



décembre 2016

CCI Observatoires

L'activité exportatrice

Normandie

ACCÉLÉRER L'OUVERTURE DES ENTREPRISES NORMANDES SUR LES MARCHÉS MONDIAUX

L'ouverture sur les marchés mondiaux est un levier de croissance pour les entreprises mais aussi un facteur de développement économique d'un territoire. La Normandie figure parmi les régions leaders dans ce domaine. Au-delà du marché intérieur, les entreprises doivent s'orienter vers l'international pour capter de nouveaux marchés. Il est alors indispensable de se faire accompagner pour élaborer une stratégie conquérante et durable sur ces marchés mondiaux.

CCI International Normandie et l'Agence de Développement pour la Normandie interviennent de façon complémentaire pour aider les entreprises à se développer à l'international. Ainsi, au travers d'une convention de partenariat signée entre nos structures le 22 septembre dernier, nous souhaitons coordonner et simplifier nos actions auprès des entreprises.

Réalisé en partenariat avec la Direccte et les services des Douanes de Normandie, ce nouveau numéro de CCI Observatoires fournit une information synthétique et actualisée du positionnement économique de la Normandie et de ses entreprises à l'international. A l'heure où chacun spéculé sur l'impact du Brexit sur notre économie, nous avons réalisé un focus afin de mieux appréhender la nature des échanges entre notre région et le Royaume-Uni.

Bonne lecture.

Vianney de Chalus
Président
CCI Normandie



A RETENIR

La Normandie réalise 67,2 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

3 700 entreprises normandes exportent

30 % des entreprises réalisent 96 % du chiffre d'affaires à l'export régional

58 % des exportations normandes sont destinées à des clients européens

Le Royaume-Uni est le 3^e pays client de la Normandie : quid du Brexit ?



L'exportation : un moteur de l'économie régionale



Pour la quatrième année consécutive, le déficit commercial de la France s'est réduit, atteignant le seuil de 59 milliards d'euros en 2015. Les exportations françaises, en hausse de 4,1 %, ont été tirées par le dynamisme des ventes aéronautiques et automobiles. La dépréciation de l'euro face au dollar a eu aussi pour effet de doper les exportations. Quant aux importations françaises, elles ont été globalement stables. Une nouvelle fois, l'allègement de la facture énergétique a eu pour effet de réduire le déficit commercial **Tableau 1**.

Au niveau régional, un léger ralentissement des exportations est observé (- 0,2 %) pour atteindre un montant de 31,9 milliards d'euros. Il s'explique par la forte baisse des exports de produits pétroliers raffinés (-24 %). En effet, 2015 a été une nouvelle

année de repli des achats d'hydrocarbures naturels et des produits pétroliers. **Hors produits pétroliers, les exportations augmentent de 4 %.**

Du côté des importations, la Normandie est la région française qui enregistre la plus forte baisse (- 11 % par rapport à 2014), principalement impactée par la baisse des approvisionnements énergétiques (- 28 %) **Graphique 1**. Le déficit commercial normand s'est de nouveau amélioré passant de 7,6 à 3,3 milliards d'euros. En isolant les produits pétroliers, l'excédent commercial s'élève à 5,8 milliards d'euros, soit une progression de 5 % par rapport à 2014. Toutefois, une nouvelle détérioration de la balance commerciale semble s'observer sur l'année 2016, provoquée par l'augmentation des importations **Encadré 1**.

Tableau 1

Les grandes tendances 2015

(en millions d'€ et en %)

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

Réalisation : CCI Normandie

	Normandie	France
Export 2015 (M€)	31 923	444 641
Évolution sur 1 an (%)	- 0,2	+ 4,1
Import 2015 (M€)	35 309	503 722
Évolution sur 1 an (%)	- 1,1	+ 0,9
Solde 2015 (M€)	- 3 386	- 59 081

