

Moniteur du Commerce International depuis 1883**8^e Edition 2016**

Le palmarès

des 1 000 PME & ETI

leaders à l'international

**AIRFRANCE** 
BUREAU VAN DIJK**VIVACTION**
Simplifiez vous les Télécoms **alphatrad** FRANCE
OPTILINGUA GROUP
Toute une banque
pour vous **SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE** **chronopost** **Reed Exhibitions**
International Sales Group **CCI PARIS ILE-DE-FRANCE** **AMERICAN
EXPRESS** **dpd**



Mon métier Ma carte

“ Je me déplace régulièrement à l'étranger pour rencontrer mes fournisseurs. Avec ma Carte Business Gold, je me sens rassuré et je sais que je peux compter sur une équipe d'experts partout dans le monde en cas d'imprévu! ”

Bruno Cazin,
Gérant d'une boutique de décoration

Une question ?

Nos conseillers vous répondent au

01 47 77 78 07

du lundi au vendredi, de 9h à 19h30

Solutions Pro





L'export en 10 étapes 7^e édition, 2016

Ce guide « L'Export en 10 étapes », dont c'est la septième édition mise à jour, s'inscrit dans cette philosophie, offrant une véritable boîte à outils aux entrepreneurs, avec leur mode d'emploi !

Il répond à la multitude de questions qui surgissent sur le cheminement d'un projet à l'export : par où commencer ? Suis-je prêt ? Comment me faire une idée des marchés étrangers potentiels ? Faut-il que j'y aille ? Quand et comment ? Et combien cela

va-t-il coûter ? Comment est-ce que je conditionne mon produit pour l'export ? Qui peut me garantir que mon premier client étranger est quelqu'un de sérieux ? Etc.

Les 10 étapes que nous livrons dans les pages qui suivent, fourmillent de réponses : élaborer une stratégie ; faire un diagnostic export de sa société ; mener une étude de marché ; communiquer ; prospector ; préparer son expédition ; préparer son contrat de vente ; faire la première expédition ; s'implanter (chapitre entièrement refondu pour cette édition) ; recruter du personnel dédié à l'export.

Les auteurs, des spécialistes de terrain – tous consultants confirmés – ont rédigé chaque étape en se mettant dans la peau de notre entrepreneur. Avec à la fois le souci de la pédagogie sur les points techniques et du conseil opérationnel pour la mise en œuvre concrète. Au final, chaque étape est indissociable des autres, mais elle peut être consultée indépendamment car elle recèle ses propres questionnements et solutions...



Foires et salons France-Monde 2017

4 443 rendez-vous d'affaires dans 120 pays, 168 événements clés en France Malgré Internet, les salons professionnels restent des lieux de rencontres business privilégiés pour les entreprises de la planète, avec leurs clients, leurs fournisseurs, leurs sous-traitants. De fait, en 2015, selon les chiffres de l'Union française des métiers de l'événement (Unimev), malgré le boom des dépenses des annonceurs sur Internet (+ 5,5 % en 2015 et + 10 % par an ces dix dernières années), et en dépit des

craintes d'attentats, les dépenses de communication sur les salons en France ont continué à progresser (+ 0,5 %), même si elles l'ont fait un peu moins vite que l'économie de l'Hexagone (+ 1,1 %).

On s'y montre, on y veille sur la concurrence et les attentes des marchés, on noue ou on entretient le contact physique, on collecte les prospects... Toujours selon Unimev, en France, le chiffre d'affaires généré lors des salons pour les participants (à 86 % des PME) s'est élevé à quelque 30,5 milliards d'euros l'an dernier.

La sélection que nous vous proposons pour 2017, qu'elle concerne la France ou le Monde, est très riche : 4 275 foires et salons professionnels dans 120 pays, 168 en France, soit 4 443 événements professionnels au total.

