

L'INTERNATIONAL, UN LEVIER DE CROISSANCE POUR LES ENTREPRISES NORMANDES

L'international est un enjeu majeur pour notre territoire et nos entreprises ; il constitue un véritable levier de développement économique. L'activité exportatrice représente une part importante de la richesse créée sur notre territoire, faisant de la Normandie la 2^e région française ouverte sur l'extérieur.

Accroître la présence de nos entreprises à l'international est l'objectif que nous poursuivons. Qu'il s'agisse de sensibiliser des entreprises débutant à l'export ou d'en accompagner d'autres pour une implantation durable sur les marchés internationaux, le réseau des chambres de commerce et d'industrie, et particulièrement CCI International Normandie, offre des solutions pour l'export. Ainsi, plus de 1 200 entreprises ont bénéficié en 2014, d'un accompagnement personnalisé ou ont participé à l'une des 15 opérations collectives réalisées par notre réseau.

Ce nouveau numéro de CCI Observatoires, réalisé en partenariat avec les Direccte et les services des Douanes de Normandie, dresse le portrait de notre territoire dans le nouveau paysage français composé des 13 régions. A travers l'exploitation des données des Douanes, vous y trouverez une information actualisée sur la dynamique de l'export normand, le profil des entreprises exportatrices, les destinations ainsi que les produits échangés.

Bonne lecture.

Vianney de Chalus
Président



A RETENIR

La Normandie réalise
71,5 milliards d'euros
d'échanges commerciaux

Avec 35 % du PIB dédié à l'export,
la Normandie est la 2^e région la
plus ouverte sur l'extérieur

3 550 entreprises normandes
exportent

29 % des entreprises réalisent
près de 96 % du chiffre d'affaires à
l'export régional

61 % des exportations
normandes sont destinées à des
clients européens

La Normandie est la 1^{ère} région
exportatrice de produits pétroliers

La Normandie, 2^e région la plus ouverte vers l'international

En 2014, le déficit commercial de la France s'est réduit pour la troisième année consécutive, atteignant le seuil de 71 milliards d'euros. Cette **amélioration de la balance commerciale** est principalement liée à l'allègement de la facture énergétique. Les exportations se sont stabilisées (+ 0,1 %) tandis que les importations se sont contractées (- 1,3 %) **Tableau 1**. Ces dernières diminuent par l'effet combiné de la chute des prix du pétrole (le prix du baril de pétrole Brent a diminué de 9 % en euros par rapport à 2013) et des quantités importées plus faibles.

Tableau 1

Les grandes tendances 2014 (en millions d'€ et en %)

Source : Douanes (CAF-FAB hors matériel militaire). Réalisation : CCI Normandie

	Export 2014 (M€)	Évolution sur 1 an (%)	Import 2014 (M€)	Évolution sur 1 an (%)	Solde 2014 (M€)
France	428 923	+ 0,1 ↗	500 404	- 1,3 ↘	- 71 481
Normandie	31 899	+ 1,4 ↗	39 549	- 7,4 ↘	- 7 650

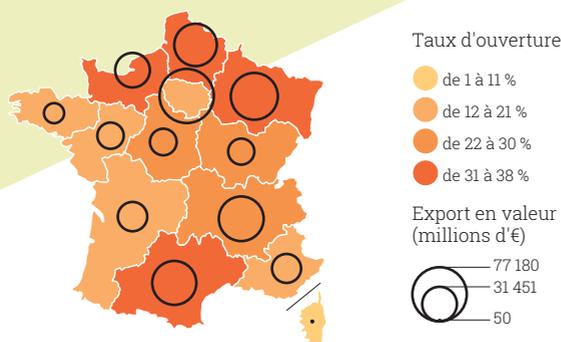
Dans la nouvelle carte des 13 régions, la Normandie se place au 6^e rang des régions exportatrices mais également importatrices. Elle contribue à 7,5 % des exportations nationales et 8 % pour les importations. Pour atténuer l'effet taille de ces nouvelles régions, il convient de rapporter ces volumes de commerce extérieur à la population. La Normandie est ainsi la

2^e région exportatrice par habitant (9 600 € par habitant) derrière la région Alsace, Champagne-Ardenne, Lorraine. La Normandie est une région fortement tournée vers l'international comme le montre son taux d'ouverture **Carte 1**. Elle est la **2^e région la plus ouverte sur l'extérieur avec 35 % de son PIB (Produit Intérieur Brut) dédié à l'export.**

Carte 1

Taux d'ouverture* des régions (2013)

Sources : Douanes ; Insee – Comptes régionaux. Réalisation : CCI Normandie



*Taux d'ouverture = (exportations / PIB) X 100
©SIG CCIN/PEAT/JR/11-2015 BD TOPO©IGN-reproduction interdite

