

Moniteur du Commerce International depuis 1883

Japon

Guide business**2015****Dossier**

Côte d'Ivoire

**L'économie ivoirienne face au défi
de l'élection présidentielle**

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ENGAGÉE AUPRÈS DES ENTREPRENEURS



HUILERIE ÉMILE NOËL

-  PRODUCTEUR D'HUILES ALIMENTAIRES BIOLOGIQUES
-  PONT-ST-ESPRIT (30)
-  47 SALARIÉS
-  CLIENT DEPUIS 2001

FINANCEMENT D'ACQUISITION – CELLULE DE COOPÉRATION INTERNATIONALE – CRÉDIT DE CAMPAGNE

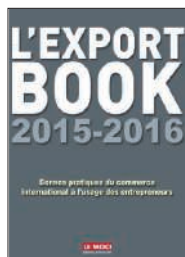
PARCE QUE CHAQUE ENTREPRISE EST UNIQUE,
NOUS MOBILISONS NOS EXPERTISES
POUR CONSTRUIRE DES SOLUTIONS SUR MESURE.

[SOCIETEGENERALE.COM/EXPERTISES-ENTREPRENEURS](https://www.societegenerale.com/expertises-entrepreneurs)



**SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE**

DEVELOPPONS ENSEMBLE
L'ESPRIT D'ÉQUIPE



Parution prochaine L'Export Book 2015-2016

Ces 400 pages sont la clé de votre réussite à l'international. Six pôles d'expertise pour gagner du temps et de l'efficacité :

1. La stratégie et les moyens d'une nouvelle ambition
2. De l'étude de marché à la communication terrain
3. L'administration des ventes
4. Comment se faire payer

5. Maîtriser la chaîne logistique

6. Recruter pour l'export

Sortie début octobre 2015. Précommandez cet ouvrage sur notre site internet, www.lemoci.com.



Guide business Taïwan 2015

Taïwan, un des pays les plus développés d'Asie, est friand de produits de qualité. Une aubaine pour les entreprises françaises, notamment les petites et les moyennes, qui peuvent aussi rêver au marché chinois en nouant des relations de confiance dans la durée avec leurs partenaires de l'île.

Également dans ce numéro, un dossier « La Suisse veut la France comme partenaire technologique ».

Dans la recherche, l'innovation, les technologies, l'alliance entre la France et la Suisse va bon train et touche le transport ferroviaire, l'énergie, mais aussi l'espace, l'aéronautique ou le numérique. Depuis le récent déplacement en République helvétique du président Hollande, Berne et Paris veulent développer les techniques médicales et la bio santé. Laboratoires, pôles de compétitivité, universités, entreprises, tous sont mobilisés.



Guide de la mobilité internationale dans 48 pays prioritaires du commerce extérieur français - 3^e édition, 2015

De quel type d'informations a besoin le candidat au départ ? Évidemment, cela dépend de son projet – expatriation encadrée par un employeur, formation dans le cadre d'un cursus ou projet personnel – et du pays d'accueil visé. Mais dans tous les cas, il aura besoin d'un socle minimum : coût de la vie et informations pratiques sur les conditions d'hébergement et de transport, formalités (visa, travail), environnement économique, social et fiscal, bonnes sources d'informations françaises, internationales ou locales... Ce sont ces informations de bases que nous avons réunies et mises à jour dans les fiches pays de ce guide, avec le concours de Daniel Solano et du Cercle Magellan, un réseau de professionnels de la gestion des ressources humaines (RH) et de la mobilité internationale. Nos fiches, qui couvrent 48 pays, permettent ainsi d'évaluer en quelques minutes les spécificités d'un pays et invitent à approfondir certains sujets clés. De quoi aider les candidats au départ à bien se préparer et mettre toutes les chances de leur côté pour faire de leur projet un succès !

Commerce extérieur/Agroalimentaire : Sopexa va transférer à Business France ses activités de service public

L'été a été propice aux arbitrages ministériels décisifs. Après la confirmation du transfert des garanties publiques de Coface à Bpifrance, la question du doublon entre Sopexa et Business France dans les activités de soutien aux exportations agroalimentaires françaises a été tranchée par le Premier ministre : Manuel Valls a annoncé le transfert à Business France des activités de Sopexa...

