

à la une

L'Exposition Universelle à Milan en 2015 – un évènement majeur aux portes de Rhône-Alpes

Après l'édition de 1906, Milan accueille de nouveau l'Exposition Universelle en 2015. Le thème pour cette édition est « Nourrir la planète, énergie pour la vie », ce qui implique l'agriculture, mais aussi la santé, la recherche, l'éducation et les traditions.

110 hectares, situés au nord-ouest de Milan et proche de Fiera Milano seront dédiés à l'EXPO. A l'entrée du site se trouveront des serres et des champs d'écosystèmes agricoles. Le budget annoncé pour l'aménagement du site est de 1,7 Mds €, dont 49 % financés par l'Etat, 38 % par la Mairie, la Région et la Province et les 13 % restants par des financements privés.

Un budget supplémentaire de 11,8 Mds € est annoncé pour les travaux d'infrastructures urbaines : 3 nouvelles autoroutes, un programme Grande Vitesse Ferroviaire et 2 lignes de métro.

Courant 2011, ou au plus tard début 2012 les 18 premiers appels d'offres pour 670 M € seront publiés sur la Gazette Officielle Européenne :

- > préparation des terrains (90 M €)
 - > travaux d'urbanisation (240 M €)
 - > construction des différents bâtiments dont Palazzo Italia (50 M €), les serres (75 M €), le Centre de Performance (77 M €), l'espace Entreprise Joint Corporate (49 M €), mais aussi l'aménagement externe, les services d'assurance et d'audit.
- 90 M € seront investis pour la dépollution des sols et la bonification des terrains.



A ce jour, il n'est pas décidé qui gèrera ces appels d'offres et s'ils seront regroupés.

Le fait qu'EXPO 2015, la société spécialement créée pour l'organisation de l'évènement, délègue la gestion à Infrastrutture Lombarda Spa est une des hypothèses.

Il semble aujourd'hui que la priorité soit donnée aux entreprises italiennes et que les procédures d'appels d'offre simplifiées ou procédures extraordinaires les favorisent. Pour la fourniture de services et d'aménagements, les critères de concurrence devraient être respectés.

Il est donc important d'avoir un contact rapide avec les institutions et les entreprises italiennes déjà positionnées sur l'EXPO 2015. Une rencontre acheteurs avec les organisateurs et les entreprises italiennes, pilotée par Ubifrance, est programmée pour octobre 2011.



à noter

Le Service International accompagne les entreprises dans leurs premiers pas à l'export à travers le Programme

« Nouveaux Exportateurs »

Destination Internationale : 2 heures pour acquérir les informations de base pour engager son entreprise à l'international

Valid'Export : 2 demi-journées de travail pour valider un projet et mettre en œuvre les premières démarches export

Objectif Export : 4 jours de formation pour mettre en place la stratégie export de l'entreprise

La réglementation du Commerce Extérieur évolue constamment. Pour vous permettre d'intégrer ces évolutions dans votre travail quotidien, le Service International vous propose une série de formations :

8 ET 9 SEPTEMBRE 2011

Formation/action « Optilog »

Pour optimiser le coût des opérations logistiques de l'entreprise à l'international (douane/transport)

4 étapes réparties en formation et accompagnement sur 3 mois

22 SEPTEMBRE 2011

Incoterms 2010

résultats du sondage et débat sur place

4 ET 5 OCTOBRE 2011

Formation/action : « Vision Internationale » les clés pour gérer la TVA dans les opérations internationales : règles applicables et obligations

17 ET 18 OCTOBRE 2011

Formation/action : « Vision Internationale » les clés pour gérer l'origine des marchandises : comment la définir et la déclarer

Pour votre développement commercial, le Service International organise des réunions et/ou des missions sur des secteurs d'activités et des pays ciblés :

27 SEPTEMBRE 2011

Journée pays Algérie

4 OCTOBRE 2011

Journée pays Emirats Arabes Unis et Arabie Saoudite

Renseignements et inscriptions :

Gabrièle Gachet - 04 75 75 70 23
g.gachet@drome.cci.fr

Françoise Vernusse - 04 75 75 70 05
f.vernusse@drome.cci.fr

focus sur...