Lettre du 10/11/2016

Commerce extérieur / PLF 2017 : un budget 2017 en demie teinte pour l'appui aux exportateurs

La période de vaches maigres se poursuit pour les opérateurs de la politique publique d'accompagnement des PME et ETI à l'international : Business France voit sa subvention pour charge de service public à nouveau amputée pour 2017, tandis que les chambres de commerce font face à une nouvelle ponction sur leurs ressources générales qui pourraient impacter négativement leur dispositif mutualisé d'accompagnement à l'export CCI International. Seule Bpifrance tire son épingle du jeu...

Lire la suite sur www.lemoci.com

Lettre du 3/11/2016

Colombie / Transports urbains : les Français en position de force sur le métro de Bogotá

Trois des six offres présélectionnées pour la réalisation de la structuration technique de la première ligne du métro de Bogotá (PLMB) sont françaises. Il s'agit de celles de Systra, qui a déjà réalisé l'étude de pré-faisabilité de la PLMB, associée à Ingetec, d'Egis et du consortium Artelia-Ingerop. « La procédure d'adjudication sera transparente. Cependant, Systra est bien placé pour l'emporter, d'autant que la municipalité de Bogotá est très satisfaite de la qualité du travail accompli jusqu'ici par cette société », a ainsi indiqué au Moci une source colombienne proche du dossier... Lire la suite sur www.lemoci.com

Lettre du 27/10/2016

Iran : la drôle de guerre d'UANI, le lobby anti-iranien de Mark Wallace

« L'UANI exprime son désaccord face à la décision de Coface de faciliter les investissements en Iran, devenant un potentiel soutien à un régime dépourvu de lois et promouvant le terrorisme ». C'est le titre d'une « alerte presse » diffusée le 20 octobre par l'agence de communication parisienne A+ Conseils pour le compte de l'organisation non gouvernementale (ONG) américaine UANI (United against nuclear Iran). Le recrutement cet été de cette agence en France par UANI est le signe que cette organisation fondée en 2008 par Mark Wallace...

Lire 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. 79

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

PLANÈTE

- 3** Mode d'emploi
6 • Election de Donald Trump
 Les sujets qui inquiètent les Européens
 • Vigie TAC ECONOMICS

Dossier spécial AECG/CETA

Ce qu'il faut savoir de l'accord de libre-échange Union européenne/Canada

- Accompagnement Export : Business France et les « privés » signent un partenariat historique
- Aide à l'export : un partenariat entre les CCEF et les CCI
- Tableau de bord du commerce international
- The good idea

PAYS & MARCHÉS

Agenda

- 18** Salons, missions et rencontres
Appels d'offres & projets
20 Appels d'offres, projets industriels

FINANCES

- 21** Aide à l'export : premiers pas budgétaires pour Bpifrance assurance export

JURIDIQUE, DOUANE & FISCALITÉ

- 22** Réglementation

24 SPÉCIAL PALMARÈS 2016 DES PME ET ETI LEADERS À L'INTERNATIONAL

28 Les critères de sélection

30 Les 8 lauréats

- **Lacroix electronics** : 80 % à l'international sans perte d'emploi en France
- **Environnement SA** : le champion de la qualité de l'air s'impose en Asie
- **Mephisto** : le chausseur conquiert le monde à grands pas
- **Seguin Moreau** : la tonnellerie n°1 dans l'univers mondial du vin
- **Ryssen Alcools** : le choix de l'efficacité, à l'import comme à l'export

- **Darégat** : le n° 1 mondial des herbes aromatiques
- **Delta Dore** : la domotique « 100 % bretonne » perce à l'export
- **Novo Nordisk Productions SAS** : 100 millions pour accroître l'export

46 Les classements

- Le top 1 000
- Le top 1 000 par secteur
- Le top 1 000 par région
- L'index alphabétique

LE MOCI

ÉDITEUR Sedec SA

29, rue de Clichy
 75009 Paris - France
 Téléphone : +33 (0) 1 53 80 74 00
 www.lemoci.com

Directeur de la publication

Vincent Lahu

RÉDACTION

Rédactrice en chef : Christine Gilguy (31)

Grand reporter : François Pargny (23)

A collaboré à ce numéro :

Venice Affre

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

Conseiller du Président :

Philippe Chebanec (10)

