



Embarquement pour l'international : préparation au décollage

Aéroport à Venise

L'aventure de l'exportation ne s'improvise pas, que vous soyez débutant ou déjà expérimenté. Pour éviter les aléas d'un voyage mal préparé, faites-vous accompagner par des spécialistes de l'international.

L'approche de tout nouveau pays ou marché est une aventure de primo-exportation.

Si vous ignorez la signification du mot « Incoterm » (1), si vous n'avez jamais lu un article du MOCI (2), contactez un conseiller en développement international de votre CCI, même si vous ne vous estimez pas (encore) prêt. Un voyage se prépare longtemps à l'avance en s'appuyant sur tous les membres de « l'équipe de France de l'export » (Ubifrance, CCI International Pays de la Loire, Coface, OSEO, Chambres de commerce françaises à l'étranger, Conseillers du Commerce Extérieur, sociétés de portage regroupées dans la toute nouvelle association Pacte PME International). Vérifiez votre mallette d'embarquement (compétences linguistiques, staff et temps dédiés, spécificités du marché cible, capacité réelle de production, en incluant les sorties de trésorerie).

Rien ne remplace le terrain

La mutualisation est une voie pertinente. Les routards participent aux groupements export tandis que les candidats au voyage échangent chaque trimestre à l'occasion d'un atelier thématique. Les 2 publics apprécient les formations et les journées pays. Les missions multisectorielles ou organisées pour une filière sont une invitation au voyage. Pour les produits horticoles et agro-alimentaires, le SPPL (service promotion de la Chambre régionale d'agriculture) est le steward ; les opérations multisectorielles (Inde, Chine...), les filières industrielles et d'artisanat sont quant à elles préparées et accompagnées par CCI International Pays de la Loire.

Savez-vous qu'en Allemagne, l'isolation se réalise à l'extérieur des habitations contrairement à la France ? Il n'est pas évident de saisir cette spécificité sans faire escale avec des professionnels comme ont pu le vivre ces 5 entreprises ligériennes de la filière régionale menuiserie industrielle durant une mission découverte en Allemagne à l'occasion du salon professionnel triennal R+T 2009. Ce déplacement a été mis en place et accompagné par CCI International Pays de la Loire avec le soutien financier du Conseil Régional. L'escapade allemande fut encore et de partager des informations avec les membres de la filière. « La qualité des échanges entre les participants contribue à la

réussite de notre filière », analyse David Garotte, dirigeant de Tellier Brise soleil (brise-soleil et grilles de ventilation en aluminium) de Chemillé. « Il faut aller sur les salons pour découvrir ses concurrents et les nouveaux fournisseurs. Le programme ne manquait pas d'intérêt : outre le Salon de Stuttgart, la présentation du marché par l'attaché sectoriel à la mission économique en Allemagne, la visite de deux usines et la rencontre avec des fédérations professionnelles. Lors d'une visite individuelle, de tels rendez-vous n'auraient pas été possibles. Ce déplacement m'a appris que je n'avais pas la volonté d'aborder ce marché ; je ne l'aurais sûrement pas bien perçu sans me rendre sur place ».

Un nouvel aérogare

Pour mieux préparer votre voyage hors de l'Hexagone, CCI International reconstitue le 7 décembre un aérogare au Centre de formation Pierre Cointreau. Au catalogue : ateliers thématiques, conférence avec Anne-Marie Idrac, secrétaire d'Etat au commerce extérieur et remise des « Trophées International ».

Développer des partenariats

CMAR (Constructions Mécaniques Automatisées Rivard) fabrique à Durtal des véhicules spéciaux sur deux niches de métier : le nettoyage sophistiqué des centres-villes et l'entretien des réseaux de tramways. Pascal Leleu, son dirigeant depuis 2007, a utilisé le pré-diagnostic Délic export. « Nous ne partions pas de zéro, CMAR ayant une activité export, mais non structurée, et moi-même une expérience dans ma société précédente. Les trois rencontres à Durtal avec le conseiller CCI International ont permis de centraliser les idées, d'offrir un miroir de réflexions en interne et de passer à la formalisation, dont la création d'un poste export en septembre 2008. CMAR exporte 15 à 20 % de sa gamme vers des partenaires fidèles en Europe. Je vise 30 % sur des niches à minima européennes ». Pour le nettoyage des villes, CMAR sélectionne des distributeurs et les invite pour une formation produits sur place à Durtal. Des contacts ont été

