LE MOCI
Le moniteur du commerce international
lemoci.com

Dossier spécial Québec
Province francophone de la technologie

Risques et opportunités 2014

Une interview de Thierry Apoteker sur ce qu'il faut attendre de l'année nouvelle. Entre espoir et réalité.

N° 1954 - Bimensuel - Du 9 au 22 janvier 2014 - 10 € - ISSN : 0026-9719

Pour de plus amples informations, veuillez contacter Emirates SkyCargo à Nice: au 33 493 214653, à Paris: au 33 148 165200

Les Fiches pratiques

Dans le pôle **Aides**, vous retrouverez les « Fiches aide ». Dans ces fiches, *Le Moci* décortique un dispositif d'aide publique à l'export destiné aux PME.

Dans le pôle **Carrière,** vous retrouverez les « Fiches mobilité internationale ». En partenariat avec la Caisse des Français de l'étranger (CFE), *Le Moci* publie des fiches pratiques sur des sujets intéressant la protection sociale des expatriés.

Dans le pôle **Juridique, douane & fiscalité,** vous retrouverez les 79 « Fiches douanes » du *Moci* pour vous informer sur les dernières taxes, droits de douane, régimes fiscaux en vigueur ou encore ce qu'il faut savoir du futur Code des Douanes de l'Union (CDU).
Dans ce pôle se trouvent également les « Fiches gestion ». Des fiches qui répondent aux interrogations suivantes : Quand on facture une prestation de service à un client basé hors de l'Union européenne, que doit-on mettre dans la facture ? Quand on facture un bien exporté hors de l'Union européenne, que doit-on mettre dans la facture ?

Les Modèles de documents

Cette rubrique est accessible depuis le menu **Services** des pôles Pays & marchés, Entreprises & secteurs, Transports & logistique, Juridique, douane & fiscalité.
Dans cette rubrique vous trouverez des exemplaires de documents de transport (maritime et aérien) de marchandises et de documents pour l'exportation à télécharger en PDF pour préparer l'expédition de votre marchandise.
Avant d'exporter des marchandises, il faut préparer les documents de transport : lettre de crédit stand-by (garantie bancaire à première demande), demande de retenue de marchandise arguées de contrefaçon demande de licence d'exportation, déclaration d'échanges de biens entre Etats membres de la communauté européenne, Bill of lading ou B/L (titre de transport utilisé par voie maritime. Il est établi par la compagnie maritime), demande d'ouverture de crédit documentaire, formulaire d'habilitation à la téléprocédure ECS Bureau de Sortie, facture proforma, renseignement contraignant sur l'origine (RCO) etc.

La Lettre confidentielle
Tous les jeudis, recevez les infos confidentielles et exclusives des coulisses du commerce international.

Recevez gratuitement le sommaire de la ***Lettre confidentielle*** du *MOCI*. Pour obtenir un accès à son contenu, il vous faut vous abonner, ou acheter les articles qui vous intéressent en micropaiement.

Diplomatie économique : comment la DG Trésor tente de reprendre la main

En janvier prochain, « le 24 ou le 25 », selon un opérateur du commerce international, Ramon Fernandez, le directeur général du Trésor, devrait ouvrir la première réunion d'un Comité stratégique. Contacté par la *Lettre confidentielle*, des responsables en poste dans plusieurs Services économiques (SE) se félicitent de cette initiative, qui « pourrait les replacer au centre du jeu, en leur donnant un rôle de coordination économique que nous n'avons plus. (…)

UE/États-Unis : lobbying des brasseurs européens pour une baisse des taxes américaines

A la veille du 3e round de pourparlers sur le TTIP/Transatlantic Trade and Investment Partnership, le secteur brassicole européen a intensifié son lobbying auprès de la Commission européenne pour faire entendre ses revendications auprès des négociateurs. La principale : obtenir l'allègement de certaines taxes à l'exportation. (…)