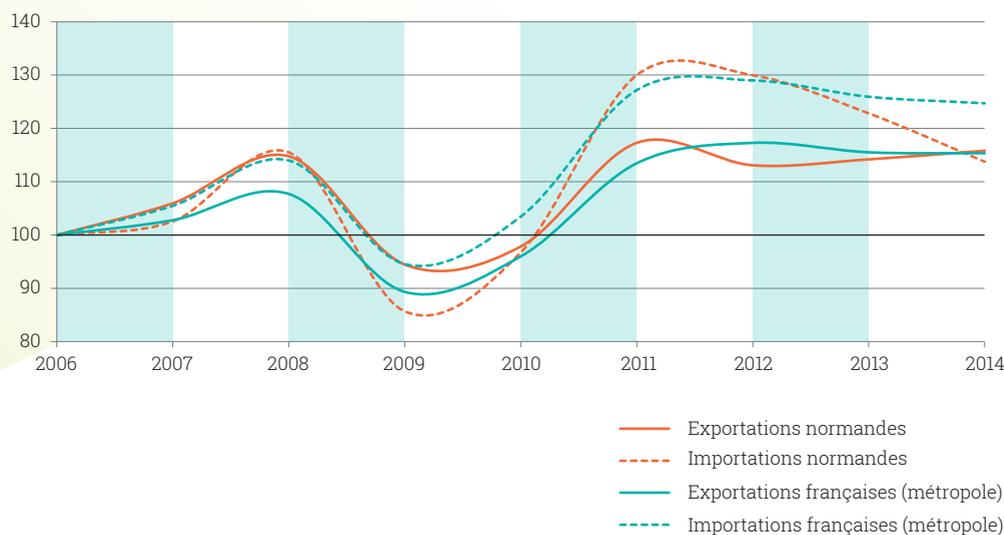
Ce dynamisme régional se mesure à travers l'évolution du commerce extérieur. Par ses spécificités productives, la Normandie enregistre la même tendance nationale avec une intensité plus forte **Graphique 1**. Elle fait partie des quelques régions dont les exportations ont augmenté (+ 1,4 % par rapport à 2013) pour atteindre un montant de 31,9 milliards d'euros. Les performances enregistrées dans les ventes de produits pharmaceutiques et produits issus de l'agroalimentaire ont une influence significative sur ces résultats. Les importations normandes diminuent de façon plus marquée

qu'au niveau national (- 7,4 % par rapport à 2013), repli essentiellement lié comme au plan national à la baisse du prix du pétrole. La structure de la balance commerciale normande est particulièrement tributaire des cours volatiles des produits pétroliers et hydrocarbures. L'allègement de la facture énergétique permet toutefois d'améliorer le déficit commercial normand passant de 11,2 à 7,6 milliards d'euros. Sur l'année 2015, le commerce extérieur de la Normandie semble poursuivre la même tendance que sur l'année 2014 **Encadré 1**.

Graphique 1

Évolution des importations et exportations (en valeur, en base 100 en 2006)

Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie



Encadré 1

Les premières tendances 2015

Source : Douanes - Données provisoires

D'après les premières données disponibles des Douanes, le commerce extérieur normand conserve la même dynamique sur le premier semestre 2015. Le niveau des exportations serait en hausse de 3,6 % par rapport au premier semestre 2014. Sur cette même période, le niveau des importations serait en recul. Toutefois, il semblerait que ces dernières repartent à la hausse au 2^e trimestre.

Shutterstock © Rawpixel.com



Un chiffre d'affaires à l'export concentré sur les entreprises les plus structurées

Par sa tradition industrielle, des leaders internationaux sont ancrés sur ce territoire au cœur de l'Axe Seine. **La Normandie compte 3 550 entreprises exportatrices.** Elles représentent 3 % des opérateurs nationaux positionnant la Normandie au 11^e rang national.

Afin de mieux connaître ce tissu économique, nous avons réalisé une analyse financière à partir des comptes publiés des entreprises, compilés dans la base de données Diane. Il est ainsi possible de déterminer le profil d'une entreprise exportatrice en réalisant une analyse croisée de la taille du chiffre d'affaires à l'export et de son poids dans le chiffre d'affaires global. Cette typologie permet de mettre en évidence une forte corrélation entre le niveau de structuration de l'entreprise et le chiffre d'affaires export réalisé **Graphique 2**.

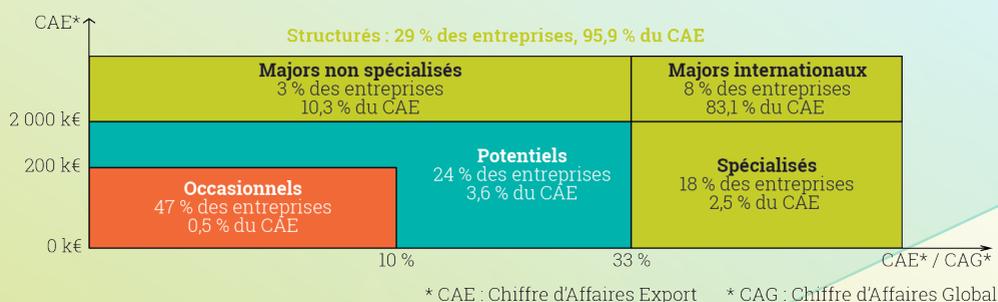
3 profils d'exportateur ressortent de cette analyse :