Encadré 1

Les premières tendances 2016

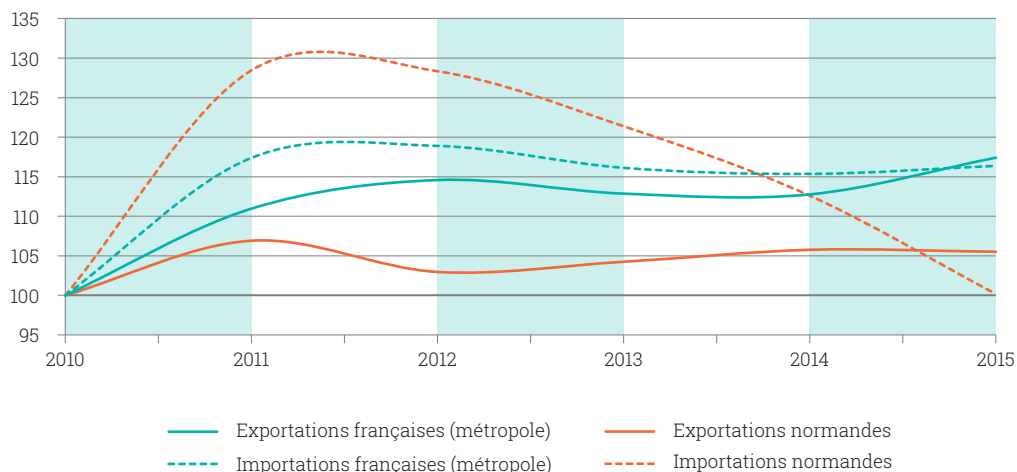
Source : Douanes - Données provisoires

Selon les premières données disponibles des Douanes, les échanges commerciaux normands ont conservé la même dynamique sur le 1^{er} trimestre 2016, affichant une balance commerciale excédentaire (produits pétroliers inclus). Ils sont ensuite repartis à la hausse au 2^e trimestre. Cependant, les importations se sont développées plus vite au 3^e trimestre, engendrant une nouvelle détérioration de la balance commerciale.

Graphique 1

Évolution des importations et exportations (en valeur, en base 100 en 2010)

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



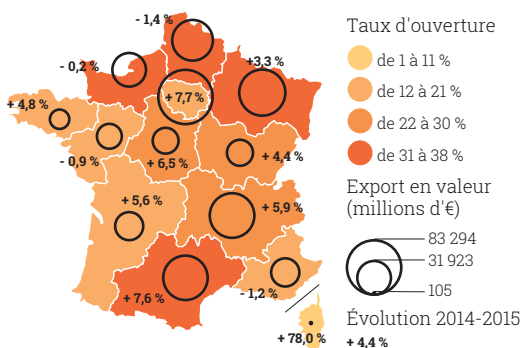
Avec 31,9 milliards d'euros d'exportations, la Normandie est au 6^e rang des régions exportatrices, en contribuant à hauteur de 7,2 % des ventes extérieures nationales. La région occupe le même rang au niveau des régions importatrices, représentant 7 % des approvisionnements nationaux.

Cependant, la Normandie reste l'une des régions les plus ouvertes sur l'extérieur. En effet, en rapportant ses exportations au PIB (Produit Intérieur Brut) régional, la Normandie est la 2^e région avec 35 % de son PIB consacré aux exportations, juste derrière la région Grand-Est (38 %). **Carte 1** Les exportations rapportées au nombre d'habitants donnent également une idée de l'ouverture des régions. Ainsi, la Normandie occupe le 3^e rang avec 9 600 € par habitant derrière la région Grand-Est (10 800 €) et l'Occitanie (9 900 €).

Carte 1

Exportation et taux d'ouverture* des régions

Sources : Douanes (CAF-FAB hors matériel militaire), Insee - Comptes régionaux. Réalisation : CCI Normandie



*Taux d'ouverture = (exportations / PIB) X 100
©SIG CCIN/PEAT/JR/11-2016 BD TOPO©IGN-reproduction interdite



Des entreprises normandes plus nombreuses à l'export

Si la Normandie est une région ouverte à l'international, c'est avant tout grâce au dynamisme des entreprises qui se sont tournées et ont conquis des marchés à l'étranger. Pour la plupart, il s'agit de grands groupes de renommée mondiale tels que Ferrero, Aircelle ou Sidel. Mais l'export n'est pas réservé qu'aux grandes entreprises. De nombreuses petites et moyennes entreprises réussissent en se tournant sur les marchés internationaux, notamment sur vers marchés de niche. **52 % des entreprises exportatrices normandes ont moins de 10 salariés. Avec 150 opérateurs de plus en un an, la Normandie compte 3 700 entreprises exportatrices en 2015.** La région connaît un taux de croissance plus fort que la moyenne nationale, respectivement 4,2 % et 3,1 %. Cette hausse est principalement due aux opérateurs de petite taille plus nombreux à tenter leur chance à l'export.

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**.

