

Tchat du 19 mai 2010 sur l'international à la CCI92 (www.ccip92.fr)

Transcript intégral

Bonjour, bienvenue pour une heure de tch@t en direct, avec Jean-Claude Karpelès, délégué du Président de la CCIP Haut-de-Seine, chargé du développement international, sur le thème : Quels financements et quel accompagnement pour le développement de votre entreprise à l'export ?
Bonjour. Bienvenue à tous.

Maximilien V : Comment se retrouver dans le paysage des organismes d'aide à l'exportation ? J'entends parler des missions économiques, d'Ubifrance, des Chambres de commerce et d'industrie...

La meilleure solution est d'aller sur le portail développé par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie d'Ile de France où l'on peut poser toutes les questions selon la taille de l'entreprise et ses ambitions.

Berangère : Comment puis-je obtenir des informations générales sur l'exportation ?

Vous pouvez aller directement sur le site Ubifrance et également sur le portail de la CRCI.

PLOÏC92 : Bonjour, Je cherche à m'implanter en Algérie? Pourriez vous m'aider?

Oui!

La CCIP a un bureau en Algérie. Et nous organisons une mission d'affaire pour le secteur des TIC du 18 au 20 octobre prochain.

Ross : Pouvez-vous expliquer le fonctionnement de l'Aide au recrutement à l'export ?

Il y a plusieurs types de recrutement possibles qui vont du VIE à un CDD voire un CDI.
Tout dépend du profil que recherche l'entreprise. Pourriez-vous préciser votre besoin ?

Youri : Qui peut m'aider à trouver mes partenaires locaux ? La CCIP peut-elle m'aider ?

Nous pouvons le faire dans les pays où nous avons des bureaux : la Russie, la Chine, l'Algérie, l'Inde. Et également dans le cadre des missions de prospection que nous organisons.

Mario : Quel est le rôle de la Coface au juste ?

Elle a un double rôle de garantir les exportations sous forme d'une assurance contre les risques de non-paiement, et également de vous aider dans le cadre de la prospection de nouveaux marchés sous forme d'une assurance qui reprend l'ensemble de votre plan export et qui vous aide au niveau du budget à des hauteurs variables mais pouvant aller jusqu'à 90% selon les pays.

Lili : Comment est calculé le montant que peut nous donner la Coface ?

Il est calculé sur le budget de prospection et également en tenant compte du risque-pays.

roberto : Est-il possible de prendre rendez-vous avec un conseiller de la ccip92 pour avoir des conseils? Je trouve cette initiative de tch@t très bien!

Merci ;-) Vous pouvez appeler le 0820 012 112 pour prendre rendez-vous.

Brunolepetit : Quels conseils donneriez-vous pour attaquer le marché chinois?

De prendre beaucoup de précautions... De ne pas envisager un partenariat avec un Chinois sans avoir de sérieuses références, de s'assurer aussi des problèmes de protection intellectuelle (brevets, etc...) dans la mesure où le risque de copie est important.

Et surtout de choisir une région. A cet égard, nos bureaux de Shanghai et Pékin peuvent vous aider.

Mathieu : Comment puis-je réduire les risques de ne pas être payé par un client étranger?

En vous assurant auprès de la Coface.

Suzie : Bonjour, j'aurais voulu savoir comment savoir si mon entreprise a des chances de s'exporter à l'international ?

En nous contactant au 0820 012 112 pour bénéficier d'un profil-export (pré-diagnostic personnalisé) réalisé par nos experts.

Philippe Matthieu : Bonjour je viens d'aller voir votre site suite à la question de PLOIC92... il y a deux tarifs, pourquoi ?

Parce que vous avez le choix entre 2 formules. L'une sans accompagnement post-mission. L'autre avec un suivi qui bénéficie d'une aide du Conseil Général des Hauts de Seine avec qui nous sommes en partenariat dans le cadre de Hauts de Seine International.

Brunolepetit : Quelles actions proposez-vous sur les Etats-Unis?

D'une part des missions faites sur mesure avec le réseau des Chambres de Commerce françaises aux USA (et avec l'aide de nos services).

Et d'autre part, au second semestre, nous organisons avec différents partenaires la French American Conference of Entrepreneurs.

Zorro : On la paye la Coface, quel est son bénéfice ?

Elle est cotée en Bourse et vous pouvez aller sur son site. Vous y trouverez toutes les informations.

ronan : Que fait Ubifrance exactement ?