La suite sur www.lemoci.com

Accompagnement à l'international : le leader des privés français Altios renouvelle son modèle pour devenir mondial

Un quart de siècle après sa création en Australie, Altios rêve de devenir un acteur mondial dans son métier, l'accompagnement à l'international des PME et ETI (entreprise à taille intermédiaire). L'entreprise de 160 consultants est aujourd'hui la première société privée d'accompagnement à l'international (SAI) française, avec un chiffre d'affaires qui devrait avoisiner les 20 millions d'euros cette année et un réseau mondial de 15 filiales... La suite sur www.lemoci.com

Échos de la semaine des ambassadeurs : chances et enjeux d'une levée des sanctions sur l'Iran

Si l'accord du 14 juillet sur le dossier du nucléaire iranien est un succès diplomatique pour le président Obama, pour autant, « les États-Unis ne vont pas aller comme cela sur le marché iranien », a lancé l'ambassadeur de France à Washington Gérard Araud, le 24 août, devant une assemblée dominée par de jeunes étudiants, dans le cadre de la Semaine des ambassadeurs (24-27 octobre) organisée par le Quai d'Orsay...

La suite sur www.lemoci.com

Thomas Courbe devient directeur général adjoint du Trésor

Changement de tête à la DG Trésor. Thomas Courbe, 43 ans, a été nommé le 2 septembre directeur général adjoint du Trésor en conseil des ministres pour lui succéder...

La suite sur www.lemoci.com

**POUR
CONTACTER
LA RÉDACTION**
01 53 80 74 06

POUR VOUS ABONNER
01 49 70 12 20
abonnement@lemoci.com
Toutes nos offres p. 55

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

PLANÈTE

3 Mode d'emploi

6 • **Entretien exclusif** avec Muriel Pénicaud

- Vietnam : l'accord politique avec Bruxelles ouvre la voie à un accord de libre échange ambitieux
- Commerce mondial : la France devancée par la Corée du Sud au top 10 des exportateurs
- Exportations françaises : + 5 % au premier semestre
- Mobilisation générale pour l'élevage à l'export
- Les garanties publiques transférées de Coface à Bpifrance
- Tableau de bord du commerce international
- The good idea

PAYS & MARCHÉS

Agenda

52 Salons, missions et rencontres

Appels d'offres & projets

54 Appels d'offres, projets industriels

Dossier pays : Côte d'Ivoire

- 58 L'économie ivoirienne face au défi de l'élection présidentielle
- La France conserve son rang de premier fournisseur, hors hydrocarbures
 - Les secteurs porteurs, pratique

JURIDIQUE, DOUANE & FISCALITÉ

68 **Fiche douane pratique n° 99**

70 **Réglementations**

**Hausse de 4 %
des arrivées
de touristes
internationaux
au premier
trimestre 2015
(OMT)**

22 GUIDE BUSINESS JAPON

28 Entreprises

Ces PME qui réussissent sur un marché d'innovation

- My Little Paris : un site de mode très parisien dessiné pour les Japonaises
- Japan Experience : l'agence qui offre la maison et l'accompagnement touristique
- Wine Star : du vin en canettes pour éclairer la vie des urbains

32 Relations bilatérales

La France doit faire mieux

34 Entretien avec

Gaël Austin, conseiller du

commerce extérieur de la France (CCEF), ex-président de la section Japon.

36 Secteurs Porteurs

- Agroalimentaire : s'organiser pour pénétrer sur un marché encore protégé
- Animation : profiter des ouvertures de la forteresse nipponne
- Armement : tenter une offensive à long terme

42 Réglementation

Ce qu'il faut savoir pour s'implanter et exporter

50 Pratique

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 Lalau

RÉDACTION

Rédactrice en chef : Christine Gilguy (31)
Grand reporter : François Pargny (23)
Ont collaboré à ce numéro : Venice Affre, Régis Anaud, Eugène Kadet, Gilbert Kende, 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 et publicité

France : Karine Rosset

+33 (0)4 91 28 60 26

Assistante commerciale et

responsable technique :

Cindy Colle (14)

Fax de la publicité : +33 (0) 1 49 70 12 69

MOCI EVENEMENTS

Chef de service sponsoring et

événements : Saskia Paulmier

+33 (0)1 49 70 12 73

GESTION, ADMINISTRATION

Directrice générale adjointe :

Delphine Chêne

Directrice de la diffusion et du Web :

Michèle Marcaillou

Directrice du marketing :

Victoria Irizar

Directeur de la fabrication :

Robin Loison

Webmaster : Pierre Lalau

Comptabilité, gestion :

Éveline 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 :

prenom.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 : MasterLu - Fotolia.com

Abonnement 1 an (24 numéros + Lettre confidentielle + accès web limité) 285,88 euros TTC.