- **Les Occasionnels** réalisent des chiffres d'affaires à l'export inférieurs à 200 000 euros par an. Ils représentent **47 % des entreprises et 0,5 % du CAE régional.**
- **Les Potentiels** dont le chiffre d'affaires à l'export n'excède jamais le tiers de leur chiffre d'affaires global, rassemblent **24 % des entreprises et 3,6 % du CAE régional.**
- **Les Structurés** se démarquent des autres profils par un bon niveau de structuration de l'activité exportatrice. Représentant **29 % des entreprises, ils polarisent 95,9 % du CAE régional.** Parmi ces structurés, 3 catégories se dégagent : les **Majors internationaux, les Majors non spécialisés et les Spécialisés** qui concentrent respectivement **83,1 %, 10,3 % et 2,5 % du CAE régional.**

Graphique 2

Typologie des exportateurs en 5 postes

Source : Bureau Van Dijk – DIANE. Réalisation : CCI Normandie



Les Occasionnels concentrent les entreprises pour lesquelles l'export reste très marginal, avec une structuration faible de leur activité à l'export. Les microentreprises (moins de 10 salariés) sont nombreuses dans cette catégorie.

Les Potentiels se distinguent des Occasionnels par un impact plus fort de l'activité export dans leur activité globale. Ils sont mieux structurés pour conquérir de nouveaux marchés et diversifier leurs destinations.

Les Structurés regroupent 3 catégories :

- **Les Majors internationaux** pour lesquels l'international est une composante essentielle et structurante ;
- Avec des volumes exportés moins élevés, les **Spécialisés** ont une vocation principalement internationale. Cette catégorie est constituée d'une part très importante de microentreprises ;
- L'export n'est pas prioritaire pour les **Majors non spécialisés**, dont la taille leur permet de réaliser un volume d'activité importante.

Note : L'analyse de ces données a été effectuée à partir des comptes publiés sur la période 2013-2015 des entreprises dont le siège social est situé en Normandie.

Les entreprises dites structurées ont exporté régulièrement durant ces 3 dernières années. Certains exportateurs ont enregistré de belles performances de vente à l'étranger entre 2013 et 2014. Les principaux majors internationaux apparaissent

dans le classement des 20 premières entreprises exportatrices normandes **Tableau 2**. Ce palmarès illustre les spécialisations du tissu productif régional dans les filières liées à la chimie, la pharmacie, l'aéronautique ou encore l'agroalimentaire.

Tableau 2

Les 20 premières entreprises exportatrices normandes (2014)
(ne figurent ici que les entreprises ayant leur siège en Normandie)
Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie

Entreprise	Commune du siège	Rang national	Évolution 2013-2014			
1. LUBRIZOL FRANCE <i>Fabrication de produits chimiques</i>	Rouen (76)	56 ^e	↻	11. ELLE & VIRE <i>Fabrication de produits laitiers</i>	Condé-sur-Vire (50)	438 ^e ↻
2. GUY DAUPHIN ENVIRONNEMENT <i>Traitement de déchets</i>	Rocquancourt (14)	96 ^e	↘	12. REVIMA APU <i>Réparation et maintenance d'aéronefs et d'engins spatiaux</i>	Caudebec-en-Caux (76)	444 ^e ↗
3. SIDEL BLOWING & SERVICES <i>Équipements mécaniques</i>	Octeville-sur-Mer (76)	111 ^e	↻	13. ROXANE SAINT-AMAND <i>Industrie des eaux de table</i>	La Ferrière Bochart (61)	454 ^e ↻
4. AIRCELLE <i>Construction aéronautique et spatiale</i>	Gonfreville-l'Orcher (76)	148 ^e	↗	14. ARMOR PROTEINES <i>Fabrication d'autres produits laitiers</i>	Condé-sur-Vire (50)	493 ^e ↗
5. FLEXI FRANCE <i>Fabrication de conduites flexibles</i>	Le Trait (76)	199 ^e	↗	15. KNORR-BREMSE <i>Fabrication d'équipements automobiles</i>	Glos (14)	509 ^e ↻
6. APTAR <i>Fabrication d'emballages en matières plastiques</i>	Le Neubourg (27)	217 ^e	↗	16. NOVACEL <i>Fabrication de produits en matières plastiques</i>	Déville-lès-Rouen (76)	512 ^e ↗
7. CONTINENTAL PHARMACEUTIQUE <i>Commerce de gros de produits pharmaceutiques</i>	Le Grand-Quevilly (76)	251 ^e	↻	17. FERRERO FRANCE <i>Fabrication de cacao, chocolat et de produits de confiserie</i>	Mt-St-Aignan (76)	517 ^e ↻
8. DRESSER-RAND <i>Fabrication de machines et équipements</i>	Le Havre (76)	302 ^e	↗	18. COOPERATIVE ISIGNY SAINTE MERE <i>Fabrication d'autres produits laitiers</i>	Isigny-sur-Mer (14)	534 ^e ↗
9. PLANETPHARMA <i>Commerce de gros de produits pharmaceutiques</i>	Le Grand-Quevilly (76)	310 ^e	↻	19. NOVANDIE <i>Fabrication de produits laitiers</i>	Maromme (76)	599 ^e ↘
10. LANXESS ELASTOMERES <i>Fabrication de caoutchouc synthétique</i>	Lillebonne (76)	322 ^e	↘	20. NUTRISET <i>Fabrication d'autres produits alimentaires</i>	Malaunay (76)	657 ^e ↘