Tout pour l'export ! Mais nous aussi...

Etienne Matis : De quelles aides puis-je bénéficier pour financer mes efforts à l'export?

Tout dépend de la taille de votre entreprise, du type de produits, du pays de prospection et de la forme de l'exportation (recherche de distributeurs ou joint venture ou cession-licence...etc.).

Bernard Roux (VISIOLASER) : Les annonces de VIE déjà en poste proposant leurs services à temps partagé sont de plus en plus fréquentes (Tchéquie, Turquie, Pologne...) Quelle est la position de la CCIP face à ce phénomène ? Peut-on imaginer une mutualisation plus organisée en publiant une liste à jour des VIE en poste avec leur CV ?

Nous sommes favorables à ce type d'actions. Les CV sont sur le site d'Ubifrance. Mais nous pourrions essayer de faire des groupages d'entreprises.

Véro : Est ce que le Diagnostic export Profilexport est gratuit ?

Oui, il est gratuit!!!!

Titou : Quelles sont les principales démarches à effectuer ?

Avoir un bon produit d'abord.

VP Z : Où m'adresser pour toutes les formalités internationales?

Vous pouvez aller sur le site exportateur.com et vous adresser directement à nos services, à la Bourse du Commerce ou par téléphone au 0801 012 112.

Sackagawea : Chaque pays a ses exigences en termes de documents, factures..., où puis-je avoir l'information et qui sont mes interlocuteurs ?

A la CCIP, à la Bourse du Commerce et sur lexportateur.com.

T.AR : Bonjour, j'expose avec vous au NABshow et à l'IBC en septembre prochain. Quelles prochaines actions pensez-vous mettre en place pour aider le broadcast à l'export? Merci de votre réponse

C'est une bonne idée d'exposer avec nous ;-) Par ailleurs, nous allons vous orienter vers d'autres pays avec lesquels nous avons des partenariats et qui organisent des expositions dans ce domaine, notamment Singapour et l'Inde.

Charles Degrenel : On parle d'aides financières nationales, régionales et départementales, qu'est-ce qui existe sur le département des Hauts-de-Seine ?

Avec le Conseil Général des Hauts de Seine, nous avons un partenariat dans le cadre de Hauts de Seine International qui permet aux entreprises de bénéficier d'aides pour les missions (ex: Algérie) et les salons (ex: IBC) et les VIE (pour lesquels il y a une subvention) et les journées et séminaires techniques organisées par les CCI.

Iorina : Développer son entreprise à l'export est un volet important du développement global d'une entreprise selon vous? Merci

Absolument!

H : C'est possible d'utiliser internet pour promouvoir ses produits à l'étranger?

C'est un des éléments qui permettent de se faire connaître et de trouver d'éventuels distributeurs à manier avec précaution. Par ailleurs, il est important d'avoir un site en anglais et l'échangeur PME de la CCIP (qui est à la Bourse du Commerce) propose des séminaires de formation en ce sens.

Jean Luc WIBAUX : Notre société française démarque, sur fonds propres, les pays émergents autour de la Méditerranée, pour favoriser le développement des énergies renouvelables en s'appuyant sur la filière industrielle française du solaire et de l'éolien. Nous pourrions accélérer notre développement avec un appui financier sur les indispensables études de faisabilité qui permettent de vérifier la qualité des sites sélectionnés. La CCI peut-elle nous aider ?

Oui, en vous mettant en rapport avec OSEO qui peut vous aider en matière de financement, développement à l'export.

Parasol : Votre CCIP organise-t-elle des "journées pays" pour permettre aux jeunes entrepreneurs de rencontrer des spécialistes de zones géographiques particulières?

Bien sûr!

Et, dès le 1er juillet, vous pouvez venir à une journée qui sera consacrée à l'Allemagne, la Grande Bretagne, l'Espagne, la République Tchèque, la Pologne et la Roumanie (à Nanterre). Par ailleurs, le 10

décembre prochain, toujours à Nanterre, les rencontres export vous permettront de rencontrer les experts d'une quinzaine de pays.

Ware Productions : Aujourd'hui, je me contente de saisir les opportunités à l'international, mais je manque de temps et de moyens pour m'en occuper vraiment, comme je le souhaiterais. Existe-t-il des solutions ?

Le PassExport de la CCIP vous offre un accompagnement sur 3 mois où l'expert CCIP pourra vous accompagner dans vos démarches de veille pour définir avec vous les pays-cibles.