Financements export (1) : le grand retour du dispositif CAP Export

Adopté par l'Assemblée nationale le 10 décembre dernier, le projet de loi de finance rectificative pour 2013 (PLFR) contient de nouvelles mesures destinées à renforcer différentes aides aux exportations, parmi lesquelles le « CAP Export » (complément d'assurance-crédit) de Christine Lagarde, qui fait son grand retour (1) (…) C'est aussi la mesure qui va sans doute le plus intéresser les PME et ETI. (…)

Financements export (2) : du nouveau carburant pour les grands contrats

Du nouveau carburant financier pour les grands contrats est dans les tuyaux pour 2014. Le projet de loi de finance rectificative pour 2013 (PLFR) contient ainsi deux nouvelles mesures destinées à renforcer les capacités d'intervention du dispositif de soutien aux grands contrats d'exportation. Il s'agit de l'augmentation du montant maximal de risques couvert par l'État dans le cadre du dispositif de garanties à la construction navale et de l'élargissement des catégorie d'investisseurs pouvant bénéficier de la garantie de refinancement des crédits à l'exportation octroyés par Coface pour le compte de l'État. (…)

(Lire la suite de ces articles sur www.lemoci.com).

POUR CONTACTER LA RÉDACTION
01 53 80 74 00

POUR VOUS ABONNER
01 53 80 74 30
abonnement@lemoci.com
Toutes nos offres p. 39

POUR JOINDRE LE SERVICE PUBLICITÉ
+33 (0)1 49 70 12 07

SOMMAIRE

PLANÈTE

3 Mode d'emploi
4 • Revue de sens
• Tableau de bord du commerce international
• The good ideas

PAYS & MARCHÉS

Dossier Risques et opportunités

12 Entretien avec Thierry Apoteker, directeur général de Thierry Apoteker Consultant (TAC) : Prévisions 2014 : « Zone euro, Japon, Etats-Unis, vont accélérer en même temps »

Agenda

16 Salons, missions et rencontres

Appels d'offres & projets

20 Appels d'offres, projets industriels

FINANCE

38 Tableau de bord du risque de change de FULLHEDGE

JURIDIQUE, DOUANE & FISCALITÉ

40 Accord de libre échange UE-Canada : des perspectives d'ouverture

42 Fiche douane pratique n° 80

44 Réglementation

22 DOSSIER SPÉCIAL
Québec, province francophone de la technologie

26 Présence française
Les trois clés du marché québécois

30 Entreprises
Comment allier francophonie et comportement nord-américain
• BlueWay : innover sur le marché de l'édition de logiciels
• Ecorec : profiter de l'alignement du Québec sur l'Europe dans le recyclage
• Intactis : devenir l'accélérateur des PME du pôle Aerospace Valley

33 Coopération bilatérale
Partenariat entre Paris et Montréal

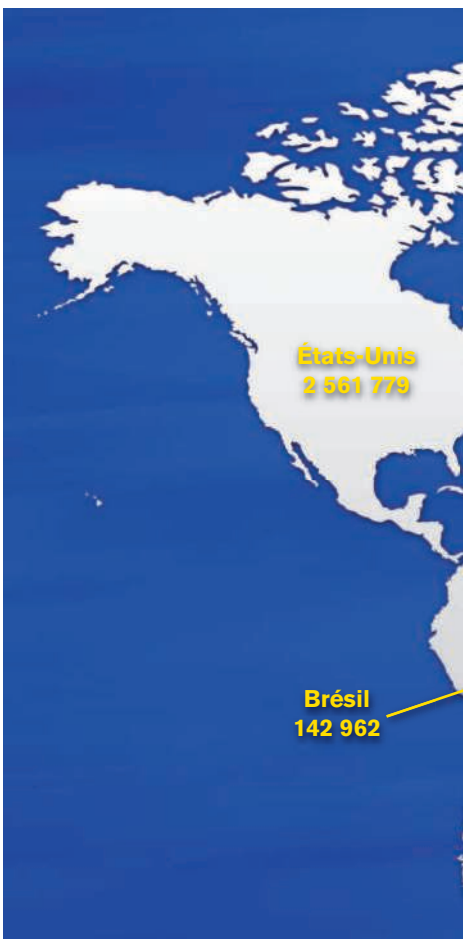
34 Secteurs porteurs
• Aéronautique : suivre l'envol de Montréal dans le Top 3 mondial
• Bois : nouer des partenariats pour se diversifier
• Environnement : intégrer les coopérations dans les technologies propres
• TIC : profiter des incitations fiscales pour s'implanter