Directrice Conseil et Développement :

Karine Rosset

Tél. : + 33 (0)4 91 28 60 26

Chef de Publicité :

Camille Lebray (01)

Assistante commerciale et

responsable technique :

Cindy Colle (14)

Fax de la publicité : +33 (0)

1 49 70 12 69

MOCI EVENEMENTS

Directrice associée : Saskia Paulmier

+ 33 (0)1 49 70 12 73

GESTION, ADMINISTRATION

Directrice générale adjointe :

Michèle Marcaillou

Directrice du marketing :

Victoria Irizar

Directeur de la fabrication :

Robin Loison

Webmaster :

Pierre Lahu

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.

Photos de couverture : D.R.

Abonnement 1 an (24 numéros +

Lettre confidentielle + accès web limité)

285,88 euros TTC.

La Vie du Rail ou Le Moci

Service abonnements

29, rue de Clichy - 75009 Paris

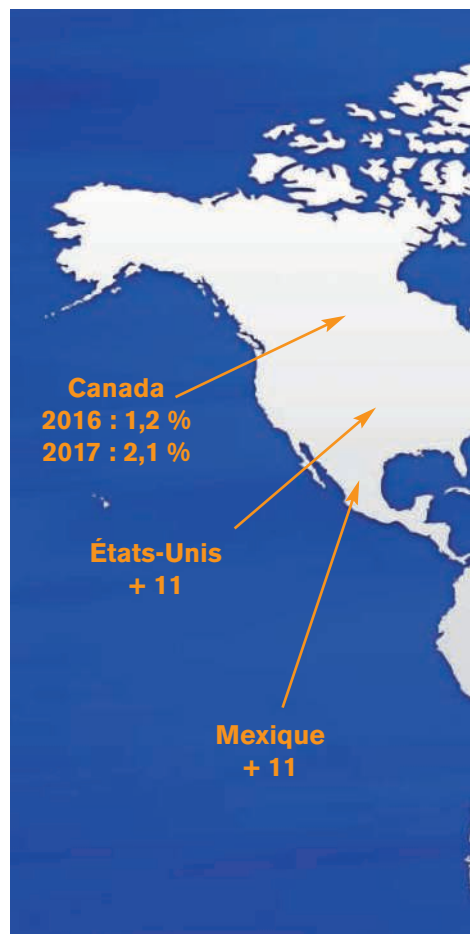
Tél. : 01 49 70 12 20

Tarif étranger : nous consulter

Planète

Commerce mondial : 5 pays d'Europe seront gagnants à l'export en 2016-2017 selon Euler Hermes

Le Top 20 des pays ga



En 2016-2017, face à la décélération de la demande mondiale, les exportateurs européens devraient tirer leur épingle du jeu alors que les exportateurs de matières premières continueront à souffrir. C'est ce que projette Euler Hermes dans son dernier bulletin économique mensuel, publié le 25 octobre, intitulé « La guerre des étoiles de l'export : le sommeil de la Force ».

Alors que la demande de la plupart des pays importateurs ralentit, « exporter devient plus difficile et exige une grande maîtrise », estime le groupe européen d'assurance-crédit qui analyse dans son étude les exportations additionnelles en 2016-2017.

Dans la pratique, constate Euler Hermes, « certains pays ont démontré qu'ils sont capables d'utiliser le sabre laser mieux que d'autres ». Selon les estimations du spécialiste de l'assurance-crédit, la France devrait afficher une hausse cumulée, sur la période 2016-2017, de ses gains à l'export estimée à + 42 milliards de dollars, se positionnant ainsi à la deuxième place du classement des pays par l'augmentation cumulée de leurs exportations sur la période 2016-2017 établi par Euler Hermes. L'Allemagne arrivera en tête

avec une croissance de ses gains à l'export estimée à + 75 milliards de dollars en 2016-2017. L'Irlande devrait arriver sur la troisième marche du podium avec des gains de + 38 milliards de dollars. Dans le top 5 figure le duo Italie-Espagne qui arrive ex-æquo avec des exportations en hausse cumulée de 34 milliards de dollars en 2016-2017. « Le retour des Jedi (exportateurs) européens est manifeste », observe la société d'assurance-crédit.

