

LES ENTREPRISES EN ACTIONS

CTL PACKAGING : À LA CONQUÊTE DE L'EUROPE DE L'EST

Lisa CAUBERG, Directeur commercial de CTL PACKAGING, à Charmeil (03)

"CTL Packaging est une société spécialisée dans la fabrication d'emballages en matière plastique notamment pour la cosmétique. Notre maison mère TUBOPLAST HISPANA compte un effectif de 650 personnes et nous sommes 230 salariés sur le site de Charmeil. Nous avons une politique très dynamique en matière de développement et nous exportons actuellement nos produits en Allemagne, en Grande Bretagne, en Scandinavie, au Benelux, etc. Mais, nous avons envie d'aller encore plus loin et de partir à la conquête de pays d'Europe de l'Est pour nous ouvrir de nouveaux horizons. Nous avons fait le choix de faire appel à CCI International Auvergne pour nous guider. Au printemps, avec la CCI de Montluçon/Gannat, nous avons participé à une "journée pays" République Tchèque et à une "journée pays" Pologne. C'est suite à ces deux démarches que nous sommes partis en mission de prospection dans ces deux pays, cet automne, à l'occasion du salon Beauty Prague en République Tchèque et du salon TAROPAK, en Pologne. L'accompagnement de CCI International nous a permis de



vivre pleinement nos déplacements et de les optimiser.

Cet accompagnement est passé par l'accueil, le relationnel sur place, la prise en charge logistique, la sélection des entreprises, etc. car la communication n'est pas évidente là-bas, du fait que peu de gens parlent anglais ou allemand.

Ces missions ont été, pour nous l'occasion de rencontrer des entreprises, suite à une sélection que nous avons effectuée au préalable. Les échanges ont été très riches et nous avons par exemple pu identifier, en République Tchèque, 2 à 3 clients potentiels intéressants. Nos contacts sont très récents et nous avons, d'ores et déjà, traité des demandes et apporté des réponses commerciales. Dès le début de l'année 2007, nous établirons un bilan prospectif pour envisager clairement notre future stratégie sur ces pays."

MATIÈRE : POURSUIVRE UNE STRATÉGIE DE NICHE EN CROATIE ET EN ROUMANIE

Hervé BLANC, Secrétaire Général de MATIÈRE, à ARPAJON SUR CERE (15)

"Nous sommes une entreprise de travaux publics de 245 personnes, spécialisée dans les procédés constructifs dans le secteur du BTP. Nous consacrons une grande part de notre activité à la recherche et travaillons actuellement avec une quinzaine de pays. Nous avons commencé à travailler à l'international, il y a 15 ans, via des salons en Espagne et au Japon. Nos clients sont principalement des entreprises du BTP ou des préfabriquants à qui nous vendons nos concepts. Nous leur proposons notre savoir-faire, l'outil de calcul, la formation qui est liée et nous suivons leur démarche à distance avec une hotline qui répond à leur besoin et leur offre une assistance technique. Notre politique est de poursuivre une stratégie de niche et de conserver notre indépendance. Nous avons envisagé de tenter l'aventure en Croatie et en Roumanie, car dans les pays émergents, nous avons des parts de marché à prendre. C'est M. Philippe Matière, le Dirigeant de la société, qui a suivi la mission en Croatie, avec la CCI du Cantal. Sur place, la société MENTHAË (alliant la culture française et Croatie) a été mandatée par CCI International Auvergne pour nous accompagner. Nous avons rencontré l'adjoint au Ministre des transports et des entreprises du BTP. Nous sommes aujourd'hui, en contact avec une entreprise qui vient nous rendre visite à la fin du mois. J'ai, pour ma part, participé à la mission Roumanie, organisée par la CCI de Moulins-Vichy. Notre objectif était de découvrir le pays et d'appréhender le monde des travaux publics en Roumanie en 2007. Nous avons eu une entrevue avec le Ministère des transports qui nous a orienté vers un ingénieur routier. Celui-ci oeuvre dans le cadre d'une association des entreprises de travaux publics et fait partie de la société des autoroutes. C'est une très bonne piste que nous allons creuser car la plupart des travaux publics d'infrastructures vont commencer en 2007 avec l'entrée de la Roumanie dans l'Europe. Un symposium est prévu au début de l'année prochaine avec l'ensemble des acteurs économiques concernés. Notre maître mot : optimiser pour connaître la cible."