Note : le palmarès est réalisé sur la liste des 20 000 premières entreprises exportatrices françaises, représentant plus de 95 % des flux en valeur. Le palmarès régional d'entreprises ne doit pas être relié aux statistiques régionales du commerce extérieur correspondantes. Le palmarès est élaboré en fonction du département du siège des entreprises, information issue du répertoire des entreprises SIRENE. En revanche, les statistiques régionales sont élaborées en fonction du département de départ (à l'exportation) et d'arrivée (à l'importation) des marchandises, information issue des données douanières.

D'une façon globale, ces 20 entreprises normandes sont mieux positionnées dans le classement national que l'année dernière. Lubrizol France et Guy Dauphin Environnement conservent leur place parmi les 100 plus grandes entreprises exportatrice de France. Particulièrement innovants et performants, l'ensemble de ces grands employeurs normands, de renommée mondiale, parvient à conserver et conquérir de nouveaux marchés à l'étranger.



Un marché diversifié où l'Europe reste un partenaire privilégié

A l'instar des autres régions métropolitaines, l'Europe demeure la principale destination des produits normands exportés. Même si **61 % de l'export régional est destiné à des clients européens**, cette part est moins élevée que la moyenne nationale où l'Europe représente 68 % de l'export.

Sur ce marché européen, en légère hausse de 0,4 % par rapport à 2013, l'Union Européenne concentre 85 % des échanges commerciaux **Carte 2**. Les exportations y ont augmenté de 3 % entre 2013 et 2014 après 3 années consécutives de baisse. A l'inverse du niveau national, où l'on note une dépendance forte à un seul partenaire, à savoir l'Allemagne (17 %), **la répartition entre les destinations est plus homo-**

gène pour la Normandie. L'Allemagne perd d'ailleurs un rang et devient le 2^e client (9,3 %) en 2014, derrière les Pays-Bas dont la croissance des échanges s'élève à + 13,5 % représentant 9,5 % de part de marché. Dans son portefeuille de clients à plus de 500 millions d'euros **Graphique 3**, la Normandie compte un pays de plus en 2014. En effet, la Suède fait son entrée à la 13^e place suite à une belle performance des exportations normandes (+ 16,3 % par rapport à 2013).

La Normandie diversifie ses marchés pour éviter d'être trop dépendante à un nombre restreint de clients. Elle entretient des échanges commerciaux avec un grand nombre de pays différents. **La Normandie est ainsi le 2^e partenaire**

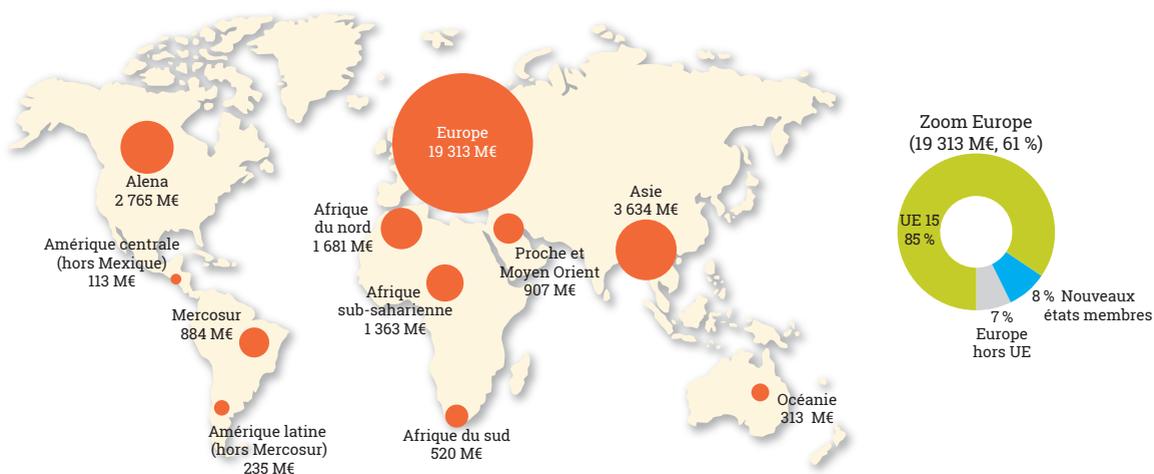
commercial français de l'Afrique et 4^e pour l'Amérique et l'Asie.