Pour les exportateurs français, l'année 2017 sera plus porteuse que 2016, d'après Euler Hermes. « En 2016, les chiffres d'affaires français ont été affectés par la transmission de la baisse du prix des matières premières aux biens industriels. Ainsi, sur les + 42 Mds USD de croissance des exportations françaises prévus en 2016-17, les deux tiers seront générés en 2017 », souligne Stéphane Colliac, économiste France chez Euler Hermes, cité dans le cadre de l'étude.

La Chine ne se classe que sixième (+ 33 milliards de dollars), « preuve du difficile rebond de l'appareil exportateur chinois », analyse Euler Hermes.

Venice Affre

gnants à l'export (hausse cumulée) en 2016-2017 (en Mds de dollars)



Source : IHS, Euler Hermes - Bulletin économique n° 1 129, octobre 2016



DR

Election de Donal Trump

Les sujets qui inquiètent les Européens

Comme au lendemain du vote sur le "Brexit", Bruxelles s'est réveillée le 9 novembre avec la gueule de bois, le scénario du pire s'étant matérialisé à nouveau. Car beaucoup de similitudes sont mises en avant entre les élections américaines et le résultat du référendum britannique du 23 juin dernier : montée du populisme, rhétorique anti-migrants, retour à une certaine forme d'isolationnisme. Et dans un cas comme dans l'autre, ces scrutins ouvrent une période d'incertitude pour une Union européenne (UE) déjà secouée par de multiples crises. Alors que le président du Conseil de l'UE, Donald Tusk, invitait le nouveau président américain à venir en Europe « dès qu'il pourra » à un sommet bilatéral, Martin Schulz, le président du Parlement européen s'était voulu rassurant en lançant, le 9 novembre : « Je suis sûr que le président Donald Trump sera différent du candidat Donald Trump, ce qui est déjà visible dans ses déclarations ce matin (ndlr : 9 novembre) ».

Qu'en sera-t-il ? Voici les grands sujets qui suscitent le plus d'inquiétudes :

Défense : quid de l'engagement américain ?

La première grande crainte des Européens concerne l'avenir de la défense du continent en cas de désengagement des États-Unis. « Les Européens n'ont plus d'assurances tous risques dans l'OTAN », a remarqué Nicolas Gros Verheyde dans son blog Bruxelles 2, consacré aux questions de défense. Aujourd'hui les armées européennes n'ont pas de pouvoir de dissuasion. La présence américaine sur le territoire de l'UE apparaît donc toujours nécessaire. Lors de sa campagne, Donald Trump a d'ailleurs appelé les Européens à se prendre en charge en finançant leur propre défense aujourd'hui limitée en moyenne à 2 % du PIB, faute de quoi les États-Unis pourraient sortir de l'Alliance. « L'Europe de la défense c'est maintenant », ne manqueront pas d'appeler les partisans – Français en tête – d'une politique commune en la matière. Car l'idée fait son chemin depuis quelques mois à Bruxelles. Déjà à Bratislava, en septembre dernier, les 27 s'étaient réunis sans la

Grande-Bretagne pour évoquer la meilleure façon de relancer un projet en panne, fragilisé plus encore par la perspective d'un "Brexit". Parmi les priorités fixées par l'axe franco-allemand figuraient la sécurité et la défense, deux thèmes où une action conjointe pourrait avoir une véritable plus-value.

Le possible désengagement américain en Europe, pourraient donc servir à promouvoir le principe d'autonomie stratégique de l'UE et booster les financements européens dédiés au secteur de la défense.

Un grand marchandage Trump-Poutine ?