36 Pratique

Planète

Top 20 des pays exportateurs de machines-outils, le Japon en tête avec l'Allemagne et l'Italie

Le planisphère des plus



LE MOCI

ÉDITEUR Sedec SA
11 rue de Milan - 75 009 Paris - France
Téléphone : +33 (0) 1 53 80 74 00
www.lemoci.com

Directeur de la publication
Vincent Lalu

RÉDACTION
Rédactrice en chef : Christine Gilguy (31)
Grand reporter : François Pargny (23)
Ont collaboré à ce numéro : Venice Affre, Bernard Parent
Maquette : Delphine Miot, rédactrice graphiste (37)
Pour joindre votre correspondant par téléphone, composez le +33 (0)1 53 80 74 suivi des deux derniers chiffres du poste.

PUBLICITÉ
Directeur Commercial :
Philippe Chebance (10)
Directeur de Clientèle Internationale :
Christophe Bonami (01)
Directrice de Clientèle Internationale :
Pauline Conjard (07)
Antenne régionale sud :
Karine Rosset
(+33 (0)4 26 84 57 87)
Assistante commerciale et responsable technique :
Cindy Renaud (14)
Fax de la publicité : +33 (0) 1 49 70 12 69

MOCI EVENEMENTS
Chef de projet pôle Événement :
Benoît de Montmarin
(+33 (0)1 49 70 12 73)

GESTION, ADMINISTRATION
Directrice générale adjointe :
Delphine Chêne
Directrice de la diffusion et du Web marketing : Valérie Bardon
Directeur de la fabrication :
Robin Loison
Webmaster : Pierre Lalu
Comptabilité, gestion :
Évelyne Montecot (08), Valérie Perrin

Conception graphique : amarena
Impression
Imprimerie de Champagne
Rue de l'Etoile de Langres
ZI Les Franchises - 52200 Langres
Commission paritaire.
Publication n° 0916 T 81051
ISSN : 0026-9719. Dépôt légal à parution
L'adresse électronique des collaborateurs permanents est : prénom.nom@lemoci.com

Copyright : toute reproduction, même partielle, des textes et documents parus dans le présent numéro est soumise à l'autorisation préalable de la rédaction

Magazine bimensuel.
Photo de couverture : Lotharingia-Fotolia.com
Abonnement 1 an (24 numéros + Lettre confidentielle + accès web limité) 285,88 euros TTC.
Service abonnement :
Tél. : 01 53 80 74 30
abonnement@lemoci.com
Tarif étranger : nous consulter

Les exportations nipponnes de machines-outils ont atteint 10,78 milliards d'euros en 2012 faisant du Japon le champion mondial à l'export dans cette catégorie, révèle le rapport annuel de l'industrie de la machine-outil publié par « Svazu Strojírenské Technologie (SST) », l'Association de technologie de l'ingénierie de la République tchèque qui recense les 21 premiers pays exportateurs.

Sur la deuxième marche du podium se trouve l'Allemagne dont le montant des exportations de machines-outils s'est élevé à 8,1 milliards d'euros en 2012. L'Italie occupe la troisième place avec 3,4 milliards d'euros d'exportations.

La France est 14e avec 529 millions d'euros devant les Pays-Bas (329 millions d'euros) mais devancée par la République tchèque qui occupe le 13e rang du Top 20 avec une valeur de ses exportations de 586 millions d'euros.