Représentant plus de **11 % des exportations normandes, l'Afrique reste un partenaire de poids pour la Normandie** qui trouve d'importants débouchés pour ses produits issus de l'agriculture et de l'élevage. C'est un marché au potentiel élevé face à la forte croissance démographique de ce continent. Même si 85 % des échanges sont réalisés avec les pays du Maghreb et de l'Afrique sub-saharienne, la Normandie diversifie ses clients et gagne de nouvelles parts de marché avec les pays de l'Afrique australe. Ainsi, on observe une forte croissance des ventes en Angola qui devient le 4^e pays client africain (11^e place en 2013) où la valeur

Carte 2

Les exportations normandes par grandes zones (2014)

Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie



Note : l'Aléna est l'Accord de Libre Échange Nord-Américain entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. Le Mercosur correspond au Marché Commun du Sud regroupant les membres permanents suivants : l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela.



Shutterstock © Gumpanat

des exportations a plus que doublé en un an.

L'Amérique reste un partenaire important de la Normandie. Cette zone qui concentre plus de **12 % des exportations régionales** (9,9 % au niveau français) connaît toutefois une baisse de 4 % de l'export (- 2,4 % en France). Ce recul provient du Mercosur¹ où les ventes ont chuté de 23 %, essentiellement au Brésil (10^e client avec 679 millions d'euros), lié à la forte dépréciation du

réal par rapport à l'euro, et en Argentine qui est dans un contexte de récession économique. A l'inverse, les exportations vers les Etats-Unis, 5^e client normand avec une part de marché de 7 %, soit un montant de 2,2 milliards d'euros, augmentent de 10 % dans un environnement marqué par la dépréciation de l'euro face au dollar.

Avec une croissance de 20 %, **les échanges se sont intensifiés avec l'Asie qui concentre 11 % des expor-**

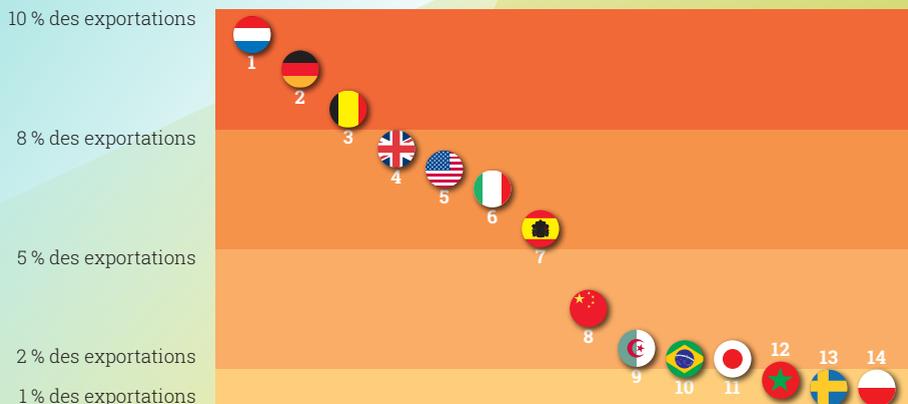
tations normandes. 58 % des échanges asiatiques sont réalisés avec la Chine, le Japon et Singapour, respectivement 8^e, 11^e et 15^e pays d'exportation de la Normandie. Les ventes ont été particulièrement dynamiques vers Hong Kong où la valeur des exportations est 2,5 fois plus grande qu'en 2013, atteignant plus de 296 millions d'euros.

(1) Mercosur : Marché Commun du Sud regroupant les membres permanents suivants : l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela.

Graphique 3

Les principaux pays clients de la Normandie (2014, plus de 500 millions d'euros)

Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie



Note méthodologique

Les données utilisées pour la réalisation de ce document sont issues des statistiques du commerce extérieur fournies par les services des Douanes. Elles sont à lire avec quelques précautions :

- Les chiffres sur les importations et les exportations font référence à des montants en valeur. Ils sont donc dépendants des fluctuations des prix des matières premières et des produits.
- Les régions d'exportation des produits peuvent ne pas être les régions de production. En effet, les valeurs des exportations sont comptabilisées par les Douanes dans la région d'où sont exportés les biens et non d'où ils sont produits.

L'export normand, révélateur des spécialisations du tissu productif

L'exportation est une composante essentielle de l'économie normande. Quelques grandes familles de produits, reflétant les spécificités régionales, sont considérées comme les poids lourds des exportations normandes **Graphique 4**. Ces produits représentent 73 % des exportations normandes soit plus de 23 milliards d'euros.

A côté de ces produits leaders livrés dans le monde **Graphique 5**, d'autres produits, spécifiques eux aussi du tissu productif, sont sous-représentés à l'export. Ils contribuent également à la dynamique de l'activité exportatrice car ils sont souvent placés sur des marchés de niche où les opportunités de croissance sont présentes en fonction des destinations.

- **Les produits chimiques, parfums et cosmétiques**

Fleuron de l'industrie normande, l'industrie chimique l'est également à l'export. La Normandie se positionne sur la **3^e place du podium** derrière la région Nord-Pas de Calais, Picardie et Auvergne, Rhône-Alpes. En effet, **elle génère 6,4 milliards d'euros, soit 20 % des exportations régionales**. Contrairement à la tendance nationale qui augmente de 2,3 %, les ventes normandes se tassent de 2 %. Ce recul provient principalement des produits chimiques de base qui ont un poids élevé dans la structuration de l'export (11,2 %), en baisse de 6,2 % par rapport à 2013.