MISSION INDE : DÉCOUVERTE ET BUSINESS

Pierre-Jean BONNAT, Directeur de la Délégation en France de la CCI Indo-Française

"Nous organisons cette année, avec CCI International Auvergne, une "Mission Inde" du 2 au 10 décembre 2006 qui sera conduite en collaboration avec la CCI de Thiers. Depuis le mois de juillet, nous travaillons ensemble sur les entreprises cibles. Après de nombreux échanges, six entreprises auvergnates se sont distinguées. Une ou deux entreprises ont déjà eu des contacts en Inde et elles souhaitent élargir leur choix. Pour les autres, l'objectif est de travailler à l'international le plus tôt et le mieux possible grâce aux contacts pris au cours de ce déplacement. Après avoir établi pour chacune un cahier des charges précis, nous avons pu opérer à la sélection d'entreprises sur place et la prise de rendez-vous. Six à huit rendez-vous par entreprise, avec des sociétés qualifiées, sont prévus. Notre objectif est de proposer une formule de service complet pour que les entreprises qui partent en mission soient dégagées des contraintes et des freins et qu'elles puissent optimiser leurs contacts et leur business. Cette démarche est, pour les entreprises d'Auvergne, une opportunité pour découvrir un nouveau pays et ses marchés, dans un cadre sécurisé et avec l'appui de professionnels locaux."

SCIP : UNE VOLONTAIRE INTERNATIONAL EN ENTREPRISE, LA SOLUTION POUR LA GRANDE BRETAGNE

Léo SANNAJUST, PDG de SCIP, à Thiers (63)

"La société compte aujourd'hui 26 personnes et nous sommes spécialisés dans la fabrication et la commercialisation d'articles de coutellerie fine de table et de poche et d'articles "arts de la table" comme des couteaux de sommeliers, des tire-bouchons et autres articles pour le vin et la cave. La société a pour principaux marchés l'industrie du vin (les négociants) et le marché du cadeau d'affaires. Cela fait près de 10 ans que nous travaillons avec les marchés étrangers et aujourd'hui, la moitié de notre chiffre d'affaires vient de l'export. Nous sommes, entre autre, présents, en Allemagne, aux États-Unis, au Japon, pays où nous travaillons sans intermédiaire en développant notre clientèle via les salons. Or nous n'arrivons pas à prendre de parts de marché en Grande-Bretagne, un pays proche de nos frontières. Après en avoir parlé avec la CCI de Thiers, nous avons cherché des solutions et Chantal Paris m'a mis en relation avec Cécile Cubizolle, de l'ARDE, qui suit les V.I.E (Volontaire International en Entreprise) à temps partagé. Armelle Dussutour, V.I.E basée en Grande Bretagne, est venue se présenter à l'entreprise. Le contact a de suite été

concluant et elle est partie pour notre compte depuis le mois de juillet 2006, en Grande-Bretagne. Elle travaille dans les locaux de la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne et c'est ma collaboratrice export, basée ici à Thiers, qui suit, en direct ses démarches. Concrètement, Armelle a déjà effectué plusieurs allers et retours entre la France et la Grande-Bretagne pour faire un point régulier, prendre des échantillons et nous donner ses premières analyses du marché. Elle est, aujourd'hui, à la recherche d'opportunités d'affaires, elle analyse la concurrence, visite les salons, elle prend vraiment la dimension du marché. Nous nous donnons un an, pour définir notre stratégie et mettre au point notre politique pour la Grande-Bretagne. L'expérience nous a appris qu'il fallait savoir écouter, qu'il fallait du temps et une grande capacité d'adaptation pour travailler à l'international."



À PROPOS DE ...

"LA CHINE NE SAURAIT SE DÉVELOPPER SEULE ET LE MONDE NE PEUT SE DÉVELOPPER SANS LA CHINE"

disait à Davos Mr Cheng Peiyan, Vice Premier Ministre.