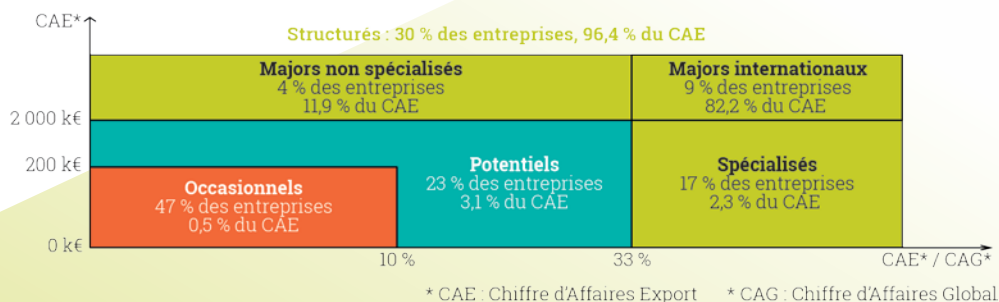
3 profils d'exportateur ressortent de cette analyse :

- **Les Occasionnels** réalisent des chiffres d'affaires à l'export (CAE) inférieurs à 200 K€ 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 **23 % des entreprises et 3,1 % du CAE régional.**
- **Les Structurés** se démarquent des autres profils par un bon niveau de structuration de l'activité exportatrice. Parmi eux, 3 catégories se dégagent : les **Majors internationaux**, les **Majors non spécialisés** et les **Spécialisés** qui concentrent respectivement **82,2 %, 11,9 % et 2,3 % du CAE régional.**

Graphique 2

Typologie des exportateurs en 5 postes

Source : Bureau Van Dijk – DIANE. Traitement : 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 2014-2016 des entreprises dont le siège social est situé en Normandie.

Représentant 30 % des entreprises, les exportateurs dits structurés polarisent 96,4 % du CAE régional. Les exportateurs dits potentiels perdent 1 point au profit des majors non spécialisés, laissant sous-entendre que certains ont réalisé davantage de chiffre d'affaires à l'export en 2015.

Les principaux majors internationaux apparaissent dans le classement des 20 premières entreprises exportatrices normandes **Tableau 2**. Ce palmarès reflète la structure et les spécialisations du tissu productif régional

dans les filières liées à la chimie, la pharmacie, l'aéronautique ou encore l'agroalimentaire.

Le palmarès 2015 conserve les mêmes 20 premières entreprises normandes à l'export que le millésime précédent. Toutefois, le classement a été bousculé dans le palmarès national. La moitié d'entre elles conserve ou gagne des places. Spécialisée dans la fabrication de produits chimiques, **Lubrizol figure toujours en tête de liste des entreprises exportatrices normandes et continue de progresser dans le palmarès national.**

Tableau 2

Les 20 premières entreprises exportatrices normandes (2015)
(ne figurent ici que les entreprises ayant leur siège en Normandie)
Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie

Entreprise	Commune du siège	Rang national	Évolution 2014-2015		
1. LUBRIZOL FRANCE <i>Fabrication de produits chimiques</i>	Rouen (76)	50 ^e	↗	11. ELLE & VIRE <i>Fabrication de produits laitiers</i>	Condé-sur-Vire (50) 402 ^e ↗
2. SIDEL BLOWING & SERVICES <i>Équipements mécaniques</i>	Octeville-sur-Mer (76)	105 ^e	↗	12. ROXANE SAINT-AMAND <i>Industrie des eaux de table</i>	La Ferrière Bochart (61) 443 ^e ↗
3. SAFRAN NACELLES (EX AIRCELLE) <i>Construction aéronautique et spatiale</i>	Gonfreville-l'Orcher (76)	149 ^e	↘	13. NOVACEL <i>Fabrication de produits en matières plastiques</i>	Déville-lès-Rouen (76) 475 ^e ↗
4. GUY DAUPHIN ENVIRONNEMENT <i>Traitement de déchets</i>	Rocquancourt (14)	176 ^e	↘	14. KNORR-BREMSE <i>Fabrication d'équipements automobiles</i>	Glos (14) 494 ^e ↗
5. APTAR FRANCE <i>Fabrication d'emballages en matières plastiques</i>	Le Neubourg (27)	204 ^e	↗	15. REVIMA APU <i>Réparation et maintenance d'aéronefs et d'engins spatiaux</i>	Caudebec-en-Caux (76) 520 ^e ↘
6. FLEXI FRANCE <i>Fabrication de conduites flexibles</i>	Le Trait (76)	212 ^e	↘	16. COOPERATIVE ISIGNY SAINTE MERE <i>Fabrication d'autres produits laitiers</i>	Isigny-sur-Mer (14) 560 ^e ↘
7. CONTINENTAL PHARMACEUTIQUE <i>Commerce de gros de produits pharmaceutiques</i>	Le Grand-Quevilly (76)	238 ^e	↗	17. ARMOR PROTEINES <i>Fabrication d'autres produits laitiers</i>	Condé-sur-Vire (50) 588 ^e ↘
8. DRESSER-RAND <i>Fabrication de machines et équipements</i>	Le Havre (76)	287 ^e	↗	18. NOVANDIE <i>Fabrication de produits laitiers</i>	Maromme (76) 639 ^e ↘
9. PLANETPHARMA <i>Commerce de gros de produits pharmaceutiques</i>	Le Grand-Quevilly (76)	310 ^e	=	19. NUTRISET <i>Fabrication d'autres produits alimentaires</i>	Malaunay (76) 663 ^e ↘
10. LANXESS ELASTOMERES <i>Fabrication de caoutchouc synthétique</i>	Lillebonne (76)	380 ^e	↘	20. FERRERO FRANCE <i>Fabrication de cacao, chocolat et de produits de confiserie</i>	Mt-St-Aignan (76) 678 ^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.