Le déficit de la chimie de base est étroitement corrélé au cours du pétrole, composante essentielle pour la production. La compétitivité-prix de ces produits a été améliorée grâce à la baisse du coût de fabrication. Ces produits s'orientent à 74 % en Europe (Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Royaume-Uni, Italie, Espagne), suivie de l'Asie (11 %) et de l'Amérique (7 %).

- **Les produits pétroliers**

Spécificité régionale importante, la Normandie est la **1^{ère} région de France pour l'exportation de produits pétroliers raffinés. Elle génère 4,8 milliards d'euros à l'export, soit 15 % des exportations régionales**. Dans un contexte de baisse du prix du baril de pétrole et d'une contraction des volumes importés, les ventes enregistrées se sont repliées de 2,7 % par rapport à 2013. Au niveau national, ce recul est beaucoup plus élevé puisqu'il est de - 7 %. La forte production repose principalement sur la présence de 2 leaders mondiaux Total et ExxonMobil. Localisés au cœur de la Vallée de la Seine, ils sont à proximité du port d'Antifer pour l'import du pétrole brut et d'un grand bassin de consommation européen. Il s'agit d'ailleurs de la principale destination des produits pétroliers, en très grande partie vers les Pays-Bas, la Belgique et l'Allemagne. Enfin, 14 % de l'export est à destination des Etats-Unis.

- **Les produits pharmaceutiques**

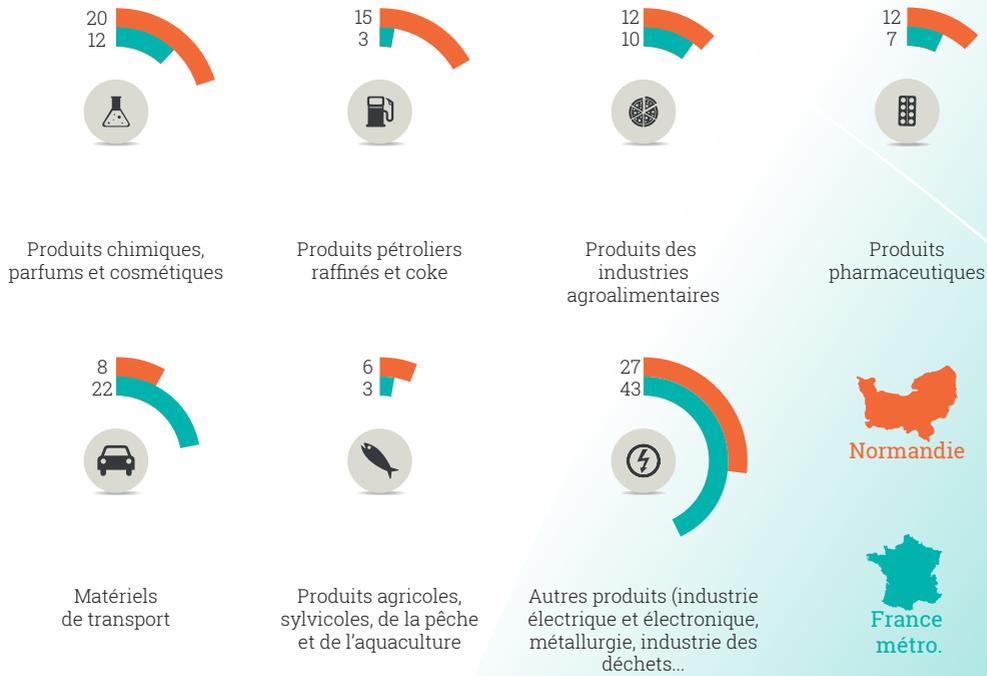
Autre locomotive de l'export, l'industrie pharmaceutique qui avec une part de **12 % dans les exportations régionales** se place en **2^e position des régions françaises** derrière la région Centre - Val de Loire où cette part atteint 22,6 %. Avec cette région et l'Ile-de-France, la Normandie fait partie du Polepharma, 1^{er} cluster français de la production pharmaceutique. Les produits pharmaceutiques se sont exportés pour un **montant de 3,8 milliards d'euros**. Contrairement à la tendance nationale en baisse de 5,2 %, la Normandie a enregistré une hausse de ses ventes de 5,7 %, ce qui illustre la forte valeur ajoutée des produits fabriqués par les entreprises leaders.

Les destinations sont plus diversifiées et touchent davantage de continents. Ainsi, moins de la moitié des ventes est réalisée en Europe (45 %) quand l'Amérique en totalise 18 %, soutenue par les demandes des Etats-Unis, du Canada et du Mexique. Les pays de l'Afrique Sub-saharienne s'avèrent porteurs en concentrant 12 % des exportations.

