

Objectif International

Votre lettre d'informations sur les marchés extérieurs

Septembre 2011



RENDEZ-VOUS

[Programme régional complet des actions collectives](#)

LES RENDEZ-VOUS CCI INTERNATIONAL

Formations Export 2011 : inscrivez-vous !

CCI des Côtes d'Armor

- **Mardi 25 octobre** : Moyens & Sécurités de paiement
- **Mardi 8 novembre** : Incoterms & Logistique internationale

CCI du Finistère

- **Jeudi 6 octobre** : Prospection à l'international : intégrer les outils internet
- **Lundi 14 novembre** : Incoterms 2010
- **Jeudi 17 novembre** : Paiement à l'international
- **Jeudi 24 et vendredi 25 novembre** : douane et fiscalité

CCI du Morbihan

- **Vendredi 30 septembre** : La TVA dans les prestations de services à l'International

Contact : le Service Formation de votre CCI ou votre conseiller international

Côtes d'Armor : [Annie LE MASSON](#) – 02 96 78 62 05

Finistère : [Annie MUGNIER](#) – 02 98 62 39 16

Morbihan : [Pascale LE BORGNE](#) – 02 97 02 40 67

« Pays émergents, Opportunités et Risques pour les entreprises bretonnes » – 4 octobre à 17 h 15 à Saint-Malo

Organisée dans le cadre du Club International de la CCI de St-Malo Fougères, cette conférence sera animée par Thierry Apotéker, docteur en économie à Paris Dauphine.

Contact : [Patrice HUNOT](#) – 02 99 20 63 25

Appels d'Offres Internationaux – 11 octobre de 9h00 à 11h30 à Saint-Brieuc

Afin d'apporter une réponse aux principales problématiques rencontrées sur les marchés publics internationaux et vous aider à bâtir une offre compétitive, CCI International et Bretagne International vous invitent à l'Atelier pratique «*Répondre efficacement à un appel d'offres international*». Cet atelier vous permettra d'acquérir les fondamentaux de la méthodologie de réponse aux appels d'offres et de mieux connaître les outils bancaires à disposition des entreprises dans le cadre des AOI (cautions et garanties).

Contact : [Frédéric BARBIER](#) – 02 96 75 11 53

Le Royaume-Uni, un marché à votre portée ? – 27 octobre à Rennes

Vous souhaitez connaître le potentiel de vos produits, trouver un distributeur, analyser la concurrence, dynamiser votre réseau de distribution, ouvrir une filiale au Royaume-Uni...

Nous vous proposons de rencontrer Mme Catherine Dujardin, Directrice de l'appui et du développement à la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne, lors d'un **rendez-vous individuel de 45 minutes préparé à l'avance. Inscription gratuite.**

Contact : [Sébastien GARNIER](#) – 02 98 62 39 15

ITECH'MER – 27 au 29 octobre à Lorient

Pour optimiser votre présence à Itech'mer 2011, les organisateurs du salon, CCI International, Entreprise Europe Ouest et Ubifrance s'allient pour vous permettre de trouver de nouveaux partenaires. Trois actions gratuites vous sont proposées :

- **27 octobre de 10h00 à 18h00**

Rencontrez des experts de marchés internationaux (Espagne, Irlande, Norvège-Islande, Royaume-Uni) en rendez-vous personnalisé sur votre stand.

Contact : [Christine MARTINAIS](#) – 02 99 25 41 31

- **27 octobre de 13h00 à 17h00 et 28 octobre de 9h00 à 13h00**

Rencontrez des futurs partenaires commerciaux et technologiques lors de rendez-vous d'affaires préprogrammés avec des entreprises européennes.

Contact : [Carole TAFFUT](#) – 02 99 25 41 57

- **27 au 29 octobre**

Rencontrez des délégations étrangères de plusieurs pays et territoires notamment Canada Atlantique, Egypte, Maroc, Namibie, Nouvelle Calédonie.

AUTRES RENDEZ-VOUS DE L'ÉQUIPE DE FRANCE DE L'EXPORT

International Connecting Day – 6 octobre à Nantes

Une 3^{ème} édition riche en nouveautés, pour faire de ces journées le rendez-vous incontournable pour réussir son développement à l'international :

- **4 nouveaux pays** : Singapour, la Suisse, le Vietnam et l'Indonésie.
- **5 trophées** : 3 trophées « Nouvel Exportateur » et 2 trophées « Volontariat International en Entreprise ».
- **lancement du roadshow Tremplin Amérique du Nord** en partenariat avec Ubifrance et les CCEF.