En 2012, la production industrielle tchèque a diminué de 1,6 % tandis que les exportations de machines-outils en République tchèque ont enregistré une hausse de 6,2 % par rapport à 2011 s'élevant à 14,35 milliards de couronnes tchèques (509 millions d'euros). Entre 2010 et 2012, les exportations ont encore plus fortement progressé affichant une croissance de 35 %.

S'agissant des pays destinataires, 85 % des machines produites en République tchèque ont été exportées principalement vers l'Allemagne, la Russie, la Chine, la Slovaquie, la Pologne, l'Ukraine et les États-Unis. Et plus de 45 % des exportations tchèques de machines-outils ont été expédiées dans les pays membres de l'Union européenne, précise le rapport.

Les États-Unis sont le 5e exportateur mondial de machines-outils avec des ventes totalisant 2,5 milliards d'euros en 2012. Le pays accuse cependant un léger retard par rapport à Taiwan, 4e avec une facture des exportations de machines-outils de 3,3 milliards d'euros. La Suisse est 6e du Top 20 avec 2,2 milliards d'euros d'exportations talonnée par la Chine (2,1 milliards d'euros). Si l'empire du Milieu n'est pas un gros exportateur, il est le champion incontesté en matière d'achat avec des importations de machines-outils culminant à 10,65 milliards d'euros loin devant les États-Unis (4,8 milliards d'euros) deuxième importateur mondial. En bas du tableau se trouvent le Danemark 20e avec 97,2 millions d'euros d'exportations et le Portugal 21e du classement avec 47 millions d'euros.

Venice Affre

grands pays exportateurs de machines-outils (en millions d'euros)

Source : Svazu Strojírenské Technologie Za Rok 2012 - www.sst.cz

Revue de sens

1/ C'est fait : nous ne sommes plus le premier partenaire commercial de l'Algérie. Avec 11,98 % de part de marché contre 11,37 %, les Chinois ont doublé les Français comme premier exportateur vers Alger. Une évolution qui n'est paradoxalement pas si dramatique. D'une part parce que le solde de notre balance commerciale avec l'Algérie reste très positif. Et d'autre part parce que la multiplication des partenaires commerciaux ne peut que pousser cette grande puissance politique à devenir, en s'ouvrant aux règles du commerce moderne, un acteur économique de premier plan.

2/ Le miraculeux sauvetage de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est certes un peu passé inaperçu. Ils étaient pourtant nombreux, ceux qui parmi les 159 pays signataires de l'accord de Bali s'étaient presque fait à l'idée de la terrible régression qu'aurait constituée la fin de cette ONU du commerce. La volonté de préserver, même à minima, les principes fondamentaux de l'échange entre pays vivant des situations contrastées (de la panne de croissance à l'émergence) est le signe que la planète terre tourne plus rond qu'il n'y paraît parfois.

3/ On a fait grise mine le mois dernier en constatant le nouveau recul de la France dans le classement des systèmes d'enseignements. Les partenaires sociaux, qui font de l'éducation nationale un monstre ingérable inaccessible à l'idée même de la moindre réforme, feraient bien de s'inspirer de l'exemple de la formation professionnelle où un accord historique vient d'être signé. Cet autre grand consommateur de finances publiques (35 milliards) va enfin pouvoir consacrer cet énorme pactole à former des gens qui en ont vraiment besoin (l'argent de la formation servait surtout à la formation de cadres, par définition déjà formés quand il ne servait pas au financement des syndicats). Essentiel quand on sait ce que pèse la qualification de la main-d'œuvre dans la compétition économique.

4/ Les Ukrainiens payaient le gaz russe 10 % plus cher que les Allemands. Après la signature d'un accord entre Poutine et Ianoukovitch, ils paieront 30 % moins cher. Pourtant cela ne les réjouit guère. Ce qui continue de les inquiéter c'est la volonté affichée de Gazprom de mettre la main sur l'industrie ukrainienne en rachetant, avec ses affidés, l'essentiel de leur réseau de distribution. L'objectif de Vladimir Poutine en obligeant les Ukrainiens à sortir du « paquet » énergétique européen est, lui, de les enrôler dans la fameuse, future et fantoche union eurasienne qui doit voir le jour en mars 2015. Un ralliement qu'il vient de payer 20 milliards euros.