Graphique 4

Répartition des exportations par produits (2014, en %)

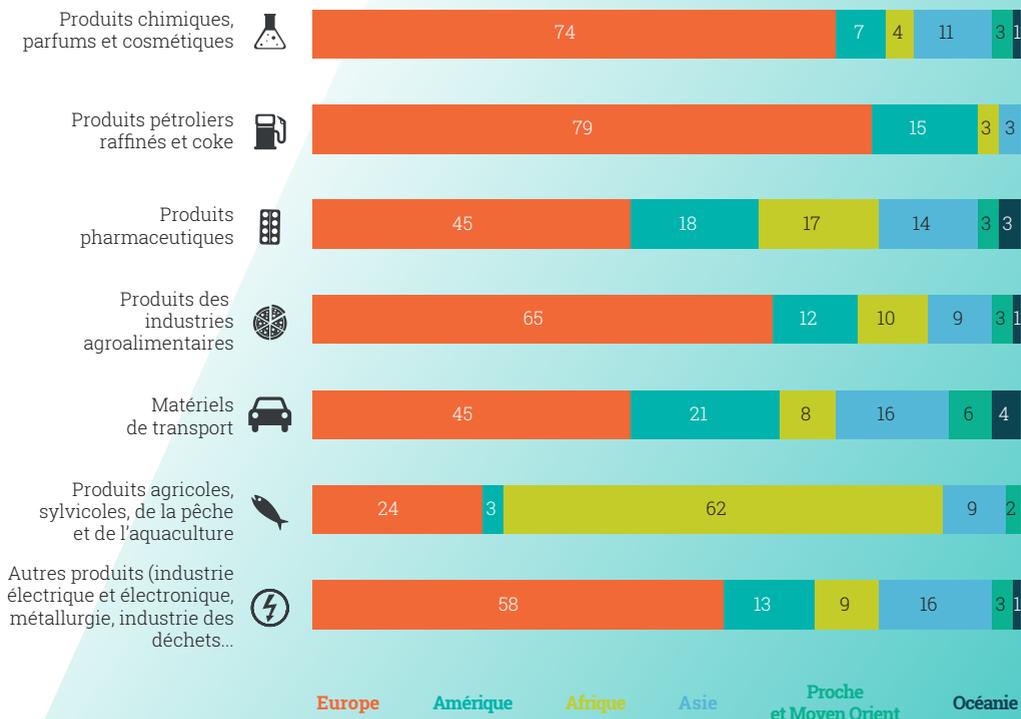
Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie



Graphique 5

Répartition des produits exportés par grandes zones (2014, en %)

Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie



- **Les produits de la filière agroalimentaire**

En amont de la filière, la Normandie occupe la **3^e place pour l'exportation de produits issus de l'agriculture et de l'élevage** derrière les régions Nord-Pas de Calais, Picardie et Alsace, Champagne-Ardenne, Lorraine. Représentant **1,9 milliards d'euros**, cette part a chuté de 16 % par rapport à 2013 (- 10,4 % pour la France).

Ce recul est imputable à la chute des cours du blé (- 15 %) dans un contexte d'abondance de la production mondiale. L'Afrique est le 1^{er} partenaire commercial de la Normandie, principalement en Afrique du Nord qui concentre la moitié des exportations normandes, mais aussi de l'Afrique Sub-saharienne.

En aval de la filière, la Normandie occupe la **4^e place sur le marché des produits alimentaires. Ils représentent 12 % des exportations régionales, soit 3,7 milliards d'euros**. Cette part en hausse de 9,3 % est tirée par la croissance des ventes de produits laitiers (+ 15,2 %) et de produits alimentaires divers (+ 8,2 %). Ces performances sont réalisées entre autre par Elle&Vire ou encore Isigny Sainte Mère qui fait son entrée dans le top 20 des entreprises exportatrices. Là encore, si 65 % des exportations sont réalisés en Europe, les ventes s'orientent vers l'Amérique (12 % - principalement des boissons alcoolisées) suivie de l'Afrique (10 %).

- **Les matériels de transport (hors matériels militaires)**

Dans cette famille de produits, une reprise des ventes est amorcée dans les matériels de transport avec une hausse de 1,1 %. Freinées par le recul des équipements automobiles (- 19 %), **les ventes sont mieux orientées pour les véhicules automobiles** (y compris remorques) avec une progression de 2,6 %. En plein essor et au regard des perspectives de croissance du marché, **les exportations liées à la construction aéronautique ont augmenté de 32 % en un an**. Les leaders de renom tels que Revima Apu ou Aircelle ainsi que d'autres PME dynamiques chassant en meute les appels d'offres internationaux, sont les moteurs de cette croissance. Si 45 % de ces produits sont livrés en Europe, les entreprises de la filière ont capté des marchés en Amérique et en Asie.

- **Les autres produits**

Le marché des machines et équipements d'usage général, fabriqués en Normandie (4,9 % des exportations régionales) a augmenté de 1,8 % par rapport à 2013. Malgré un léger repli de 0,8 %, les équipements électriques se vendent à hauteur de 1,5 milliards d'euros chaque année (4,7 % des exportations régionales). Même si 58 % de l'export de ces produits industriels sont intra-zone euro, ils sont souvent ancrés sur des segments de marché restreints des autres continents.