La Vie du Rail ou Le Moci
Service abonnements

11 rue de Milan

75440 Paris cedex 09

Tél. : 01 49 70 12 20

Tarif étranger : nous consulter

Le planisphère des prin



Entre janvier et avril 2015, les arrivées de touristes, à l'échelle mondiale, ont augmenté de 4 % à 332 millions de visiteurs, soit 14 millions de plus qu'en 2014 à la même période, d'après le dernier Baromètre du tourisme mondial publié par l'Organisation mondiale du tourisme (OMT), institution spécialisée des Nations Unies chargée de promouvoir un tourisme responsable et durable.

À l'exception de l'Afrique, qui accuse un repli (- 6 %) – du fait de la crise Ebola en Afrique de l'Ouest – dans l'accueil de visiteurs étrangers, le tourisme se porte bien dans toutes les régions du monde. Avec + 6 % d'arrivées sur les quatre premiers mois de l'année, la zone « Amériques » – tirée par l'Amérique du Sud (+ 8 %) – a affiché la plus forte croissance. En Colombie et au Chili, le nombre de touristes a augmenté respectivement de 18 % et 17 %, contre + 8 % pour le Pérou et + 6 % pour l'Équateur. Les données de l'OMT pour le Brésil ne sont pas disponibles.

L'Europe a, elle, enregistré une croissance de 5 %. En Europe de l'Ouest, la France, 1^{re} destination mondiale en nombre d'arrivées, a accueilli + 3 % de visiteurs internationaux au 1^{er} trimestre 2015 contre + 5 % pour l'Alle-

magne. En Europe du Sud, l'Espagne, 3^e destination touristique mondiale derrière les États-Unis, a accueilli + 3 % de visiteurs. Poursuivant deux années de croissance à deux chiffres, la Grèce a surfé sur une hausse de 39 % des arrivées de touristes. L'Europe centrale et l'Europe de l'Est ont renoué avec la croissance après avoir pâti du conflit en Ukraine. La Roumanie a ainsi accueilli au premier trimestre 2015 + 16 % de touristes, la Hongrie + 14 % et la République tchèque + 7 %.

En Asie-Pacifique, la croissance (+ 4 %) est modeste. Dans la sous-région, l'Océanie (+ 8 %) tire son épingle du jeu avec des destinations touristiques prisées : Nouvelle-Zélande (+10 %) et Australie (+7 %).

Au Proche et Moyen-Orient les arrivées ont progressé de 4 %, d'après les estimations de l'OMT qui dispose de peu de statistiques pour cette région encore très dépendante de Dubaï, où les entrées de touristes ont bondi de + 20 %. Le nombre des arrivées des visiteurs étrangers dans le monde n'étant pas encore disponibles pour l'année 2015, sur la carte ci-dessous figure pour chaque pays le nombre de touristes accueillis en 2014.

Venice Affre

Principales destinations touristiques mondiales en 2014 (en million)



Source : OMT/JUNWTO - Baromètre OMT du tourisme mondial

ENTRETIEN AVEC MURIEL PÉNICAUD

« Nous allons accompagner au par an sur les trois ans »

Issue le 1^{er} janvier 2015 de la fusion entre UbiFrance et l'Agence française pour les investissements internationaux (Afii), Business France s'impose comme l'opérateur d'État pivot du dispositif d'internationalisation de l'économie française et de ses entreprises. Sa feuille de route est aujourd'hui clairement tracée : son conseil d'administration a été installé et son contrat d'objectifs et de performances (COP) 2015-2017 signé par ses trois ministères de tutelle début juillet. Le moment est donc propice, pour Muriel Pénicaud, sa directrice générale, de répondre en exclusivité aux questions du Moci pour en dire plus sur cette feuille de route dans le domaine des soutiens à l'export, et dresser un premier bilan des nouveaux partenariats engagés avec les réseaux consulaires et les autres acteurs de l'Équipe de France à l'export pour simplifier le dispositif et parvenir à un parcours de l'export unifié.