pris récemment en Allemagne, en République Tchèque, en Pologne ; un nouveau partenariat est en cours avec la Belgique. Pour le tramway, le repérage des projets et de leurs promoteurs est réalisé sur la base des informations fournies par Ubifrance. Le tramway est un secteur en limite du ferroviaire, lui-même assez dynamique chez Ubifrance notamment grâce à Alstom. « Pour intensifier le grand export, nous collectons toute information pertinente : abonnement à une base de données, lettre mensuelle d'Ubifrance, journées pays de CCI International. J'ai utilisé à plusieurs reprises le dispositif SIDEX soutien individuel à la démarche export des PME d'Ubifrance qui finance en partie les frais de déplacement. Une mission en Israël s'est concrétisée par de belles retombées. J'ai aussi participé à une mission en Chine et à un salon international en Allemagne ».

Exploiter au mieux les missions multi-sectorielles

Voyage sans turbulence en classe affaires pour Stéphane Martinez. Il pilote depuis 25 ans le service commercial de Marty Sports (Saint Clément-de-la-Place) avec son frère Laurent aux commandes de la production et des approvisionnements. L'entreprise spécialisée dans la fabrication et la vente de mobilier pour stade et gymnase de collectivités exporte 15 à 20 % de sa production. Stéphane Martinez témoigne : « Dès le début, Marty Sports s'est totalement appuyé sur CCI International après une 1^{re} rencontre de sensibilisation. En 2008, suite à l'observatoire régional, nous avons été démarchés comme cible potentielle pour participer à une mission multi-sectorielle embarquant 7 entreprises ligériennes pour la Chine. Montée par CCI International en partenariat avec les Missions Economiques en Chine et le Bureau de représentation des Pays de la Loire, elle était cofinancée par le Conseil Régional à hauteur de 50% du coût total de voyage, ce qui représentait environ 2900 € d'aide pour Marty Sports. L'orga-

nisation était très professionnelle et entièrement personnalisée avec une prise en main totale (transport et transferts intérieurs, interprète pour le programme des rendez-vous individuels, réunion de préparation en France et une réunion introductive de groupe à l'arrivée). La mission de prospection s'est déroulée deux semaines après le parcours de la flamme olympique à Paris. Comme fournisseur dans ce domaine sensible de l'équipement sportif, je n'ai eu que deux rendez-vous annulés. Si aucun contrat n'a été signé, le grand bénéficiaire a été de nous forger une première idée. Les Chinois fabriquent des produits similaires aux nôtres, mais de qualité différente. L'option de fournir du haut-de-gamme en fabriquant sur place a été vite écartée. La politique export de Marty Sports est plutôt de trouver des distributeurs dans les pays cibles, avec une prédilection pour l'athlétisme ». Stéphane Martinez rajoute : « Les interlocuteurs de CCI International nous invitent à nous regrouper sur des missions ou actions pour bénéficier d'aides à l'export. Aussi, nous envisageons une mission sectorielle sportive nous associant, entre autres, aux chronomètres de Bodet et aux sols sportifs d'une société du Mans ».



Aéroport Bouguenais à Nantes

1 International commercial Terms

2 MOCI : "Moniteur du Commerce International", revue professionnelle bimensuelle.

Volontaire International en Entreprise (VIE), l'ambassadeur de votre entreprise

Olivier Dupré, directeur commercial et marketing de Gratien & Meyer (élaboration et négoce de vins tranquilles et effervescents à Saumur) rappelle combien un VIE est un ambassadeur de marque, dans tous les sens du terme. « Pour redynamiser notre marché américain, nous avons choisi de soutenir notre importateur basé à New York avec un VIE sur une mission de 15 mois. Jane Taverson rayonne sur les 50 États depuis cette base de la côte Est, soutenant la force de vente du réseau des distributeurs régionaux. Le Conseil Régional finance le salaire pendant 12 mois ; les 3 mois supplémentaires sont à la charge de l'entreprise tout comme les frais de déplacement vers les

Etats-Unis et localement, les échantillons et la documentation. Attention, on ne parachute pas un VIE dans un pays, quel qu'il soit. Engager un VIE est un deal qui ne fonctionne qu'avec une structure d'accueil. Il faut assurer un suivi constant, nous correspondons chaque semaine par téléphone ou par Internet ». La formule a si bien réussi qu'elle se pérennise. Jane Taverson est embauchée comme responsable de zone nord-Atlantique. Auparavant, elle assure un coaching d'un nouveau VIE survolant la côte Ouest des Etats-Unis afin de poursuivre le travail de fond engagé. Gratien & Meyer a sollicité en parallèle un autre contrat VIE pour le Japon.