Shutterstock © Christian Lagerek



Davantage de partenaires au-delà de l'Europe, première cliente de la Normandie

Comme pour l'ensemble des régions françaises, l'Europe reste la 1^{re} zone privilégiée à l'export. Avec 18,6 milliards d'euros, ce marché représente 58 % des exportations normandes, soit 3 points de moins par rapport à 2014. Au niveau national, l'Europe concentre 66 % des échanges internationaux. La Normandie dispose ainsi d'un portefeuille de clients plus diversifié que la moyenne des régions françaises et se tourne davantage vers l'Asie et l'Afrique **Carte 2**.

Même si l'Europe reste un marché de proximité, les échanges se sont contractés de 4,1 % qu'il s'agisse de l'Union européenne ou des autres pays d'Europe. En effet, les exportations se sont réduites vers les premiers clients européens à l'exception du Royaume-Uni et de l'Italie. Malgré une baisse de 3,4 %, l'Allemagne reprend sa première place aux Pays-Bas qui accuse un net recul de 13,6 % **Graphique 3**. En lien

avec l'embargo mis en place en août 2014 sur les produits alimentaires, les exportations vers la Russie ont chuté de 31 %.

En 2015, l'Asie devient la 2^e zone cliente de la Normandie, pesant pour 13,5 % des exportations régionales. Une nouvelle fois, les ventes vers les pays Asiatiques ont été bien orientées avec une croissance de 18,4 % par rapport à 2014. Cette progression est plus forte qu'au plan national où le taux de croissance est de 5,3 %. La Chine et le Japon, respectivement 8^e et 9^e clients normands concentrent 48 % des échanges asiatiques. Les exportations vers la Chine se sont accrues de 39 % en un an.

Représentant 12,6 % des exportations normandes, l'Amérique reste un débouché important pour les produits normands. Dans un contexte de

faiblesse de l'euro face au dollar, les ventes ont été moins vigoureuses pour la Normandie (+ 0,6 %) par rapport au niveau national (+ 16,3 %). De fortes disparités sont observées sur le continent américain. Ainsi, pour la 2^e année consécutive, les ventes ont fortement chuté sur le Mercosur avec une baisse de 15,4 %. 11^e client, le Brésil accuse une baisse de 14 %. Toutefois, les échanges américains ont été compensés par les ventes réalisées dans les pays de l'ALENA. Représentant 72 % des échanges américains, les exportations normandes ont augmenté de près de 4 %.

Avec une baisse de 1,2 %, la Normandie perd une place et devient le 3^e partenaire commercial français de l'Afrique. Avec 3,5 milliards d'euros, le continent africain pèse pour 11 % des exportations normandes, soit une proportion

Carte 2

Les exportations normandes par grandes zones (2015) et évolution 2014-2015

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.



Fotolia © sdecoret

plus forte de près de 5 points par rapport à la moyenne nationale. 47 % des échanges africains sont réalisés avec les pays du Maghreb. Ces derniers ont baissé de 9,5 % en an, malgré les bonnes performances enregistrées avec l'Egypte (+ 27 %) et la Libye où les ventes ont doublé. Les échanges

vers l'Afrique sub-saharienne ont pris de l'importance (38 % des exportations vers l'Afrique) et ont augmenté de 14,2 % en 2015.

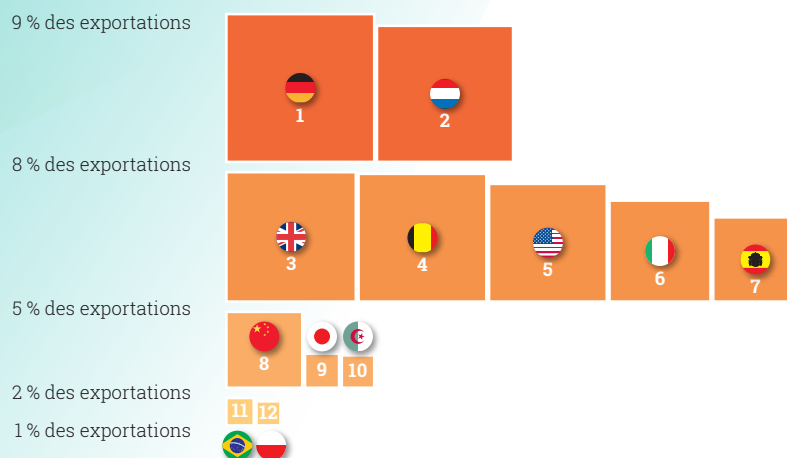
Les exportations vers **les pays du Proche et Moyen Orient représentent 3 % des exportations régionales.**