Les Direccte* de Normandie au service de l'internationalisation des PME et des ETI

Les services de l'État sont fortement impliqués, à tous les niveaux (Préfecture, Services International et Développement économique** des Direccte, Douanes, ...), avec les Conseils régionaux et les autres membres de l'équipe de France de l'export***, dans la mise en œuvre des Plans régionaux d'internationalisation des entreprises (PRIE). L'objectif principal de l'action est d'accroître le nombre de PME normandes exportatrices et celui des marchés d'exportation pour contribuer à l'objectif national de réduction du déficit de la balance commerciale de la France.

Sur le terrain, les services internationaux de l'Etat sont notamment présents pour :

- Relayer la politique du Ministère des Affaires étrangères, du commerce extérieur et du tourisme en région : diffusion auprès des entreprises et leurs conseillers de l'information sur les aides nationales et européennes et les usages qui en facilitent l'accès (dont nouveaux accords de libre-échanges, ...),
- Participer aux travaux des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, personnalités de l'export nommées par le Premier Ministre : développer des projets de promotion de l'attractivité du territoire, amplifier la campagne de recrutement des étudiants pour le Prix 2016 de la vocation internationale organisée par les CCEF de la région,
- Plus généralement, promouvoir l'emploi des jeunes à l'international : sensibilisation à la formule Volontaire International en Entreprise (VIE),
- Soutenir l'innovation, domaine stratégique pour réussir à l'international : programmes collectifs destinés aux filières, et pôles de compétitivité, lancement des Plans industriels retenus par la région,
- Identifier les obstacles aux échanges, à l'accès aux marchés hors UE : faire remonter à Paris et Bruxelles les difficultés rencontrées par les entreprises normandes sur les grands marchés émergents (tarifs, normes, propriété intellectuelle, quotas, réglementation, ...),
- Faciliter l'implantation des investisseurs étrangers dans les procédures d'agrément pour les projets industriels.

* Directions régionales des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi, placées sous l'autorité du Préfet de Région.

** Pôle Entreprises, Emploi et Economie (services déconcentrés de la DG Entreprises, de la DG Trésor, de la DG Emploi)

*** CCI International Normandie, Business France, BPI France export, Conseillers du Commerce Extérieur de la France, agences pour l'innovation et pôles de compétitivité, Chambres d'agriculture et Chambres des métiers, ...

Vos Conseillers pour les affaires internationales :



Marithé CONNAN à la DIRECCTE de Caen

(marithe.connan@direccte.gouv.fr)

Erwan LE CARER à la DIRECCTE de Rouen

(erwan.lecarer@direccte.gouv.fr)

Avec la Douane, augmentez votre compétitivité à l'export

La Douane exerce la mission de régulation des échanges, laquelle consiste à lutter contre la fraude tout en favorisant le commerce international licite. Chaque direction régionale des douanes et droits indirects est dotée d'un pôle d'action économique (PAE) qui soutient la compétitivité des entreprises de sa région à l'international. A ce titre il fait la promotion des 40 mesures du plan « dédouanez en France » dévoilé le 22 septembre dernier par M. Eckert, secrétaire d'état au budget. La Douane offre une botte secrète aux entreprises qui exportent déjà ou qui souhaitent exporter. Elle leur propose de gagner du temps, de l'argent et de la sécurité.

La Douane fournit les services d'un cost killer qui permet aux entreprises exportatrices de boucler une offre compétitive. C'est ainsi que, grâce au statut d'exportateur agréé pour la certification d'origine préférentielle qui permet de bénéficier de droits de douane réduits ou nuls à destination, une entreprise de Val de Reuil qui fabrique des machines pour la confection de circuits intégrés a remporté des marchés en Corée du Sud, au nez et à la barbe de ses concurrents japonais, et ce, de façon pérenne. En intégrant une stratégie douanière de sourcing, à votre stratégie d'exportation, ce cost killer accroît la compétitivité des entreprises exportatrices.

Par ailleurs, il est primordial que les marchandises ne restent pas bloquées au moment de leur exportation, ni à la sortie de l'Union européenne, ni à l'arrivée dans le pays du client. La Douane offre cette sécurité en livrant la clé pour connaître avec exactitude la documentation et les formalités exigibles lors de l'exportation de l'UE, mais aussi et surtout, à l'arrivée dans le pays de votre client.

Enfin, les exportations doivent être considérées comme sûres à leur arrivée dans le pays du client si elles veulent bénéficier d'un traitement fluide, sans blocage. La certification de partenaire sûr et fiable peut être délivrée par la Douane grâce au statut d'OEA Opérateur économique agréé. Ce statut fluidifie les échanges et permet aussi d'accéder à certains appels d'offres dont sont écartées les entreprises qui n'en bénéficient pas.

Contactez votre cellule conseil aux entreprises :



A Caen : 09 70 27 45 20

A Rouen : 09 70 27 39 11

Au Havre : 09 70 27 41 41



www.normandie.cci.fr