

à la une

International et innovation, une interdépendance si logique...

Pour pouvoir se développer à l'export, il faut démontrer un avantage concurrentiel.

Un produit ou service innovant trouve souvent son marché en France et à l'international.

Les produits et services voyagent avec une facilité déconcertante d'un bout à l'autre du globe. Certes, il faut une expertise logistique pour y parvenir, mais industriels et consommateurs sont habitués à utiliser des produits et services venant des quatre coins du monde. L'entreprise doit garder son avantage concurrentiel, continuer à investir et à innover. Le fait de travailler à l'international et ainsi être confrontée à différentes manières d'utilisation, peut alors être une source d'idée importante pour elle.

Prenons l'exemple de deux préoccupations qui démontrent bien le lien entre innovation et international :

La protection de la propriété industrielle et intellectuelle

Même si un nouveau produit ou procédé est a priori destiné au marché domestique, l'entreprise a intérêt à se protéger aussi sur les pays où sont installés ses concurrents et sur les pays où elle pense faire sous-traiter une partie du produit fini. Dans certains pays, le délai entre le dépôt d'une demande de protection de marque et son entrée en vigueur, peut être très long : en Chine, ce délai peut atteindre 3 ans. Vu l'importance des échanges au sein de l'Union européenne, une protection minimale sur l'Europe est conseillée.



Les normes et réglementations

Pour être vendu sur un marché, un produit doit respecter les normes et réglementations en vigueur. La base minimale est donc la réglementation européenne. Sur ce sujet, il est surtout intéressant pour une entreprise d'adopter une position de prospective par rapport aux normes et réglementations en préparation.

Ainsi, elle peut transformer une contrainte en avantage concurrentiel ayant ainsi des débouchés potentiels dans d'autres pays que la seule France.

Les thématiques protection de la propriété industrielle et intellectuelle, et normes et réglementations seront traitées lors de la Journée de l'Innovation qu'organise la Chambre de Commerce et d'Industrie le 19 novembre 2012.



à noter

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

« Go Export » :

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

LES PROCHAINES RÉUNIONS À LA CCI DE LA DRÔME

18 septembre 2012 :

Réunion : « L'e-commerce à l'international »

19 novembre 2012 :

La Journée de l'Innovation

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

15 ET 16 OCTOBRE 2012

Formation/action : « **Vision Internationale** »
les clés pour gérer l'origine des marchandises.

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...

Go Export pour réussir son projet à l'international

Plan PME – Cap sur la croissance : le soutien de la Région Rhône-Alpes aux entreprises industrielles ou services à l'industrie

Dans le cadre de la stratégie régionale de développement économique et d'innovation 2011 – 2015, la Région Rhône-Alpes a lancé le Plan PME, en lien avec l'Etat.

Il s'adresse aux entreprises industrielles ou services à l'industrie de moins de 250 salariés*. Son objectif est donner accès à des experts pour renforcer la performance de l'entreprise, impulser la création d'emplois et doper la croissance.

Les points d'entrée dans le Plan PME se font par 8 domaines : Stratégie, Finance, Performance, Systèmes d'Information, Commercial, Innovation, Environnement, Ressources Humaines. L'entreprise peut ainsi trouver un parcours d'accompagnement dans la durée.

Le développement à l'international est un levier incontestable de croissance : l'entreprise peut augmenter son chiffre d'affaires, conquérir de nouveaux marchés, anticiper l'évolution de la concurrence et clarifier ses objectifs commerciaux.

Go Export lui permet de :

- > **intégrer l'export** dans sa stratégie d'entreprise en définissant et formalisant une stratégie export durable,
- > **évaluer ses capacités** à exporter en analysant ses atouts face aux exigences liées à l'exportation,
- > **mettre en œuvre** un plan d'actions à l'international en déployant son plan de prospection et en trouvant de nouveaux réseaux,
- > **déterminer** et mettre en place les financements nécessaires en évaluant le coût du programme d'actions et en mobilisant les financements publics et privés disponibles,
- > **rechercher** et sélectionner des marchés cibles en fonction de l'offre de l'entreprise et choisir son mode d'entrée.