Elles ont progressé de 4 %, tirées principalement par les Emirats Arabes Unis (+ 7 %) et l'Israël (+ 62 %). Ces 2 pays et l'Arabie Saoudite qui enregistre une forte baisse de 11 %, concentrent 73 % des échanges avec le Proche et Moyen Orient.

Graphique 3

Les principaux pays clients de la Normandie en 2015 (plus de 500 millions d'euros)

Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie



Les salons internationaux comme outil de veille et de prospection : zoom sur les salons allemands, un leadership incontestable

Avec plus de 150 salons d'envergure internationale, les salons allemands sont des événements incontournables pour de nombreuses entreprises étrangères. Ils attirent en moyenne 10 millions de visiteurs par an. Près de 102 000 entreprises étrangères ont exposé en 2015, dont près de 54 % en provenance de l'Union européenne et 25 % en provenance d'Asie.

La France est le 3^e pays présent avec près de 5 700 exposants derrière la Chine (12 305) et l'Italie (11 123). Les entreprises normandes ne représentent que 3 % des exposants français. Sur près de 90 salons comprenant des exposants français, seuls 6 accueillent plus de 5 exposants normands : Fruit Logistica, Achema, ISM, Techtextil, K et Spielwarenmesse. Visiter un salon est un excellent outil de veille concurrentielle, commerciale et technologique. Véritables vitrines internationales, 2,5 millions de visiteurs étrangers se sont déplacés sur ces salons professionnels pour s'informer et prospecter. Comparée à nos voisins européens, la France utilise moins ces salons très spécialisés et n'arrive qu'en 5^e position des principaux pays visiteurs européens.

CCI International Normandie vous propose de participer à des missions et des salons à l'étranger en 2017
Plus d'informations au 02 35 55 26 75

3^e pays client de la Normandie, le Royaume-Uni quitte l'Union Européenne

Le Brexit crée beaucoup d'incertitudes sur les marchés d'autant plus que les modalités d'une éventuelle sortie de l'Union européenne demeurent indéterminées. Les conséquences économiques restent donc difficiles à évaluer pour les exportateurs. Toutefois, la dépréciation de la livre sterling par rapport à l'euro risque de diminuer les ventes vers le Royaume-Uni.

Avec 2,5 milliards d'euros de produits normands exportés en 2015, le Royaume-Uni est le 3^e pays client de la région. Représentant près de 8 %

des produits régionaux exportés, la Normandie a enregistré une hausse des ventes de 4,5 % entre 2014 et 2015. Du côté des importations, **le Royaume-Uni est le 8^e pays fournisseur de la Normandie avec 4,5 % des importations régionales**. Ces dernières ont baissé de près de 26 % en 2015.

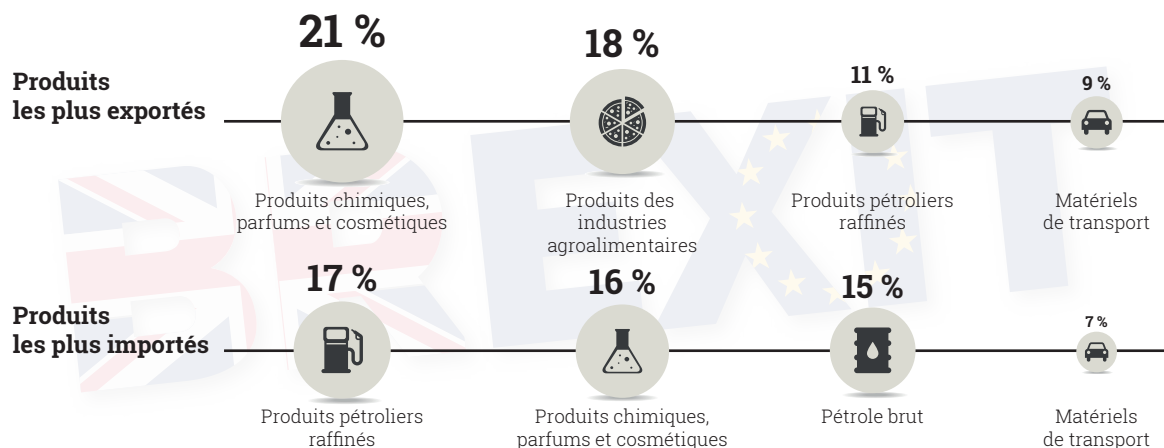
Dans ses échanges avec le Royaume-Uni, la Normandie dégage un excédent commercial de 930 millions d'euros en 2015, qui a d'ailleurs triplé en un an, sous l'effet notamment de la dépréciation de l'euro par rapport à la livre sterling à cette période.