La facture énergétique de la France comparée à ses voisins

Etude pour l'année 2010

La part de la facture énergétique dans le PIB est de 2,5 % en 2010 mais reste toutefois moindre que lors des deux premiers chocs pétroliers de 1973 et 1979. Rapportée au PIB, elle est également relativement moins importante que celle de nos voisins comme l'Allemagne, l'Italie ou l'Espagne.

En 2010, avec la reprise de l'activité économique et la flambée du prix du baril de Brent, la facture s'est alourdie.

Elle a atteint -47,8 milliards d'€ contre -39,7 milliards en 2009.

A cause de la hausse quasi continue du prix du baril de pétrole, ce creusement du déficit énergétique a commencé au début des années 2000.

Mais la situation actuelle est très différente des années 1973 et 1979, dates des deux chocs pétroliers. Alors qu'en 1981, les importations d'énergie représentaient 29 % du total des importations, elles ne représentent que 15% en 2010.

En France, la production d'énergies alternatives au pétrole, notamment l'énergie nucléaire, s'est développée et le pays a diversifié ses approvisionnements énergétiques par rapport aux chocs précédents.

Ainsi en 2010, on compte 119 pays fournisseurs d'hydrocarbures naturels et produits pétroliers raffinés contre 83 en 1994. Le Proche et Moyen-Orient ne représentent plus que 11 % des approvisionnements contre 26 % en 1994.

La part de l'Afrique (Lybie, Nigéria, Algérie) reste stable (21 %). C'est l'Europe qui a profité de cette diversité d'approvisionnements (62 %).

Avec 2,5 %, la facture énergétique française est inférieure à celle de ses grands voisins européens.

En effet, en Allemagne et en Espagne, le ratio se situe autour de 3 % et il est de 3,3 % en Italie.

Dans la plupart des pays européens, l'intensité énergétique (*) s'oriente à la baisse au milieu des années 90. En 2009, les niveaux d'intensité énergétique des pays de l'UE ne sont pas très éloignés.

(*) L'intensité énergétique est le rapport de la consommation intérieure brute d'énergie (mesurée en

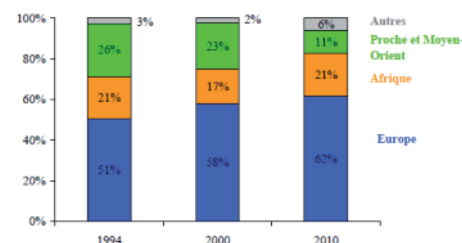
kilogramme d'équivalent pétrole) au PIB en volume.

Le ratio de dépendance énergétique (rapport des importations nettes d'énergie à la consommation brute d'énergie et aux stocks) révèle certaines disparités entre les pays.

L'Espagne et l'Italie affichent un taux proche de 80 % car ces deux pays ne disposent que de faibles ressources internes.

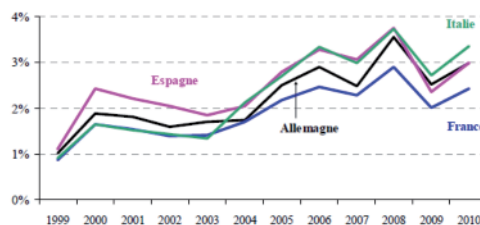
De son côté, l'Allemagne est proche de 60 % du fait d'une production d'énergie nucléaire (représentant un tiers de la production française) et à celle du charbon. Avec l'énergie nucléaire, la France a une dépendance av

Importations d'hydrocarbures naturels et de produits pétroliers raffinés par zone géographique (en %)



Source : Douanes (Données CAF/FAB brutes, non enrichies)

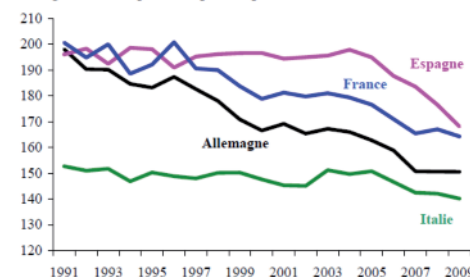
Evolution de la facture énergétique de la France, Allemagne, Espagne, Italie (en % du PIB)



Source : Eurostat

Evolution de l'intensité énergétique* en France, en Allemagne, en Espagne et en Italie

en kilogramme d'équivalent pétrole par 1000 euros



Source : Eurostat

Source : Direction générale des douanes et droits indirects

infos pratiques

Union Européenne et Corée du Sud

Un nouvel accord de libre-échange (ALE) qui entrera en vigueur au 1^{er} juillet 2011.



