours au financement.

L'AFD n'entend pas se séparer de ses services et lui confie un poste de responsable d'appui au secteur privé. Pendant 2 ans, elle conseille les PME Gabonaises pour les aider à développer leurs investissements au Gabon, dans les secteurs minier et forestier. Enfin, après presque 4 ans travaillés en Afrique, Caroline rentre en France en 2004 et s'occupe du montage de projets en appui au secteur privé et aux autorités publiques sur les secteurs touristique, agricole, électricité eau/assainissement, et audiovisuel, au siège parisien de l'AFD. Au total, plus de 85 millions d'€ de projets menés à bien (identification, faisabilité technique et financière, recrutement des bureaux d'études, montage juridique et financier, discussions avec les partenaires publics et privés, présentation aux instances de décision, négociation, mise en œuvre (passation des marchés), suivi et évaluation).

Quatre ans plus tard, Caroline rejoint CCI International Auvergne et enrichit le réseau des Conseillers en Développement International de son expérience et de sa détermination à aider les PME et les TPE d'Auvergne à se développer sur le continent africain. Parallèlement, elle a en charge la Russie. D'ailleurs, une mission-pays Russie est d'ores et déjà prévue d'ici la fin de l'année, alors ne tardez pas à entrer en contact avec elle si ce pays vous intéresse !

*AFD : établissement public du dispositif français d'aide publique au développement, sous la tutelle des Ministères de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, et des Affaires Étrangères et Européennes.



PHILÉAS

les entreprises d'Auvergne
dans le monde

SEPT. - OCT. 2008 N°13

RESTER CONNECTÉS ET AGIR

À LA UNE RESTER CONNECTÉS ET AGIR

p. 2 LES ENTREPRISES EN ACTION

MISSION TREMLIN JAPON-CORÉE : TOP CLEAN PACKAGING

« En export, il y a le Japon et le reste du monde ! » - François Berry, Président

ZOOM SUR LA MISSION TREMLIN JAPON-CORÉE

p. 3 PAROLES D'EXPERT MONDE CHINOIS, ASIE DU SUD-EST, AFRIQUE ET RUSSIE :

2 nouveaux conseillers vous accompagnent à l'international :
David Debet et Caroline Abt-Balossier

p. 4 L'INTERNATIONAL EN PRATIQUE PLATEFORME AUVERGNE INTERNATIONAL : mode d'emploi

NEWS

SIDEX : du nouveau !

ASSURANCE PROSPECTION :
les changements depuis février 2008

Malgré un contexte international tourmenté par la hausse du cours des matières premières, les prévisions de croissance ralenties dans l'Union Européenne et les incertitudes liées à la transmission de la crise financière vers l'économie « réelle », les CCI continuent à agir ensemble à l'international.

Exemple est donné en Auvergne où CCI International impulse des opérations. Les Rencontres du 27 mai dernier ont regroupé l'ensemble des acteurs de l'international rassemblés sous la bannière unique « Auvergne International » : une centaine de PME régionales ont participé à cette manifestation.

20 % d'entre elles ont depuis engagé une action concrète que ce soit au travers d'une mission organisée par un conseiller CCI International Auvergne ou des échanges d'expériences, au travers des clubs et réunions animés par le réseau.

Telle est notre mission : être à l'écoute des besoins des chefs d'entreprises, impulser de nouvelles actions de prospection de marchés, développer les échanges entre les entreprises et assurer l'interface entre les acteurs d'Auvergne International. Ceci se traduit par la plateforme collaborative www.auvergneinternational.fr, dont nous assurons l'animation. Chaque expert d'Auvergne International ou chef d'entreprise peut y apporter sa contribution au travers de notes techniques ou de témoignages.

Outil à disposition de l'ensemble des acteurs, cette plateforme a pour vocation d'apporter, en quelques clics, les informations utiles à une démarche d'internationalisation. Vous n'avez pas encore de code d'accès ou ne retrouvez pas ceux qui vous ont été attribués ? Rendez-vous en dernière page de ce journal pour le mode d'emploi de connexion.