5/ « J'ai rêvé, nous écrit un lecteur, que dans 10 ans l'unique constructeur automobile français serait… un chinois. »
Êtes-vous sur d'avoir rêvé ? cher lecteur. Peut-être n'êtes-vous qu'en avance sur l'Histoire. Car si on considère que Dongfeng fait la même semaine deux fois l'actualité, en signant une co-entreprise avec Renault pour produire 150 000 4x4 urbains (SUV) en Chine et en étant citée comme le futur actionnaire de référence de PSA aux côtés de l'État français, à hauteur de 25 %, rien n'interdit – la nature ayant horreur du vide – que notre industrie automobile trouve un nouveau souffle en changeant de continent. La suite va toutefois dépendre des talents respectifs de Messieurs Ghosn (Renault) et Tavares (PSA).

THE PLACE TO BE

D.R.

Le bar à champagne le plus haut du monde (Suisse)

C'est dans la station de ski de Verbier en Suisse, dans le Valais, que le spécialiste de la vente de champagne sur Internet Plus-de-Bulles.com a ouvert le 13 décembre son premier bar dont la carte propose 3 cuvées à la flûte et une carte d'une vingtaine de cuvées parmi les meilleures au monde. Les skieurs pourront apprécier une flûte de Dom Pérignon, Deutz, Veuve Clicquot, G.H. Mumm, Henri Giraud ou encore Bollinger avec vue sur les sommets des Alpes. Pour ouvrir son bar, le e-commerçant s'est associé à l'ensemble de 3 établissements (restaurant gastronomique, self, snack) Les Ruinettes, perché à 2 200 mètres parce qu'à cette altitude, la pression atmosphérique diminue, ce qui n'est pas sans conséquence sur la cuisine et la dégustation du champagne. Les bulles sont plus fines et plus vives avec une impression de plus grande quantité et les arômes exaltés. Le bar Plus de Bulles propose une sélection d'amuse-bouches présentés autour d'assiettes à thèmes (fromage, poisson, viande et charcuterie). Au menu, des éclats d'un parmesan longuement affiné, de la viande séchée relevée par une poudre d'épices ou des rillettes de saumon, des produits qui se marient avec les champagnes sélectionnés. Les prix (à titre indicatif) varient de 10,55 euros la coupe de brut à 388 euros pour une bouteille millésimée.

Les Ruinettes - Plus de Bulles
2 200 mètres au-dessus de Verbier
CH - 1936 Verbier, Suisse

Salvéo-Adit : des ambitions de leader « dans les grands émergents »

D.R.

Que les fondateurs et dirigeants de Salvéo, une des plus grosses sociétés d'accompagnement à l'international (SAI) françaises, jalouse de son indépendance, cèdent la majorité du capital de la SAI à l'Adit, une société d'intelligence économique à l'origine publique, privatisée récemment par l'État*, a de quoi surprendre. Contacté par la *Lettre confidentielle* du *Moci*, Johann Sponar, le directeur général de l'entreprise, lève le voile.

Cet accord, qui s'est concrétisé en novembre par la prise de participation majoritaire de l'Adit, le leader européen de l'intelligence stratégique que dirige Philippe Caduc, doit permettre, selon le cofondateur de Salvéo, à ses deux actionnaires historiques, son président Hervé Druart et Johann Sponar lui-même, de mener leur ambitieux Business Plan à l'horizon 2020. D'autant plus que, tient-il à préciser, « tous deux restent aux commandes et que la gouvernance n'est pas modifiée ».