A l'export, 4 catégories de produits concentrent 59 % des échanges vers le Royaume-Uni **Graphique 4**. Ils sont dominés par les produits chimiques (matières plastiques de base et autres produits chimiques) et les produits agroalimentaires (produits laitiers et fromages, cacao et chocolat). A l'import, le Royaume-Uni nous fournit principalement des produits chimiques organiques de base ainsi que des produits pétroliers bruts et raffinés. Ces derniers pèsent pour 32 % des importations.

Graphique 4

Produits échangés avec le Royaume-Uni (2015)

Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie



Le point de vue de la DiRECCTE de Normandie

« Le Royaume-Uni est de longue date l'un des principaux partenaires de la Normandie. Si au cours des dix dernières années, les importations recensent des fluctuations importantes liées à la prédominance des produits pétroliers dans les acquisitions normandes, les exportations se sont en revanche maintenues avec de plus faibles variations au cours de la période.

La forte croissance de l'excédent commercial enregistrée par la Normandie en 2015 doit être appréciée avec pondération dans un paysage où désormais les incertitudes s'imposent sur toute forme d'anticipations.

Cependant, si l'issue du référendum britannique a créé la surprise générant un climat parfois alarmiste de ses conséquences sur nos échanges, il n'en demeure pas moins que pour être effective, la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne doit répondre à l'élaboration d'un cadre formel qui entraînera une période de négociations. Durant cette phase, qui se comptera en années, le Royaume-Uni restera soumis aux principes et réglementations de l'Union.»

Marithé Connan, Conseiller pour les affaires internationales

Avec la douane, gagnez en compétitivité à l'international !

La douane exerce la mission de régulation des échanges internationaux, en luttant contre la fraude tout en favorisant le commerce licite. Chaque direction régionale des douanes et droits indirects dispose d'un pôle d'action économique qui met son expertise au service des opérateurs qui travaillent à l'international.

Le « Tour de France des experts de la douane » à la CCI de Rouen le 3 mars a ainsi sensibilisé les entreprises aux opportunités du Code des douanes de l'Union, au dédouanement centralisé national et aux 40 mesures du plan « dédouanez en France ».

La douane vous propose de gagner du temps, de l'argent et de la sécurité. L'autoliquidation de la TVA à l'importation, sur la CA3 supprime l'avance de TVA lors du dédouanement, pour toutes les entreprises qui le souhaitent.

La douane vous aide à vous approvisionner sur le marché international en matières premières et produits semi-finis, à droits de douane réduits ou nuls, par l'obtention de suspensions ou contingents tarifaires créés à votre demande.

Le label opérateur économique agréé (OEA) reconnaît la fiabilité des procédures douanières et la sécurisation de la chaîne logistique internationale. Il permet d'accéder aux appels d'offres ouverts aux seuls OEA, de bénéficier d'un traitement fluide pour vos marchandises et d'être dispensé d'immobiliser une garantie.

Avec le statut d'exportateur agréé pour la certification d'origine préférentielle, vous bouclez des offres compétitives et vos clients importent vos marchandises sans droits de douane ou à des taux préférentiels.

Des fleurons de notre région témoignent des avantages qu'ils tirent de la maîtrise des leviers de compétitivité douaniers, en s'appuyant sur leur cellule conseil aux entreprises des douanes. Ils ravissent ainsi des parts de marchés et confortent leur développement.

Tout comme eux, contactez votre cellule conseil aux entreprises :



A Caen : 09 702 74 520

A Rouen : 09 702 73 911

Au Havre : 09 702 74 141

La 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 de Développement économique** de la DiRECCTE, Douanes, ...), avec le Conseil régional et en son sein l'Agence de Développement pour la Normandie et les autres membres de l'équipe de France de l'export***, dans la mise en œuvre du Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII). L'objectif principal de l'action dans ce cadre 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-échange, etc.).
- Détecter 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, etc.).
- Faciliter l'implantation des investisseurs étrangers dans les procédures d'agrément pour les projets industriels.
- Participer aux travaux des Conseillers du commerce extérieur de la France, personnalités de l'export nommées par le Premier Ministre : notamment, développer des projets de promotion de l'attractivité du territoire, amplifier la campagne de recrutement des étudiants pour le Prix 2017 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.

* Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi, placée sous l'autorité de la Préfète 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, COFACE, Conseillers du Commerce Extérieur de la France, agences pour l'innovation et pôles de compétitivité, Chambres d'agriculture et Chambres des métiers, etc.

Votre Conseiller pour les affaires Internationales :



Marithé Connan - marithe.connan@direccte.gouv.fr

Des spécificités sectorielles marquées

Les principaux produits exportés sont le reflet des spécialisations du tissu productif normand. Il s'agit des produits chimiques (dont parfums et cosmétiques), pharmaceutiques, agroalimentaires, pétroliers raffinés, des matériels de transport et produits agricoles **Graphique 5**. Ces 6 catégories de produits concentrent 72 % des exportations normandes soit près de 23 milliards d'euros.

A côté de ces produits leaders, d'autres ont un positionnement stratégique sur des marchés de niche. Ils contribuent à diffuser une image dynamique et performante de la Normandie dans l'ensemble des zones géographiques **Graphique 6**.

En tête, les produits chimiques, parfums et cosmétiques assurent à eux seuls 21 % des exportations régionales. Avec 6,7 milliards d'euros, la Normandie est la 3^e région française derrière les Hauts-de-France et la région Auvergne-Rhône-Alpes. C'est un secteur qui fait partie des fleurons de l'industrie normande, en comptant notamment sur de grandes entreprises telles que Lubrizol ou Lanxess Elastomères. Les ventes à l'export ont été

dynamiques sur 2015, avec une croissance de 5 %. Les clients sont à 74 % européens. Notons une croissance de 29 % vers le continent américain principalement aux Etats-Unis et au Brésil.

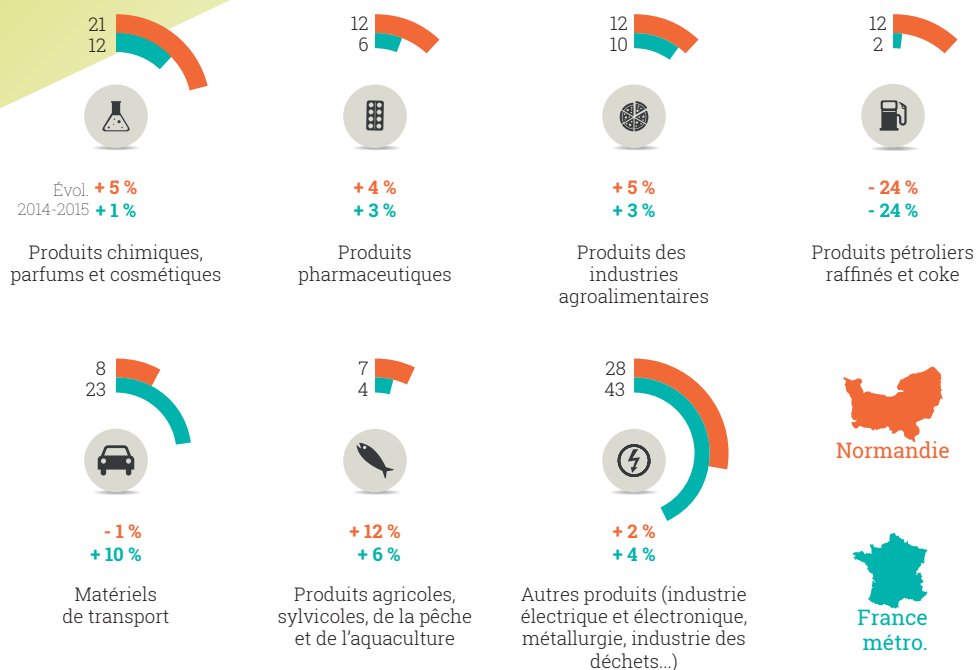
Représentant 14 % des exportations nationales, la Normandie fait valoir sa spécialisation importante dans l'industrie pharmaceutique. Elle s'appuie sur de grands groupes à l'instar de Sanofi, GlaxoSmithKline mais aussi de grossistes spécialisés tels que Planetpharma. Cette industrie a généré près de 4 milliards d'euros en 2015, soit une augmentation de 4 % en un an. Les parts de marché sont davantage diversifiées. Malgré une baisse de 9 % en un an, l'Europe concentre la majorité des ventes (41 %). Les continents américains, africains et asiatiques ont des parts de marché sensiblement équivalentes. L'Asie a toutefois gagné 3 points du fait d'une croissance des ventes de 25 % en 2015.