La Chambre de Commerce et d'Industrie de la Drôme propose deux modules adaptés à l'étape de réflexion export de l'entreprise :

Valid' Export :

Cette méthode s'adresse aux entreprises qui souhaitent **mettre en œuvre rapidement une nouvelle démarche de prospection à l'export** et qui ont déjà un projet pressenti.

Valid'Export permet, dans un délai assez court, de valider son projet, qui sera étudié, sans approfondir la stratégie de l'entreprise, de déterminer un plan d'actions et mettre en place les financements nécessaires.

Deux séances de travail individuel permettent :

- > **d'analyser** les forces et faiblesses de l'entreprise et le marché envisagé,
- > **de confirmer** les choix de marchés, écrire le plan d'actions avec le budget correspondant.

L'entreprise est épaulée pour démarrer son plan d'actions techniques et/ou géographiques.

Objectif Export :

Cette méthode s'adresse aux entreprises qui souhaitent structurer leur démarche à l'export, bâtir un plan d'actions et mettre en place les financements nécessaires.

Des séances collectives permettent :

- > **d'échanger** avec les autres entreprises et d'enrichir sa réflexion

Des séances individuelles permettent :

- > **d'identifier** les atouts et les faiblesses de l'entreprise dans les grandes fonctions (produits, production, commercial, finances,...)
- > **d'évaluer** les ressources et moyens disponibles par rapport aux exigences de l'international (Choix des marchés cibles, des partenariats à mettre en place).

L'entreprise est suivie pour la mise en œuvre du plan d'actions.

A ce jour, plus de 200 entreprises drômoises ont suivi une de ces deux méthodes.



* Le Plan PME s'adresse aux entreprises industrielles ou service à l'industrie, implantés en Rhône-Alpes, entre 4 et 250 salariés, avec un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 50 millions d'euros et un total bilan inférieur à 50 millions d'euros. Elle ne doit pas être filiale à plus de 25 % d'une entreprise ne correspondant pas à ces critères.

infos pratiques

L'espèce tarifaire, qu'est-ce que c'est ?

Espèce tarifaire, code douanier, nomenclature douanière, SH code, Customs tariff,... chacun y va de son appellation mais tous ces termes désignent une seule et même chose : la désignation douanière d'une marchandise par un nombre dans une nomenclature.



Soyons plus précis.

L'espèce tarifaire est la dénomination qui est attribuée, en fonction de ses caractéristiques, à une marchandise dans le tarif douanier commun (TDC) en vertu de l'article 28 du code des douanes national.

Le rôle du tarif douanier commun est d'harmoniser les droits de douane pour toutes les importations des 27 Etats membres, quel que soit le point d'entrée en Union européenne.

A l'importation comme à l'exportation, l'espèce tarifaire est primordiale et détermine :

- > le taux de douane applicable à la marchandise mais aussi les mesures de politique commerciale (droits antidumping, contingents par exemple)
- > les normes de sécurité, les formalités sanitaires ou phytosanitaires,...
- > les mesures de prohibitions ou d'embargos, la politique agricole commune,
- > la fiscalité intérieure
- > les statistiques du commerce extérieur.

L'espèce tarifaire est composée de 10 chiffres au maximum.

Il existe plusieurs niveaux de nomenclature (voir tableau ci-dessous).

- > La Position tarifaire (les 4 premiers chiffres) est déterminée au niveau mondial par l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD). Elle est utilisée notamment pour l'application des règles d'origine.
- > Le Système Harmonisé (les 6 premiers chiffres) est défini par le Conseil de Coopération douanière de l'OMD. Il est commun à 144 pays dans le monde.
- > La nomenclature combinée (les 8 premiers chiffres) est décidée au niveau communautaire. C'est cette nomenclature qui est à porter sur la Déclaration d'échanges de biens (DEB) pour les flux intracommunautaires.
- > Le TARIC (la totalité de l'espèce tarifaire, soit 10 chiffres) est défini au niveau communautaire.