Mais sur la scène internationale, l'unité des États membres deviendra plus nécessaire que jamais. Dans le scénario du pire, Donald Trump et Vladimir Poutine pourraient se lancer dans un grand marchandage sur leurs zones d'influence respectives en Europe. Une alliance qui mettrait en péril la politique européenne aux contours déjà flous vis-à-vis de Moscou. « Le scénario est peu probable », analysait

Les propositions françaises

pour réformer la politique commerciale européenne

« Je suis un Européen convaincu, mais l'Europe telle qu'elle est ne fonctionne plus, et je ne suis pas de ceux qui pensent qu'il faille passer par moins de démocratie », a expliqué le 8 novembre Matthias Fekl, secrétaire d'État au Commerce extérieur, à la promotion du tourisme et aux Français de l'étranger lors d'une conférence de presse visant à présenter les « propositions françaises de réforme de la politique commerciale européenne » devant être examinées lors du Conseil Commerce du 11 novembre et transmises à la commissaire européenne au Commerce, Cecilia Malmström. C'était juste avant l'élection surprise de l'isolationniste Donald Trump, mais juste après le sauvetage *in extremis* de l'Accord économique et commercial global (AEGC ou CETA en anglais) entre l'Union européenne (UE) et le Canada, passé au bord de l'échec suite au blocage de la Région wallonne en Belgique (voir pages suivantes).

Les propositions françaises se décomposent en trois axes :

- **Le premier axe** s'intitule « changer de méthode : une politique commerciale démocratique et transparente ». Il signifie notamment « pas de mandats de négociation commerciale secrets » ou « périmés », « des échanges transparents au

Conseil » et « la transparence des équipes de négociation », la consultation des Parlements dès le début des négociations. La Commission doit aussi disposer de plus de fonctionnaires pour activer les instruments de défense commerciale (ils ne sont que 200, alors qu'ils sont le double aux États-Unis).

- **Le deuxième axe** « vers des accords de commerce durable » renvoie à la volonté de la France de « protéger le droit à réguler des États en insérant systématiquement la Cour publique d'investissement, première étape vers une Cour publique multilatérale, dans les accords ». Elle demande encore l'inclusion de normes sociales et l'imposition de la réciprocité pour ne pas être victime d'une concurrence déloyale. « La réciprocité doit être au cœur de la stratégie commerciale », a soutenu Matthias Fekl.

- **Le troisième axe** « vers une solidarité effective entre les États membres » vise à mieux « accompagner ceux qui ne bénéficient pas de l'ouverture commerciale ». D'où l'importance de mener des études d'impact « plus fonctionnelles et contradictoires avant chaque décision », qu'elles soient « globales » ou « sectorielles ».

F. P.

LA VIGIE TAC ECONOMICS

LES ALERTES RISQUES PAYS - NOVEMBRE 2016

Ces analyses, exclusives pour *Le Moci*, sont tirées d'outils de datamining mis au point par la société TAC ECONOMICS pour détecter les changements à venir, positifs ou négatifs, de l'environnement économique et financier.

pour sa part Steven Blockmans, chercheur au CEPS (Centre for European Policy Studies) qui mise sur le pragmatisme du nouveau président américain. Mais pour avoir le moindre levier sur Donald Trump, estimait l'expert, « les Européens devront impérativement parler d'une seule voix ».

Relations commerciales transatlantiques : ouverture ou fermeture ?

Le futur des liens commerciaux transatlantiques est un autre grand inconnu à l'issue de ce scrutin. Opposé à la mondialisation, le nouveau leader américain s'est dit opposé au Partenariat Transpacifique (TPP) signé sous l'ère Obama. Il s'est également engagé à renégocier l'accord de libre échange ratifié avec le Canada et le Mexique dans le cadre de l'Alena (Accord de libre-échange nord-américain).

Le projet de Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI) – en anglais TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership)-, en cours de négociation entre Bruxelles et Washington, risque lui aussi de tomber aux oubliettes : « Le TTIP va être probablement au congélateur et ensuite que va-t-il se passer quand il va être décongelé ? Je pense que nous devons attendre » a déclaré à la presse la commissaire au Commerce Cécilia Malmström à l'issue du Conseil Commerce du 11 novembre. Le secrétaire d'Etat au Commerce extérieur français Matthias Fekl a considéré, lui, que ces négociations « sont mortes ».