© C. Gilguy

Le Moci. Le contrat d'objectifs et de performances (COP) liant la nouvelle agence Business France à l'État sur la période 2015-2017 a été signé en juillet. Pour quelles raisons cette signature, que vous attendiez au premier trimestre de cette année, a-t-elle pris du retard ? Le fait d'avoir trois ministères de tutelle n'a-t-il pas ralenti le processus ?

Muriel Pénicaud. Il n'y a pas eu de retard puisque nous nous étions fixé comme objectif l'été 2015. La nouvelle entité issue de la fusion est en place depuis le 1^{er} janvier. Six mois pour préparer et négocier un COP, le conclure et le faire valider par un nouveau conseil d'administration, c'est un délai normal. D'autant que nous souhaitions effectuer un travail préalable pour établir un modèle économique robuste pour Business France. Nous avons travaillé en profondeur sur cette dimension pour bien comprendre toutes les variables et définir les bons instruments de pilotage de la nouvelle entité. La négociation des objectifs n'est que la partie émergée de l'iceberg. Le fait d'avoir trois ministères de tutelle n'a pas retardé la négociation :

nous avions un groupe de travail commun, de sorte que les sujets ont été traités au fur et à mesure.

Le Moci. Peut-on en savoir plus sur ce nouveau modèle économique ?

M. P. Nous ne faisons pas que mettre deux agences côte à côte, nous les fusionnons. Il y a bien sûr les fonctions transversales, mais aussi le développement d'offres communes. Un exemple : 20 000 entreprises étrangères sont implantées en France, elles représentent le tiers de l'export français. Pour soutenir l'export français, il faut d'abord et avant tout aider les PME et ETI françaises, mais il est intéressant aussi d'attirer des investisseurs étrangers qui sont prêts à exporter depuis la France vers l'Europe et l'Afrique et de les y aider. Voilà une offre commune que nos équipes export et Invest peuvent élaborer. Dans le modèle économique, il y a donc des éléments nouveaux qui n'existaient pas avant et qui du coup modifient certaines variables.

Le Moci. Quels sont les principaux objectifs qui vous sont fixés dans le cadre de ce COP, en particulier pour le soutien à l'export, qui intéresse particulièrement nos entreprises ?

M. P. Je souhaite rappeler d'abord que Business France a pour mission l'internationalisation de l'économie française, à travers trois leviers : l'accompagnement des entreprises françaises, principalement des PME et ETI, à l'export ; l'attractivité de la France vis-à-vis des investisseurs étrangers ; et une mission nouvelle : la

« On vise 11000 nouveaux courants d'affaires sur la période 2015-2017 »

moins 9400 entreprises distinctes

promotion de l'image économique de la France à l'international.

Nous avons des objectifs dans chaque métier, dont trois à l'export, et des objectifs transversaux. **En matière d'accompagnement à l'export, nous avons un premier objectif** de maintien du nombre très significatif d'entreprises accompagnées chaque année : au moins 9 400 entreprises distinctes par an. Mais notre but, c'est qu'elles transforment l'essai, qu'elles signent des contrats ou décrochent des commandes : nous nous sommes donc engagés sur un taux de réalisation de 40 %. Dans le COP précédent nous étions à 35 %, c'est un saut qualitatif important. Car il ne s'agit pas simplement de nouer des contacts et des partenariats commerciaux – dans ce domaine nous sommes proches d'un taux de 80 % – mais de développer de nouveaux business à l'export. Cela signifie concrètement que nous visons 11 000 nouveaux courants d'affaires sur la période 2015-2017.