Témoignage de Sun Chang Lin, Directeur du Département Foires et Salons du Conseil Chinois de la Promotion des Affaires Internationales du Liaoning (CCPIT).

Philéas : quel est le rôle du CCPIT (Conseil Chinois de la Promotion des Affaires Internationales du Liaoning) ?

Sun Chang Lin : "Nous assurons la promotion économique de la province en encourageant les échanges entre les entreprises de la province, en mettant en place des séminaires et des échanges technologiques mais aussi en établissant des représentations permanentes à l'étranger. Nous avons également une vocation de veille économique, nous fournissons aux entreprises membres des publications scientifiques et technologiques et des informations d'ordre réglementaire sur les échanges internationaux ainsi que des études de marché."

Philéas : quelle est la principale mission du CCPIT ?

Sun Chang Lin : "Une des missions essentielles est d'organiser des salons d'envergure internationale dans la province du Liaoning. Mais notre rôle est aussi de favoriser les contacts et les projets de coopération entre les entreprises de la province et les entreprises étrangères en organisant des missions ou en recevant des délégations. Notre volonté est véritablement de nouer des coopérations avec des structures étrangères qui, comme nous, favorisent les échanges économiques."

Philéas : comment sont accompagnées les entreprises du Liaoning qui souhaitent travailler à l'international ?

Sun Chang Lin : "Le Conseil a en charge de former les entreprises et les organisations locales à l'approche internationale des affaires et dans ce contexte, nous accompagnons régulièrement ces dernières à des manifestations internationales. Par ailleurs, nous coordonnons les actions des différentes branches professionnelles et des Chambres de Commerce pour répondre aux besoins des entreprises."



En outre, d'un point de vue réglementaire, nous sommes accrédités pour viser tout type de documents commerciaux comme les certificats d'origine, les carnets ATA, etc. Enfin, nous sommes chargés de l'enregistrement des marques et brevets et intervenons également dans l'arbitrage des litiges commerciaux."

Témoignage d'André Marcon, Président de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Auvergne, suite à la mission conduite par le Président du Conseil régional d'Auvergne en juillet 2006.

"La première pierre du partenariat entre le Conseil régional d'Auvergne et la province chinoise du Liaoning (Nord Est de la Chine - près de la Mandchourie) a été posée en janvier 2006. Il s'agissait d'instaurer des relations institutionnelles durables entre les deux territoires et d'associer les forces vives à cette démarche."

Plus de 60 personnalités, acteurs auvergnats du monde économique, universitaire et de la recherche se sont impliqués dans ce projet et oeuvrent pour l'avenir du territoire. Afin de "transformer l'essai", le Conseil régional a organisé une mission collective en vue de mettre en place des coopérations universitaires, scientifiques et économiques."

Le groupe "mécanique" que j'ai conduit avec le Président de VIAMECA, M. André Malet, avait pour objectif de démarcher les entreprises, les centres de recherche, de promouvoir la convention d'affaires européenne SATCAR mais aussi d'identifier les relais politiques et économiques de cette province, en vue de mieux accompagner les entreprises de notre région intéressées à nouer des partenariats."

Avec 42 millions d'habitants, 15 000 entreprises à capitaux étrangers et 28 implantations françaises dont Michelin, cette province s'est traditionnellement développée dans l'industrie lourde et chimique. Shenyang, capitale de la province, est une base

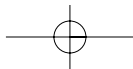


importante de la production de voitures en Chine, avec le constructeur automobile Jinbei (Brilliance) qui fabrique des minibus sous licence Toyota et des berlines haut de gamme avec BMW. On peut d'ailleurs penser que le premier véhicule propre en grande série sera chinois."

Le Liaoning demeure aussi la première province chinoise en terme de construction navale et de raffinerie tout en conservant le second rang pour l'acier et le fer, ce qui laisse à penser que des opportunités existent pour nos entreprises qui travaillent sur le secteur de l'environnement, eu égard à la dépollution des sols, de l'air et de l'eau."

Pour attaquer ce marché, il est évident qu'il est nécessaire d'avoir un accompagnement sérieux, CCI International Auvergne et son homologue sur Shenyang sont là pour accompagner les entreprises désireuses de travailler en Chine."