Au programme 18 ateliers, 5 cafés pays, 6 opérations filières (agroalimentaire, biothérapies-blue cluster, mécanique-métallurgie, mode, nautisme, habitat & décoration), la possibilité de rendez-vous individuels avec 70 experts dont 37 experts basés dans 32 pays et 33 experts thématiques, un matchmaking VIE.

Contact : [CCI de Nantes – Saint-Nazaire](#) – 02 40 44 63 88

Ubifrance : Epicerie, Gourmet, Bio, Fruits et Légumes, Ingrédients – Agenda Actions 2012

Rencontres acheteurs Fruits et Légumes

- **Allemagne et Autriche (Düsseldorf et Munich)** – 8 et 9 novembre

- **Royaume-Uni (Londres)** – 10 novembre

3 journées de rencontres acheteurs sur des marchés clés pour l'offre française. Pour le **Royaume-Uni**, 3^{ème} importateur mondial de fruits et légumes, 2^{ème} client de la France pour ces produits, Rencontres avec **TESCO**, numéro 1 britannique de la grande distribution avec près de 34% des parts de marché. L'enseigne souhaite échanger avec les exportateurs français autour de 2 thèmes centraux : la nouvelle politique d'approvisionnement en direct, ou **Global Sourcing**, et la certification en propre appelée **Nurture** (ancien Nature's Choice).

Contact : [Alix LAVAYSSIERE](#) – Filières Végétales et Produits Bios

Mission Elevage en Irlande – 14 au 16 novembre

Découvrez la filière bovine et ovine irlandaise.

Cette mission allie à la fois des visites d'exploitations en République d'Irlande et en Irlande du Nord ainsi que des rencontres B to B avec des décideurs du marché.

Contact : [Marion DUGUEN](#) – +353 1 411 2115

RAPPELS

Réunions Douane – 20 septembre à Brest (9h00) et Quimper (14h00)

Les services accessibles via le portail produane (DEB, DES, nomenclatures, RTC, ...) et un point sur l'actualité douanière.

Contact : votre CCI

Atelier sur « les procédures douanières à l'international »

27 septembre à 9h00 à Lorient

Comment établir la valeur en douane, définir l'origine et déterminer le code douanier de vos marchandises.

Contact : votre CCI

Visite de CONXEMAR Vigo (salon des produits de la mer congelés)

4 et 5 octobre

Disponibilité de :

- Places dans l'avion taxi au départ de Lorient
- Contact : [Pascale LE BORGNE](#) – 02 97 02 40 67
- Mètre carrés sur l'espace Bretagne.

Contact : [Karen FREMONT](#) – 02 97 25 04 02

Accord UE / COREE du SUD

Rappel OI avril 2011 :

Vous réalisez des exportations sur la Corée du Sud : l'accord UE/Corée du Sud entré en vigueur le 1^{er} juillet 2011 a d'importantes incidences administratives :

- Vous avez déjà le statut d'exportateur agréé sur certains pays, il vous suffit de faire la demande pour l'étendre à la Corée du Sud.
- Vous n'avez pas encore ce statut, alors qu'il est devenu indispensable dans le cadre de cet accord. En effet, le certificat de circulation EUR1 est abandonné depuis le 01/07/11 au profit de la déclaration d'origine sur facture ou tout autre document commercial. Ce statut est à solliciter auprès de la douane.

Contact : votre CCI

TVA prestations de services sur foires et salons et autres manifestations en Union Européenne

Depuis le 1^{er} janvier 2011, les prestations de services fournis par l'organisateur d'un salon à un exposant relèvent du principe général de taxation au lieu d'établissement du preneur de la prestation. Par contre, les billets d'entrée dérogent au principe général, c'est-à-dire qu'ils sont taxables dans le pays où se déroule la manifestation.

Compte tenu de la complexité de la réglementation en matière de TVA sur les prestations de services, nous vous invitons à contacter votre CCI pour toutes précisions.

Source : Bulletin Officiel des Impôts 3A-2-11 du 05 avril 2011

«Ce qu'il faut savoir sur le marquage CE»

Le marquage CE est un préalable obligatoire à la mise sur le marché de certaines marchandises. L'UE vient de lancer une campagne d'information sur cette exigence réglementaire. L'occasion de faire le point sur cette garantie de conformité aux normes de sécurité de l'UE. Une fiche MOCI N°1894.

Vietnam

Le Vietnam durcit les conditions d'importation d'alcool, de produits cosmétiques et de téléphones mobile *Announcement No. 197/TB-BCT on import wine, cosmetic and mobile telephone.*

Selon les nouvelles règles, en vigueur depuis le 1er juin 2011, l'importateur devra fournir une « letter of nomination » attestant de sa qualité d'importateur ou de distributeur ou fournir un « Agency contract », c'est-à-dire un contrat d'agence avec le fabricant ou le négociant. Les documents doivent être légalisés par le consulat vietnamien du pays de l'importateur. Une note Mission Economique Hanoi.