La Corée du Sud offre un potentiel commercial important pour les entreprises françaises travaillant à l'international.

Les exportations de la Corée sont très spécialisées et les quatre plus grands conglomérats (Samsung, Hyundai, LG et SK) assurent plus de la moitié des exportations du pays.

Les importations coréennes ont quant à elles augmentées de 32 % en 2010 par rapport à 2009 totalisant 428 Mds USD. Au classement des fournisseurs, on retrouve la Chine avec 17 % des importations totales suivie du Japon, des États-Unis et de l'Union Européenne. La France se situe au deuxième rang des pays européens fournisseurs de la Corée.

Dans ce contexte, cet Accord de Libre Echange est très important pour les entreprises qui ont des clients coréens, qui souhaitent prospecter ce marché ouvert ou qui y achètent des produits.

Grâce à cet accord, les entreprises des deux parties pourront, à partir du 1^{er} juillet 2011, commercer plus librement et plus facilement.

Cet accord permettra aux importateurs des deux parties de bénéficier de préférences tarifaires sur condition d'origine préférentielle, selon des règles d'origine qui se veulent simplifiées.

Contrairement aux autres accords de libre-échange, l'EUR 1 n'attestera pas de l'origine préférentielle. Pour tout envoi de moins de 6000 €, l'exportateur communautaire ou coréen pourra attester l'origine préférentielle en portant une déclaration d'origine sur facture selon un texte prédéfini.

Par contre, au-delà de 6000 €, l'exportateur devra être agréé par sa douane.

Il pourra ainsi porter cette déclaration d'origine sur facture et permettre à son client de bénéficier de la préférence tarifaire en vigueur sur son produit en fonction de la nomenclature douanière inscrite.

Le JOUE n° L 127 du 14 mai 2011 valide les textes de l'accord, les règles d'origine, le démantèlement tarifaire.

Toute entreprise communautaire n'ayant pas le statut d'Exportateur Agréé et souhaitant vendre en Corée du Sud doit déposer une déclaration préalable d'origine (DPO) auprès de son bureau de douane.

> Pour la Drôme : gestion-procedures-isle-dabeau@douane.finances.gouv.fr

Le BOD n°6833 du 20 juillet 2009 traitant du statut « d'Exportateur Agréé » pour la certification de l'origine sur facture est disponible sur le site de la douane (<http://www.douane.gouv.fr/data/file/5886.pdf>)

Si vous souhaitez en savoir plus ou si vous voulez être accompagné dans votre procédure de demande « d'Exportateur Agréé » contacts à la CCI de la Drôme :

Françoise VERNUSSE - Tél. : 04 75 75 70 05
f.vernusse@drome.cci.fr

Gabrièle GACHET - Tél. : 04 75 75 70 23
g.gachet@drome.cci.fr

autour du monde

Importation en Union Européenne

L'Union Européenne réforme son régime d'importation pour les pays en développement.

Adopté le 10 mai 2011, le projet de nouveau système de préférences généralisées (SPG) entrera en vigueur en 2014. Il a été présenté vendredi 13 mai aux ministres européens du commerce.

La Commission Européenne prévoit de concentrer ses préférences à l'importation aux pays en développement les plus pauvres.

Le Système de Préférence Généralisée (SPG) qui accorde aux pays en développement des préférences tarifaires spécifiques (taux de droits réduits ou nuls par exemple) sera limité à 80 pays contre 176 actuellement, ceci afin de tenir compte de l'émergence de certains pays en développement plus avancés qui sont désormais compétitifs au niveau mondial.

La Commission Européenne cherche à encourager davantage de pays à respecter les principales conventions internationales relatives aux droits de l'homme, aux normes de travail, à la protection de l'environnement et à la bonne gouvernance dans le cadre du régime SPG+ qui octroie des concessions commerciales supplémentaires aux pays vulnérables au niveau commercial.

Informations complémentaires :

> Service International CCI de la Drôme
g.gachet@drome.cci.fr - f.vernusse@drome.cci.fr

■ ■ ■ votre CCI vous emmène...

Flegmatique mais pas trop – doing business in Great Britain

Derrière la politesse et le fair-play britannique se cache une exigence certaine de professionnalisme. Le raisonnement de nos voisins est plutôt pragmatique qu'analytique. Voici quelques clés pour se mettre au diapason britannique.