L'exportation de produits pétroliers raffinés est une spécificité normande incontestable, reposant sur 2 entreprises de renommée mondiale : Total et ExxonMobil. En effet, la Normandie est la 1^{ère} région

Graphique 5

Répartition et évolutions des exportations par produits (2015, en %)

Source : Douanes. Réalisation : CCI Normandie



de France à l'export. Elle génère 3,7 milliards d'euros soit 43 % des exportations nationales. Une nouvelle fois, les ventes se sont fortement repliées en 2015. Couplées à une baisse du prix du baril de pétrole, les exportations de produits pétroliers raffinés ont chuté de 24 % en un an. Ce repli touche l'ensemble des zones clientes. Le grand bassin de consommateurs européen concentre 80 % des ventes, essentiellement les Pays-Bas, la Belgique et le Royaume-Uni.

Les produits de la filière agroalimentaire véhiculent l'identité de la Normandie à travers le monde. 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.** Représentant 2,2 milliards d'euros, les ventes normandes se sont accrues de 12 %, soit le double de la moyenne nationale. En un an, la part de l'Afrique passe de 62 % à 45 % s'expliquant par le repli de ventes vers les pays du Maghreb. D'importantes parts de marché ont été gagnées en Asie où les ventes ont été multipliées par 4. La Normandie a su valoriser ses atouts agricoles et sa proximité du littoral pour attirer des grands industriels tels que : Isigny Sainte Mère, Elle&Vire ou Novandie pour la fabrication de produits laitiers. Ainsi,

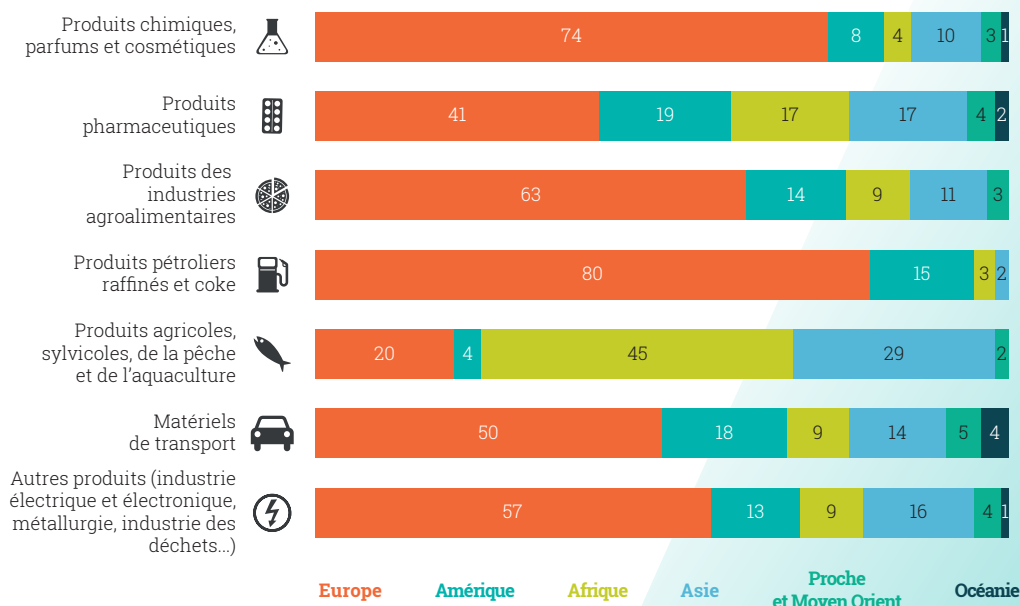
en aval de la filière, **la Normandie conserve son 4^e rang sur le marché des produits alimentaires**, derrière la région Grand-Est (1^{ère} place), la Nouvelle-Aquitaine et les Hauts-de-France. Les ventes ont globalement été bien orientées avec des taux de croissance de 27 % vers l'Asie et 16 % vers l'Amérique.

Les matériels de transports s'exportent à hauteur de 2,4 milliards d'euros, soit 8 % de l'export régional. Globalement, un repli des ventes de 1 % s'observe malgré les bonnes performances enregistrées dans la construction automobile (y compris remorques). S'appuyant sur des leaders spécialisés tels que Knorr Bremse ou Jean Chereau, les ventes ont augmenté de 27 %. Le recul des ventes provient essentiellement de la fabrication d'équipement automobile et de la construction aéronautique où l'essentiel des livraisons a été effectuée en 2014. Les exportations se sont recentrées davantage sur l'Europe où elles ont été dynamiques avec les principaux clients tels que l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et la Suisse. En revanche, l'Italie enregistre une baisse de 13 % et on compte près de 3 fois moins de ventes à destination de la Russie.

Graphique 6

Répartition des produits exportés par grandes zones (2015, en %)

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.



www.normandie.cci.fr