Schéma de l'espèce tarifaire :

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Position tarifaire | | | | | | | | | |
| Nomenclature du Système Harmonisé (SH) | | | | | | | | | |
| Nomenclature combinée communautaire (NCC) | | | | | | | | | |
| Tarif Intégré Communautaire (TARIC) | | | | | | | | | |

Il permet d'appliquer les mesures réglementaires communautaires comme les droits de douanes, les contingents tarifaires, les licences, les droits antidumping,.... Les importations et les exportations sont à déclarer sur le DAU (Document Administratif Unique) en case 33 avec la nomenclature du TARIC.

Comment trouver la bonne nomenclature pour ses produits ?

Il est important de souligner que, même si c'est un professionnel du dédouanement qui a décidé de la nomenclature à utiliser, **l'entreprise reste seule responsable vis-à-vis des douanes du classement tarifaire.**

A partir du 1^{er} janvier de chaque année, une nouvelle version de la Nomenclature combinée (8 chiffres) est applicable. Elle paraît au Journal Officiel de l'Union européenne vers le mois de novembre de l'année précédente.

Seul, le Renseignement Tarifaire Contraignant (RTC) permet à l'entreprise d'obtenir un avis officiel de la part de la Douane. Le RTC lie tous les services douaniers de l'Union européenne quel que soit l'Etat membre qui l'a délivré sous réserve que la marchandise corresponde à celle qui y est décrite. Gratuit, il est valable 6 ans (sauf si la nomenclature combinée change entre temps). La Direction Générale des Douanes s'engage, dans le cadre de sa certification de service à traiter une demande complète de RTC sous 45 jours. La demande de RTC peut s'effectuer par téléprocédure sur le portail sécurisé de la douane (<https://pro.douane.gouv.fr>) ou par courrier sur le formulaire cerfa n° 11026*03.

La demande de RTC accompagnée si besoin de documentation, catalogue, échantillons,.... est à envoyer au Bureau EI – Groupe RTC de la Direction Générale des Douanes et Droits indirects – 11, rue des deux communes – 93558 MONTREUIL CEDEX.

Informations complémentaires :

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

autour du monde

Le statut d'Exportateur Agréé

Si l'exportateur a obtenu une autorisation lui conférant la qualité d'Exportateur Agréé «EA»,

de la part des autorités douanières du pays d'exportation, plus besoin :

- > d'EUR I ou d'EUR MED
- > de visa à la douane
- > de rédiger une déclaration d'origine sur facture lorsque la valeur des produits exportés est inférieure à 6 000 €.

Le statut d'Exportateur Agréé se traduit par un numéro d'autorisation unique délivré à tout exportateur. Il permet de simplifier les formalités d'exportation et de garantir les informations relatives à l'origine préférentielle que l'exportateur certifie sur la facture ou les autres documents commerciaux.

Comment obtenir ce statut pour vos exportations :

Il faut remplir une «**déclaration préalable d'origine**» (DPO) pour les marchandises d'origine communautaires* associées aux pays d'exportations que vous voulez couvrir par le statut d'exportateur agréé.

* L'origine préférentielle permet d'obtenir des droits de douane réduits ou nuls pour vos clients des pays ayant conclu un accord de relations commerciales préférentielles avec l'Union européenne.

Pour vous aider dans votre démarche d'obtention du statut d'Exportateur Agréé :

Service International – Françoise Vernusse
04 75 75 70 05 ou
f.vernusse@drome.cci.fr



■ votre CCI vous emmène...

La Côte d'Ivoire

Pays francophone, la Côte d'Ivoire pourrait bien devenir un des prochains pays émergents tant sa richesse agricole et minière lui offre un potentiel de développement. Les prévisions de croissance y sont fortes : + 8,5 % en 2012, + 6 % en 2013 et se basent sur une économie diversifiée. Depuis la fin de la guerre civile, la concurrence mondiale y est devenue plus vive. Toutefois, les dirigeants politiques affichent une nette préférence pour les Français. C'est donc le moment d'aborder ce marché et d'y consolider ses positions.

Depuis mai 2011, l'activité économique a repris son cours avec la réouverture des ports, des banques et de l'administration publique.

Présente dans tous les domaines, la France est le deuxième partenaire commercial de la Côte d'Ivoire avec 11,9 % des échanges totaux.