Ambiance aérogare

Pour vous sensibiliser à la prospection hors de l'Hexagone, la CCI de Maine-et-Loire et CCI International Pays de la Loire mettront en lumière des exemples d'entreprises ayant réussi leur « Embarquement pour l'international » à l'occasion d'une soirée festive le 7 décembre au Centre de formation Pierre Cointreau. Au catalogue, des ateliers thématiques, une intervention d'Anne-Marie Idrac, secrétaire d'Etat au commer-

ce extérieur, et la remise des « Trophées International » (lancement du concours ce mois-ci auprès des entreprises exportatrices du Maine-et-Loire).

Pour vous inscrire au concours ou participer à la soirée du 7 décembre, contacter Marion Closier, Pôle Innovation - International, (02 41 20 54 50) ou international@maineetloire.cci.fr

Le Hub pour l'Export

CCI International (www.international.paysdelaloire.cci.fr) prépare les entreprises à leur développement international en proposant notamment des pré-diagnostic évaluant le besoin et la capacité d'une entreprise à aller chercher des nouveaux marchés à l'étranger. CCI International est partenaire d'Ubifrance en Pays de la Loire et membre du réseau Enterprise Europe Network (mise en relation gratuite entre entreprises) soutenu par l'Union européenne. Ubifrance (www.ubifrance.fr) avec son réseau de missions économiques en poste à l'étranger accompagne des entreprises lors des salons et missions. Les manifestations organisées par Ubifrance sont en partie financées par l'Etat et par la Région.

En complément de financement, Oséo (ex Anvar) (www.oseo.fr), spécialisé dans le financement des entreprises innovantes, propose entre autres le PPE (prêt pour l'export). La Coface (www.coface.fr), agence de gestion des garanties publiques à l'exportation pour le compte de l'Etat, offre comme produits-phare l'assurance-prospection couvrant le risque d'un éventuel échec commercial et l'assurance-crédit moyen terme facilitant le crédit fournisseurs. La Coface et Oséo peuvent se partager les risques dans certaines opérations.

Parmi leur offre de service (recherche de partenaires, recrutement du personnel étranger,...) les Chambres de Commerce Françaises à l'étranger (www.uccife.org) proposent des domiciliations aux entreprises qui souhaitent s'implanter à l'étranger.

Les entreprises peuvent s'appuyer sur l'expérience des conseillers du commerce extérieur (www.cncccf.org) et sur celle des grands groupes réunis dans l'association Pacte PME International (www.pactepme.org).

Innover, un levier pour l'international

Jean-Marie Humeau dirige à Jallais la société Sojadis (création et installation d'équipements sur des véhicules pour clients handicapés). « N'étant satisfait ni des produits du marché, ni de leur qualité, j'ai développé mon 1^{er} produit avec une aide d'OSEO. Grâce à la création du bureau d'études en 95, l'aventure s'est envolée avec une multiplication des chantiers et des embauches ».

L'export s'imposait pour le dirigeant choletais. Tout d'abord, Sojadis a protégé sa propriété intellectuelle par le dépôt de la marque SOJADIS®, des modèles et des brevets en France et dans toute l'Europe. En novembre 2008, une nouvelle étape a été franchie avec l'installation d'un Volontaire International en Entreprise à Bruxelles. Parallèlement, Sojadis

avait contacté un avocat spécialisé en droit européen de l'automobile pour les contrats de distributeur exclusif et distributeur agréé. « Nos 4 documents de base sont traduits avant d'approcher un nouveau pays », ajoute ce perfectionniste de l'export. Les visites de prospection du VIE ont déjà apporté 5 clients en Belgique et même un client en Hollande. Le VIE élargira son territoire avec l'objectif d'attaquer l'Allemagne dès fin 2009. Avec l'arrivée d'autres clients en Angleterre et en Italie, Jean-Marie Humeau ambitionne un cluster européen d'entreprises où chacune fabriquerait un sous-élément des produits Sojadis ; ambition concrétisée dès septembre par une 1^{ère} rencontre à la fois conviviale et business.