Dans tous les cas, il faudra rechercher la bonne formule pour être gagnant/gagnant. Ce n'est pas simple mais très motivant !"



PHILÉAS

les entreprises d'Auvergne
dans le monde

nov./ déc. 2006 - n°8

BULGARIE, ROUMANIE, C'EST PARTI !

À LA UNE

BULGARIE, ROUMANIE, C'EST PARTI !

p. 2 LES ENTREPRISES EN ACTIONS

CTL PACKAGING : À LA CONQUÊTE DE L'EUROPE DE L'EST

MATIÈRE : POURSUIVRE UNE STRATÉGIE DE NICHE EN CROATIE ET EN ROUMANIE

MISSION INDE : DÉCOUVERTE ET BUSINESS

SCIP : UNE VOLONTAIRE INTERNATIONAL EN ENTREPRISE, LA SOLUTION POUR LA GRANDE BRETAGNE

p. 3 À PROPOS DE ...

LA CHINE NE SAURAIT SE DÉVELOPPER SEULE ET LE MONDE NE PEUT SE DÉVELOPPER SANS LA CHINE

p. 4 L'INTERNATIONAL EN PRATIQUE

RAPPEL : LE CRÉDIT D'IMPÔT EXPORT ÉTENDU

DELT@ D : UN DÉDOUANEMENT ÉLECTRONIQUE PLUS RAPIDE AU MOINDRE COÛT

NEWS

FRANCE : REPÈRES SUR LE MARCHÉ DU JOUET

Dans un rapport publié deux ans après l'élargissement aux dix nouveaux pays, la Commission européenne qualifie celui-ci de succès économique, pour les anciens comme pour les nouveaux états membres.

On peut attendre un effet bénéfique similaire avec l'adhésion, le 1^{er} janvier prochain, de la Bulgarie et de la Roumanie, qui affichent un taux de croissance annuelle supérieur à 5% (période 2001-2005).

Dans la perspective de leur entrée dans l'Union Européenne, ces deux pays ont engagé des réformes politiques et économiques drastiques avec des conséquences sociales souvent douloureuses. Dans ce contexte et pour la première fois, la Commission Européenne a assorti son feu vert, de mesures de surveillance et d'accompagnement, qui inciteront la Bulgarie et la Roumanie, à poursuivre un programme de réforme qui sera contrôlé deux fois par an.

Mais, cette nouvelle étape doit être considérée comme un facteur de stabilité pour l'Europe du sud-est et comme le point final du processus de réunification du continent européen, depuis la chute du mur de Berlin. On ne saurait sous estimer l'apport politique et culturel de ces deux états, qui ont toujours été des ponts, vers l'Orient, vers le monde orthodoxe et vers la mer Noire.

La Bulgarie et la Roumanie doivent être accueillies au sein de l'Union Européenne en tant que vecteurs d'opportunités et non comme vecteurs de problèmes. En effet, leurs difficultés réelles d'instabilité politique et de précarité économique seront mieux réglées au sein de l'Union Européenne qu'en dehors. Par ailleurs, cette intégration européenne sécurisera les investissements que nos entreprises seront amenées à y faire.

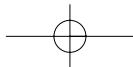
Il n'en reste pas moins qu'à 27, l'Union Européenne sera encore plus difficilement gouvernable, en l'absence d'une réforme institutionnelle, qui est bloquée depuis le rejet du projet de traité constitutionnel par la France et les Pays Bas. La pression va donc s'accroître, sur ces deux pays, pour qu'on trouve rapidement une issue au blocage.

Henri MALOSSE, Conseiller pour les affaires européennes auprès du Président de l'ACFCI, Jean-François BERNARDIN



**CCI International
Auvergne**

ensemble pour votre développement international



L'INTERNATIONAL EN PRATIQUE

RAPPEL : LE CRÉDIT D'IMPÔT EXPORT ÉTENDU

Ce crédit d'impôt permet d'accompagner les **PME** dans leur développement international. Ce dispositif est accessible aux PME employant moins de 250 salariés et ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, et à certaines sociétés de professions libérales réalisant des dépenses de prospection commerciale à l'exportation (hors Espace Économique Européen).