Le pays se transforme très vite, les besoins de la population décuplent et les opportunités d'affaires se multiplient, de l'agroalimentaire à l'immobilier, en passant par le matériel médical, les télécommunications ou la réhabilitation d'infrastructures...

Si l'on ajoute à cela un assainissement des finances extérieures, le retour de l'investissement, de multiples axes de croissance dans tous les secteurs de l'économie, on comprendra pourquoi ce marché est à prospecter dès maintenant.

Voici quelques secteurs porteurs à la loupe :

La Côte d'Ivoire, 1^{er} pays producteur de cacao (près de 40 % du marché) possède de solides atouts avec un secteur primaire fort qui représente 33 % de son PIB :

> **L'offre agroalimentaire** locale se concentre sur quelques grandes catégories de produits finis, généralement prêts à la consommation directe : boissons, lait et produits dérivés, produits carnés, produits de la minoterie et de la panification,

préparations à base de fruits et légumes. Cette industrie locale présente des opportunités pour les fabricants d'équipements. Toutefois, elle ne répond que très partiellement aux besoins de la population.

L'activité agro-industrielle est largement dépendante des importations pour ses fournitures d'intrants, qu'il s'agisse de poudre de lait, d'arômes ou de concentrés de fruits.

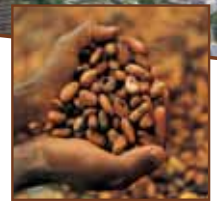
> **Le secteur des biens de consommation** est riche et fortement dépendant des importations de produits ou d'intrants de la parfumerie/cosmétique, de la quincaillerie générale, du second œuvre du bâtiment. Le besoin d'offre d'emballages dits complexes est important. D'une manière générale, le secteur de la santé et de la pharmacie présente des intérêts pour d'éventuels investissements.

Les activités secondaires, avec 27 % du PIB, sont dominées par les mines avec d'importants gisement répertoriés non exploités (or, diamant, fer, cuivre-nickel, bauxite, tantalite, manganèse), mais aussi :

- > **L'énergie** (éclairage public, réduction économique d'énergie, énergie solaire).
- > **Le pétrole** (opportunités dans la sous-traitance, construction de gazoducs, installation de cuves de stockage).
- > **Les transports** (projet de construction d'un terminal minéralier au port de San Pedro et d'un chemin de fer).
- > **L'environnement** (dépollution de la baie lagunaire d'Abidjan, collecte, traitement et valorisation des déchets urbains, construction d'unités de traitement de déchets solides).
- > **Les infrastructures économiques** (construction de ponts, bitumage et renforcement des principaux axes routiers urbains et intra urbains).

Le secteur tertiaire avec 40 % du PIB est fortement dominé par :

- > **Les activités bancaires** avec un réseau bancaire dense d'environ 450 agences et bureaux et un taux de bancarisation de seulement 12 %.
- > **La téléphonie mobile** (5 opérateurs pour environ 16 millions d'abonnés).



> **Les TIC** : un secteur qui croît au rythme annuel de 8 %.

Le gouvernement ivoirien met en place sur 2012-2015 un plan d'investissement d'environ 4.500 milliards FCFA (9 milliards USD) assuré par le secteur public et 6.500 milliards FCFA (13 milliards USD) par le secteur privé. Les projets clés du plan national de développement 2012-2015 sont l'éducation, la formation, la santé, les infrastructures : transport, énergie, eau et industries.

La Côte d'Ivoire, c'est :

- Une population estimée à 22,8 millions d'habitants
- Un PIB/habitant de 1 580 \$
- Une position de plate-forme de réexportation (2 ports importants, 1 aéroport international)
- La porte d'entrée du marché de 200 millions de consommateurs que représente la Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CDEAO)
- Des ressources pétrolières, gazières, minières
- Des productions vivrières en augmentation
- Un secteur secondaire représentant 63 % du tissu industriel de l'UEMOA (Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest)
- Un secteur tertiaire, principal contributeur de la croissance (19 banques composent le système bancaire).

Lors de la visite d'Etat du Président Alassane OUATTARA à Paris fin juillet 2012, la France a annulé 99 % de la dette. La Coface évalue l'environnement des affaires à « C » et le risque pays à « D » sous surveillance positive.