L'Adit possédant un réseau de 650 experts dans le monde, dont 500 à l'étranger, la SAI va pouvoir, selon Johann Sponar, rayonner plus largement dans le monde et toucher aussi plus de PME et d'ETI, y compris dans l'Hexagone. « Notre ambition étant clairement de devenir le leader incontesté dans les grands émergents, nous prévoyons de nous installer dans dix nouveaux pays dans les six ans à venir », a confié Johann Sponar. Tout en refusant de dévoiler ces cibles géographiques, il a précisé que les implantations pourraient faire l'objet « de créations propres ou d'opérations de croissance externe ». Actuellement, Salvéo est implantée en direct dans cinq pays : Algérie, Canada, Inde, Kazakhstan, Russie.

François Pargny

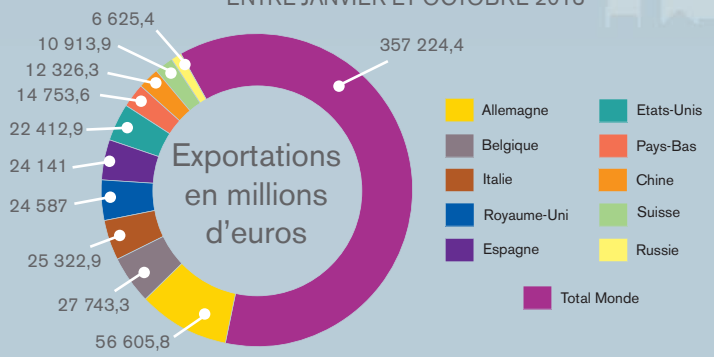
* L'Adit est une ancienne société publique contrôlée depuis 2011 par le fonds d'investissement français Butler Capital Partners.

Tableau de Bord du Commerce International

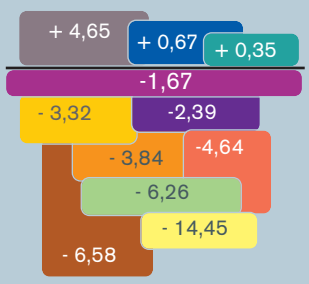
France : nouvelle glissade des exportations, notamment en Allemagne

En 2013, les exportations françaises sur dix mois ont perdu 1,67 % par rapport à la même période de 2012, pour passer à 357,22 milliards d'euros. Néanmoins, comme les importations ont également reculé, et ce dans une plus forte proportion (- 3,07 %), le déficit commercial de l'Hexagone s'est réduit de 10,22 %, tombant ainsi à 63,85 milliards d'euros. S'agissant du Top 10 des pays clients, dans sept États, la France a subi des replis, notamment en Allemagne (- 3,32 %), son premier pays client avec plus de 56,6 milliards d'euros, soit plus de deux fois le montant des ventes à la Belgique. En revanche, elle a enregistré une hausse de ses exportations dans les autres nations : Belgique (+ 4,65 %), Royaume-Uni (+ 0,67 %) et États-Unis (+ 0,35 %). À noter encore que la plus forte diminution des livraisons tricolores est avec la Russie : - 14,45 %. Enfin, la Belgique est devenue le deuxième pays client de la France (avec 27,74 milliards d'exportations françaises), aux dépens de l'Italie (25,32 milliards d'euros). Les ventes de l'Hexagone y ont ainsi augmenté pour ses trois premiers postes d'exportation : pharmacie : + 22,3 % ; combustibles minéraux, huiles : + 4 % ; et mécanique : + 53,66 %. Le Royaume-Uni a aussi dépassé l'Espagne comme quatrième pays client. Quant à l'Allemagne, la France a surtout reculé dans la mécanique (- 7,9 %) et l'automobile (- 5 %). Enfin, la progression des ventes dans la pharmacie (+ 26,8 %) ou les véhicules et matériel de transport ferroviaire (+ 280 %) n'ont pas compensé les chutes dans des secteurs aussi majeurs que la mécanique (- 4,5 %), la navigation aérienne ou spatiale (- 50,64 %), le matériel électrique (- 6 %) et l'automobile (- 44,43 %). *François Pargny*

LES DIX PREMIERS CLIENTS DE LA FRANCE ENTRE JANVIER ET OCTOBRE 2013



Variations en un an en %



Source : GTA - GTIS (Douanes Françaises)