Contrairement à d'autres pays, où une première rencontre permettra de valider le sérieux d'une entreprise et peut de ce fait être plus ou moins longue, l'acheteur britannique décidera au bout de 5 minutes si votre offre l'intéresse ou pas. Il est submergé de travail, très sollicité et attendra de vous de lui présenter vos atouts et avantages dans un minimum de temps. Les avantages pour lui doivent être clairement explicités. Il ne suffit donc pas d'énumérer des caractéristiques techniques et spécifiques de votre produit ou service, il faut les traduire en avantage concret pour son entreprise et/ou son travail au quotidien.

Ceci change par rapport au mode plutôt analytique qui nous est familier. Ainsi, l'acheteur britannique ne s'attache pas à trop de détails, de graphiques ou de chiffres, non plus à des schémas complexes qui expliquent un processus dans votre entreprise. Il attendra que votre offre soit conforme à ses besoins avec des explications simples, directes et concises.



La préparation d'un entretien requiert donc une attention particulière.

Non seulement, il faut bien identifier vos avantages concurrentiels et les « traduire », mais aussi essayer d'appréhender le réel besoin de votre interlocuteur. Lors de l'entretien, il appréciera une écoute active. Celle-ci passe par la reformulation jusqu'à ce que vous soyez tous les deux sûrs de vous être compris. Il déteste être coupé et s'arrêtera de parler dès que vous prenez la parole.

D'une manière générale, l'acheteur britannique n'apprécie guère que vous lui exposiez que son besoin est un défi en énumérant les problèmes et les difficultés. Il attend de

vous des solutions, sans pour autant espérer des miracles. Il préfère largement avoir une solution rapide, même si elle est hautement perfectible, que de passer du temps dans la recherche d'une solution presque parfaite, sans avoir une ébauche intermédiaire. Le fait de ne pas pouvoir répondre à 100 % de ses questions et de lui apporter la réponse après vérification, crédibilise votre démarche. La même chose vaut pour la présentation de votre offre : donner un ou deux points négatifs crédibilise ses multiples points positifs.

Les produits français ont une très bonne image au Royaume-Uni. Toutefois, l'acheteur britannique reproche à ses fournisseurs français le manque de communication et de transparence en cas de changement de planning.

L'appréciation du risque pays :

La Coface note le Royaume-Uni A 3 pour le risque pays et A 1 pour l'environnement des affaires. Selon son analyse, l'activité ralentira cette année (+1 %), freinée par les mesures de rigueur économique. Les coupes claires dans les dépenses publiques, la hausse de la TVA de 2,5 points en janvier 2011, de l'augmentation des prix de l'énergie et des produits alimentaires qui pousse l'inflation autour de 4 %, la quasi-stagnation des salaires réels, la détérioration du marché du travail avec un taux de chômage élevé autour de 8 % inciteront les ménages à réduire leur consommation et à amorcer leur désendettement (plus de 150 % de leur revenu disponible). Néanmoins, ils pourraient encore cette année tirer sur leur épargne (5,4 % du revenu disponible au premier trimestre 2011).

L'atonie des transactions immobilières devrait entraîner une baisse d'environ 10 % par rapport au point haut de 2010. L'investissement public devrait chuter de manière très prononcée, et celui des entreprises, qui s'est contracté au premier trimestre, devrait ne progresser que faiblement sur l'ensemble de l'année. Malgré la persistance probable d'un taux de



change favorable, le dynamisme des exportations de biens et services sera partiellement enrayé par le ralentissement attendu de la demande des principaux clients du Royaume-Uni, la zone euro en particulier qui représente 50 % des expéditions vers l'étranger. Grâce à la réduction des dépenses de l'Etat, le déficit budgétaire se contractera. En revanche, la dette publique continuera de grimper à plus de 80 % du PIB (contre 52 % avant la crise).

POINTS FORTS :

- > **Autonomie** de la politique monétaire de la Bank of England
- > **Diversification** de l'économie vers des produits à forte valeur ajoutée
- > **La balance des services est excédentaire**
- > **Production d'hydrocarbures** couvrant les trois-quarts des besoins énergétiques
- > **Flexibilité du marché du travail**, en particulier dans les services

POINTS FAIBLES :

- > **Politique budgétaire très restrictive**
- > **Désindustrialisation**
- > **Poids important** du secteur public
- > **Endettement élevé** des ménages et des entreprises