Valérie (78) : OSEO, c'est pareil que ANVAR ?

Oui, OSEA a absorbé l'ANVAR.

Solaire : Comment faire pour savoir sur quelle zone géographique exporter ?

On peut vous proposer des tests d'offre de produits avec nos partenaires dans un certain nombre de pays.

blues92 : Quels risques présente le développement d'une entreprise à l'export? Merci de votre réponse

D'abord le risque de ne pas être payé. Mais vous avez la COFACE... Ensuite le risque d'être copié et le risque de ne pas vendre et de dépenser des sommes importantes. Mais l'assurance prospection de la COFACE peut vous aider. Il y a aussi le risque de réussir et de développer son entreprise...

ABC : Après avoir effectué une mission de prospection avec la CCIP, y a-t-il un suivi et une assistance pour finaliser un contrat en fonction des spécificités du pays choisi?

Là, c'est du sur mesure. Le suivi peut faire l'objet d'un devis en fonction du type de travail et, au plan juridique, vous mettre en rapport avec des spécialistes.

Gato : Où peut-on consulter les résultats du commerce extérieur avant de se lancer dans l'export ?

Sur le site du Ministère de l'Economie. Cela paraît prudent!

jackiz : Votre CCIP se spécialise-t-elle dans l'exportation vers certaines zones géographiques?

Oui... Où nous avons des bureaux: Chine, Inde, Russie, Algérie. Et puis dans le cadre des missions de prospection que nous organisons.

Philippe Matthieu : Est-ce que je peux utiliser le bureau de la CCIP à l'étranger comme une pépinière de ma succursale ?

Oui, en Inde et dans d'autres pays comme la Chine nous pouvons trouver des partenaires pour vous accueillir.

Valérie (78) : Au Brésil c'est possible ?

Au Brésil, la Chambre de Commerce Franco-Brésilienne propose des bureaux et des prestations spécialisées.

Youri : Quel est votre rôle M. Karpelès, en quoi consiste votre travail de tous les jours ?

A titre bénévole, je m'occupe d'aider les entreprises à la CCIP. Etant chef d'entreprise avec un caractère international. Par ailleurs, j'ai été président d'Ubifrance pendant un certain nombre d'années...

Chiara 2 : Idéalement j'aurais besoin de recruter pour me développer à l'export mais je ne peux pas car je manque de moyens pour cela.

Le VIE est une solution. Le Conseil Général des Hauts de Seine finançant à hauteur de 40% le coût. Sinon, vous pouvez jouer à Euromillions ;-)

Serge T.: Bonjour. En dehors des grands groupes n'est-il pas illusoire de croire que les PME françaises peuvent rivaliser avec les allemandes ou même les italiennes ? Il n'y a qu'à voir ce qui se passe dans la mode.

Cela me paraît très pessimiste. Nous avons un grand nombre d'exemples de réussite...dans des domaines aussi variés que les TIC, la communication, les biotechs...

Zorro : En quoi consiste le nouveau plan "Cap Export" ? Merci pour votre éclaircissement.

C'est une complémentarité des compétences des différents organismes publics allant du diagnostic jusqu'à l'accompagnement de l'entreprise en liaison avec les missions économiques françaises à l'étranger et les chambres de commerce françaises à l'étranger.

Valérie (78) : Justement concernant les réussites, on ne peut pas être certain de gagner à l'Euromillions, avant d'investir, avez-vous des cas de PME d'IDF qui ont percés à l'export, si oui sur quel secteur et quel marché ?

Oui, en particulier dans le secteur de l'image, où nous les emmenons à l'exposition d'Amsterdam IBC et qui connaissent des réussites importantes, y compris aux USA.

Suzie : Existe t-il des séminaires pour nous aider ?

Youri : Existe t-il des salons pour trouver des conseils ?

Des séminaires, oui, dès le 24 juin prochain à Nanterre ("Comment préparer sa levée de fonds?"). Et en septembre "Comment réussir son implantation?". Quant aux salons, les rencontres export le 10 décembre prochain à Nanterre.

Mario : Pourquoi organisez-vous ces rendez vous de tchats ? En tout cas c'est une bonne idée

Notamment pour permettre à des secteurs comme l'image de dialoguer et à la CCIP 92 de se rapprocher des entreprises.

Le mot de la fin ...

Merci à tous de cet échange agréable et intéressant, je l'espère, pour tous.