Algérie - Réglementation

Loi de Finance Complémentaire (LFC) 2011 : Parue au JORA du 20/07/2011, les principales modifications par rapport à la LFC de 2009 portent sur :

- la possibilité pour l'entreprise algérienne de recourir à la remise documentaire (au lieu du crédit documentaire) pour importer des biens d'équipements ou intrants et autres produits utilisés pour la production, et produits stratégiques à caractère d'urgence.
- le doublement (env. 40 000 € par an) du niveau d'achat possible sous forme de transfert libre (sous certaines conditions) pour les intrants, pièces de rechanges et équipements destinés à améliorer la productivité des entreprises de production.

Note complète sur demande auprès de votre CCI.

MOCI Numéro spécial « voyages d'affaires »

En consultation dans votre CCI.

Communiquer sur un salon étranger

Participer à un salon à l'international est un bon moyen pour une entreprise de se faire connaître et d'initier une stratégie export. Mais il ne suffit pas d'exposer. Cet article du MOCI propose un vademecum en 3 étapes pour réussir sa communication. Le Moci n°1894.

Crise nucléaire japonaise, responsabilité sur les produits importés

Quelles sont les mesures prises par les gouvernements pour assurer la sécurité des produits et leur nature juridique ? Quelles sont les mesures contractuelles à mettre en place par les importateurs permettant de limiter l'engagement de leur responsabilité ? Un article Moci N°1894.

« Fabriqué dans le monde »

L'initiative « *Fabriqué dans le monde* » a été lancée par l'OMC pour encourager l'échange de projets, d'expériences et d'approches pratiques concernant la mesure et l'analyse du commerce sur la base de la valeur ajoutée.

Aujourd'hui, les opérations des entreprises, de la conception des produits à la commercialisation, sont souvent réparties dans le monde entier, créant ainsi des chaînes de production internationales. De plus en plus de produits sont donc « Made in the World » et non plus « Made in X country ». Il conviendrait donc de tenir compte de cette nouvelle réalité mondiale pour réexaminer la façon dont est analysé et mesuré le commerce international (à l'heure actuelle, on attribue la totalité de la valeur commerciale d'un produit au dernier pays d'origine).

Consultation du site et de la brochure d'information et possibilité de transmettre vos idées, expériences et approches pratiques.

Panorama des pratiques douanières

Différents experts de plusieurs marchés (USA, Canada, Brésil, Inde, Chine, Russie, Algérie) qui ont l'habitude de traiter avec les douanes de ces pays livrent leurs conseils pour réussir vos opérations sur le terrain et vous épargner de nombreux écueils. Article Classe Export – Juin-juillet 2011.

Prix de transfert

Le commerce international c'est aussi les flux de marchandises internes aux entreprises, entre maisons mères et filiales ou entre filiales d'un même groupe. Ces flux donnent lieu à une facturation : c'est le prix de transfert.

Un article du Moci rappelle les principales règles dans ce domaine sensible. Le Moci n°1897 du 1^{er} septembre – 2 pages.

EMPLOIS ET STAGES

JH 25 ans installé à Bogotà, Master de l'EM Strasbourg (ESC) en Management et Organisation (espagnol, anglais, italien). Expérience en vente, développement commercial et conseil en stratégie, recherche entreprise souhaitant s'implanter ou développer son activité en Colombie, pour un contrat VIE.

JF 38 ans, anglais et chinois courant, 10 ans d'expérience import-export en Chine, 1 an en France, Master en International Business Development à l'ESC de Brest, recherche poste dans entreprise bretonne souhaitant développer ses échanges avec la Chine ou l'Asie.

JH 23 ans, ESC La Rochelle, (anglais/espagnol), 1 an expérience USA, recherche VIE sur les USA.

Pour toute information, contactez votre CCI :

22 - CCIT des Côtes d'Armor	Annie LE MASSON	02 96 78 62 05
29 - CCIT de Brest	Karine LE MOAL	02 98 00 38 71
CCIT de Morlaix	Annie MUGNIER	02 98 62 39 16
CCIT de Quimper Cornouaille	Monia BENRAHAL	02 98 98 29 06
35 - CCIT de Rennes	Sylvie LE DIRACH APPERT	02 99 33 66 51
CCIT de Saint-Malo-Fougères	Patrice HUNOT	02 99 20 63 25
Délégation de Fougères	Françoise PETIT	02 99 94 75 13
56 - CCIT du Morbihan	Pascale LE BORGNE	02 97 02 40 67