Bernard SCHOUMACHER,
Président CCI International Auvergne

L'INTERNATIONAL EN PRATIQUE

PLATEFORME AUVERGNE INTERNATIONAL : mode d'emploi

Pour vous connecter :
www.auvergneinternational.fr

Pour vous inscrire :
demandez vos codes d'accès* à l'animateur.
Ils vous seront communiqués sous huitaine.

(*) gratuit jusqu'en décembre 2008
(période test de la plateforme)

- Informations sur : l'ensemble des événements, les experts, tous les liens utiles à une démarche d'internationalisation
- Une base documentaire alimentée par les experts sur l'approche pays et sur des thématiques sectorielles, juridiques, conjoncturelles
- Une rubrique témoignage

En savoir plus :

Laurence Roquetanière : 04 73 60 46 61
international@auvergne.cci.fr

NEWS

SIDEX (soutien individualisé à la démarche export pour les pme/tpse) : du nouveau !

Aide souple et simple, elle accompagne votre projet de développement à l'international pour des opérations de finalisation d'un contrat ou d'un partenariat à vocation export (agent, client, distributeur) dont les retombées commerciales sont identifiées. Elle intervient également dans la prospection de nouveaux marchés à l'étranger à l'exportation. L'aide accordée intervient de la façon suivante (voir tableau ci-contre).

Type de sidex	Durée mission	Nombre sidex /an	Nombre de pers.	Prise en charge billet avion	Forfait étranger	Forfait déplacement
Prospection Pays grand large	6 jours max.	3	1	30%	150 €/jour	50€
Prospection Europe - Méditerranée	4 jours max.	3	1	30%	150 €/jour	50€
Prospection autres pays	3 jours max.	3	1	30%	150 €/jour	50€
Finalisation Pays grand large	6 jours max.	3	2	50%	150 € jour/pers.	50 € /pers.
Finalisation Europe - Méditerranée	4 jours max.	3	2	50%	150 € jour/pers.	50 € /pers.
Finalisation autres pays	3 jours max.	3	2	50%	150 € jour/pers.	50 € /pers.

La demande est à déposer en ligne sur le site www.ubifrance.fr (volet SIDEX) au plus tard 7 jours avant votre départ à l'étranger et Ubifrance apporte une réponse dans les 48 h notifiée à l'entreprise par mail. À l'issue de la mission, et dans un délai de 30 jours, l'entreprise doit envoyer son dossier de demande de remboursement complet.

Renseignement :
Votre Conseiller en Développement International

ASSURANCE PROSPECTION : les changements depuis février 2008

- Allègement du processus d'instruction : la déclaration de la part étrangère lors de la demande de garantie (part de composants étrangers entrant dans la fabrication) nécessitait un calcul complexe. Il n'est désormais plus nécessaire pour les entreprises dont le Chiffre d'Affaires Global (CAG) est inférieur à 75 M€.

- Mise en place d'un mécanisme simplifié de renouvellement de la garantie : les entreprises qui ont d'un contrat d'assurance prospection d'un an et qui décident de poursuivre leur effort commercial, ne sont plus contraintes de déposer une nouvelle demande de garantie si elles souhaitent obtenir le prolongement du contrat.

- Fidélisation des meilleurs utilisateurs de la procédure
Les entreprises qui ont déjà bénéficié d'un ou plusieurs contrat(s) d'assurance prospection et ont remboursé au

moins 80 % des indemnités versées par COFACE, bénéficieront automatiquement, lors du dépôt d'une nouvelle demande, d'une amélioration de la quotité garantie qui passera de 65 % à 80 %.

- Aménagements pour les entreprises innovantes : les entreprises ayant le statut de « Jeune entreprise innovante » ou qui ont reçu une aide d'OSEO Innovation dans les cinq dernières années, bénéficieront d'une amélioration de la quotité garantie, portée de 65 % à 80 %.

En savoir plus :

Marie Claire Sarlieve – directrice régionale développement procédures publiques COFACE Auvergne
Tél : 04 73 28 55 13
marie-claire_sarlieve@coface.com