Le deuxième objectif est relatif au soutien des PME et ETI de croissance, que nous assurons en partenariat avec Bpifrance et Coface dans le cadre d'une mission qui nous a été fixée par le Pacte de compétitivité. C'est un partenariat efficace et dynamique. Il s'agit de véritablement booster des entreprises pour leur permettre de devenir des champions à l'international et pas simplement des PME qui réussissent bien et qui font un peu d'export. 500 entreprises ont déjà démarré des plans d'action à l'international grâce à ce dispositif et nous ambitionnons un total de 1000 plans d'action démarrés à décembre 2017. L'objectif est ambitieux car il s'agit vraiment de permettre aux PME de devenir des ETI, et aux ETI de devenir des champions internationaux. C'est ce dont nous manquons le plus en France : nous n'avons que 4 500 ETI aujourd'hui, ce qui est très peu comparé à l'Allemagne ou l'Italie, mais

elles réalisent 35 % des exportations de la France.

Troisième grand objectif : les V.I.E (volontaires internationaux en entreprises). Sur ce point, nous avons une très grande ambition : atteindre 10 000 V.I.E en poste d'ici 2017, dont au moins 4 000 dans des PME et ETI. En 2014 ils étaient 8 413. Cela peut paraître une faible augmentation, mais dans les faits, nous repartons de zéro tous les 18 mois, le temps que dure en moyenne une mission V.I.E. C'est un très gros challenge, pas pour trouver les jeunes, puisque nous dénombrons 65 000 candidats, mais pour convaincre plus de PME et d'ETI, car ce dispositif, simple d'usage et efficace pour démarrer ou développer l'export, est vraiment fait pour elles, et que le recrutement des grands groupes stagne. 4 000 V.I.E en poste dans les PME et ETI, cela signifie 60 à 70 % de PME et ETI parmi les entreprises utilisatrices du V.I.E.

Le Moci. On vous a vu lancer un vibrant appel à l'aide aux CCEF sur le V.I.E, comment comptez-vous vous y prendre pour atteindre l'objectif ?

M. P. Je vois tous les jours des PME qui ne connaissent pas le V.I.E. En ce moment, nous travaillons particulièrement sur l'export de l'élevage : dans ce secteur, il y a zéro V.I.E. Et dans tout l'agroalimentaire, il n'y en a que 250 ! Des pans entiers de secteurs économiques ne connaissent toujours pas ce dispositif malgré les efforts de promotion depuis des années. Les jeunes, eux le connaissent. Nous avons vraiment besoin de la mobilisation de tous ceux qui travaillent avec les PME, et je ne manque pas une occasion de demander le soutien de nos partenaires, qu'il s'agisse des chambres de commerce et d'industrie (CCI), des conseillers du commerce extérieur (CCEF), de la CGPME, du MEDEF, de Pacte PME, ou encore de l'APEC, qui se sont tous engagés à promouvoir le dis-

positif. Il faut multiplier les occasions de parler des V.I.E.

Le Moci. En ce qui concerne les moyens, en début d'année, vous aviez fait part de votre confiance dans le fait que les ressources ne seraient pas diminuées, soit un peu moins de 200 millions pour les deux agences cumulées. C'est le cas dans le COP ?

M. P. Je précise que les un peu moins de 200 millions d'euros incluent nos ressources propres, la part des dotations de l'État votée par la loi de Finances étant de 108 millions sur ce total. Notre trajectoire triennale est soumise à examen budgétaire chaque année. En ce qui concerne la dotation, nous avons subi des ajustements non prévus, tous les opérateurs de l'État ayant été mis à contribution pour participer à des dépenses nouvelles liées

LES CHIFFRES CLÉS DE BUSINESS FRANCE

- Effectifs : 1 500 (500 en France, 1 000 à l'étranger) dont :

• export : 1 350

• Invest : 150 Invest.

- Réseaux internationaux : 85 bureaux dans 70 pays.

- Les hubs Invest : 14 hubs implantés à São Paulo, Düsseldorf, Stockholm, Varsovie, Bruxelles, Londres, Madrid, Johannesburg, Dubaï, Moscou, New Delhi, Singapour, Tokyo, Pékin.

- Répartition de l'activité export par grands secteurs : Agrotech :

23,8 % ; Art de Vivre et Santé :

22,7 % ; Industrie et Cleantechs :

27,7 % ; Tech et Services : 17,5 % ;

Accès Marché : 4,2 % ;

Événements Spéciaux : 4,1 %.

- V.I.E (août 2015) : 8 600 V.I.E en poste dans 126 pays pour le compte de 1 836 entreprises.