LES NOUVELLES DISPOSITIONS DU CRÉDIT D'IMPÔT EXPORT APPLICABLES DEPUIS LE 1ER JANVIER 2006

Le champ d'application du crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale (dit « crédit d'impôt prospection commerciale ») est étendu **aux dépenses exposées en vue d'exporter au sein de l'Espace Économique Européen**. L'obtention du crédit d'impôt est subordonnée au recrutement d'une personne affectée au développement des exportations (en CDI ou CDD ou au recours à un VIE). Il est égal à 50 % du

montant des dépenses éligibles et plafonné à 40.000 €, pour la période de 24 mois suivant le recrutement.

Quatre catégories de dépenses :

- frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection,
- dépenses visant à réunir de l'information sur les marchés,
- les frais de salons à l'étranger,
- dépenses visant à faire connaître les produits.



A noter : une instruction publiée au Bulletin Officiel des Impôts 4 A-7-06 N°35 du 24 février 2006 apporte des précisions sur les évolutions du dispositif.

Pour tout renseignement : n'hésitez pas à contacter votre Conseiller en Développement International

DELT@ D : UN DÉDOUANEMENT ÉLECTRONIQUE PLUS RAPIDE AU MOINDRE COÛT

DELT@ (Dédouanement En Ligne par Transmission Automatisée) est le programme, proposé par la douane, permettant une informatisation complète des procédures de dédouanement et la possibilité de dédouaner sur Internet. Outre le fait que la nouvelle déclaration en douane communautaire (DAU) entrera en application le 1^{er} janvier 2007, ce programme répond totalement à la nouvelle réglementation qui prévoit que d'ici 5 ans maximum, toutes les déclarations en douane devront être complètement informatisées. Il est composé de plusieurs modules correspondant chacun à une procédure de dédouanement.

LE MODULE DELT@ D : POUR LES PROCÉURES SIMPLIFIÉES DE DÉDOUANEMENT À DOMICILE

Delt@ D est le socle du nouveau système informatique de dédouanement. Il répond à tous les standards communautaires, en particulier, la prise en compte du nouveau DAU. Cette téléprocédure vous permet de transmettre vos déclarations via le guichet EDI ou DTI du portail internet produane.

Elle permet d'optimiser votre dédouanement notamment grâce à :

- l'ouverture de l'application 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 avec communication quasi immédiate du bon à enlever pour les marchandises non sélectionnées, en vue, d'un contrôle même en dehors des heures d'ouverture du bureau ;
- la faculté de ne pas joindre systématiquement vos documents d'accompagnement lors de la réception de vos marchandises avec à la clé moins de déplacement auprès de votre bureau de douane ;
- la création de déclarations anticipées jusqu'à 10 jours ;
- l'accès à des fonctionnalités, telles que la recherche des déclarations simplifiées et des déclarations complémentaires globales, le traitement dématérialisé des demandes d'invalidation et de rectification pour un dédouanement plus rapide, à moindre coût et de meilleure qualité ;
- l'accès à de nombreux outils notamment l'encyclopédie tarifaire RITA (nomenclature, réglementation, taux des droits de douane, etc.).

Pour toute information consultez : <https://pro.douane.gouv.fr>

NEWS

FRANCE : REPÈRES SUR LE MARCHÉ DU JOUET

En 2005, le chiffre d'affaires du marché du jouet traditionnel est monté à 2,6 milliards d'euros et celui des jeux vidéo à près de 1,1 milliard d'euros.

Les canaux de distribution :

- pour les jouets traditionnels : hypermarchés et supermarchés **42,9%**, enseignes spécialisées **44,3%**,
- pour les jouets traditionnels et les jeux vidéo : hypermarchés et supermarchés **42,9%**, enseignes spécialisées **34,7%**.

En bref :

- Noël est la 1^{ère} occasion d'achat pour les jouets (**53%**),
- les parents sont les principaux acheteurs suivis par les grands-parents,
- l'Asie du Sud-Est a représenté **63,5%** des importations de jouets en 2005 (sur l'ensemble des importations de la zone, 83% des jouets étaient en provenance de Chine).



Source RSNEWS - nov. 2006