Néanmoins, ce gel des négociations ne devrait pas remettre en question les échanges entre les deux blocs qui représentent 2 milliards de dollars par jour. Le nouveau président américain n'aurait en effet aucun intérêt à sanctionner ses principaux partenaires sachant que 30 % du PIB du pays dépend du commerce international. Mais pour Nicolas Gros-Verheyde, dans ce nouveau contexte, les « Européens doivent se doter de nouveaux outils stratégiques ». S'il n'est pas question de rejeter le libre-échange, l'UE devrait se donner la possibilité d'infliger des sanctions efficaces en cas de pratiques déloyales en renforçant, en particulier, sa politique antidumping. Le dossier était au menu du conseil Commerce du 11 novembre. Bloquée depuis 2013 au Conseil, la proposition de la Commission européenne de moderniser l'arsenal de défense commercial de l'UE (et notamment en matière d'antidumping, suppression de la règle du droit moindre et renversement de la charge de la preuve sur le pays jugé fautif), pourrait connaître une nouvelle impulsion grâce à l'axe franco-allemand.

*Kattalin Landaburu à Bruxelles
avec le Desk Moci à Paris*



ROUMANIE

Le dynamisme de la croissance (3,8 % en 2016 et 4,9 % en 2017) est porté par une consommation domestique robuste et la reprise en zone euro. L'inflation reste contenue grâce à la forte baisse des prix alimentaires et un taux de change stable. Toutefois, la forte demande intérieure a pesé sur le déficit commercial et le solde courant ; un resserrement de la politique fiscale est attendu en 2017. Enfin, la devise pourrait être plus volatile du fait du Brexit.



INDONÉSIE

Le pays enregistre une croissance forte (5,1 % en 2016 et 5,5 % en 2017) soutenue par la consommation des ménages (programme de soutien des plus modestes). L'investissement devrait profiter de l'accélération des réformes entreprises par le Président Widodo et les mesures visant à libéraliser l'économie devraient favoriser les investissements étrangers. Toutefois, l'économie continuera à souffrir de l'atonie des prix des matières premières et du ralentissement chinois.



OUGANDA

3^e économie d'Afrique de l'Est, le pays affiche des performances économiques très favorables (croissance attendue à 5,8 % en 2017) tirée par les investissements publics (projets d'infrastructures) et la consommation privée (hausse des dépenses sociales et des salaires publics). La situation politique et sociale avec la réélection de Museveni pour un 5^e mandat est stable mais reste fragile. Des risques de pressions à la baisse de la devise ne sont pas à exclure.



ARABIE SAOUDITE

La baisse des prix des hydrocarbures pèse sur les perspectives de croissance (1,2 % en 2016, 2 % en 2017) avec une réduction des dépenses publiques et des subventions. La confiance des ménages est en berne et les secteurs de la construction et de la distribution sont pénalisés. Le pays voit ses déficits courant et public se dégrader. Les investisseurs pourraient être plus prudents dans leurs opérations suite à la dégradation de la note de plusieurs agences de notation.



POLOGNE

On observe un ralentissement de la croissance en 2016 vers 3,0 % avec un creusement du déficit public, la politique budgétaire expansionniste ayant eu un impact négatif sur les comptes (réforme des retraites, hausse du salaire minimum, taxes sur les banques). Les investisseurs pourraient être plus méfiants en raison des conséquences incertaines du Brexit et face à certaines initiatives du nouveau gouvernement issu du parti conservateur Droit et Justice (taxes sectorielles, refonte du système de retraite).



VENEZUELA

L'économie est fortement tributaire de l'évolution du prix du pétrole conduisant à la poursuite de la contraction de l'économie (- 6 % en 2016 et - 4,5 % en 2017). Érosion du pouvoir d'achat, inflation galopante, vulnérabilités budgétaires et externes préoccupantes, absence de stratégie économique de la droite vénézuélienne invitent à la prudence. La méfiance des investisseurs locaux et étrangers face à l'insécurité du cadre juridique devrait encore favoriser les sorties de capitaux du pays.