

Les entreprises alsaciennes ont un taux d'exportation supérieur à la moyenne nationale. Pour développer davantage ce potentiel, les trois Chambres de Commerce et d'Industrie d'Alsace et leurs partenaires ont mis en place une politique commune de soutien en direction des petites et grandes entreprises qui souhaitent exporter.

L'exportation, moteur de la croissance

« La richesse économique de l'Alsace repose essentiellement sur ses performances à l'international. En 1979, le chiffre d'affaires obtenu grâce à l'exportation s'élevait à 20,5 mds de francs (soit 3,1 mds €). En 2004, ce chiffre a été multiplié par sept », précise Patrick Schalck, directeur Industrie et Commerce international de la CCI.

Ces excellents résultats, essentiellement en direction des pays européens (Allemagne, Royaume-Uni, Italie, etc.), placent la région Alsace au 4^e rang des régions françaises en valeur absolue et au premier rang des régions françaises par tête d'habitant en 2003. L'Alsace avec 7 % des exportations nationales est l'une des toutes premières régions exportatrices en Europe.

« Les entreprises régionales se sont véritablement lancées à l'assaut



des marchés du monde ces vingt dernières années. De 890 au début des années 80, on en dénombre plus de 3000 actuellement qui ont un courant d'affaires régulier à l'export», ajoute Patrick Schalck.

S'initier à l'exportation

Une entreprise ne peut pas se lancer dans l'exportation sans posséder quelques bases. Les risques sont trop élevés si elle veut relever ce défi sans stratégie et sans accompagnement.

La CCI accompagne les premiers pas du développement international des entreprises.

Des experts au sein des trois CCI proposent dans le cadre d'une formation-action dénommée «Objectif Export», un diagnostic préalable, une formation aux techniques du commerce international et la préparation d'une mission. Ces outils d'analyse et cette formation à

l'attention des «primo exportateurs» accompagnent les premiers pas du développement international d'une entreprise.

Se perfectionner

La conquête des marchés export nécessite une bonne connaissance des techniques administratives, financières et réglementaires. Des formations thématiques et de perfectionnement aux techniques du commerce international, dispensées par des professionnels et des experts, permettent d'appréhender et de maîtriser les procédés spécifiques de l'export.

Agir

Le meilleur moyen d'aborder les marchés à l'étranger est de participer à des salons. Pour choisir sa destination, des journées d'information sont organisées tout au long de l'année afin de présenter différents pays. De la Finlande au Royaume Uni, de la Chine à la Turquie, de l'Allemagne au Maroc, plus d'une vingtaine de rendez-vous sont proposés en 2005 pour mieux saisir les opportunités de ces pays. La CCI accompagne également les entreprises dans des salons aux quatre coins du monde, au travers du Pavillon France ou Alsace, afin d'obtenir des conditions logistiques et financières optimales.

Adhérer à un réseau d'affaires

Le «Club export» de la CCI invite les industriels et les responsables export à confronter leurs expériences sur les différents marchés internationaux. Outil d'information, ce club leur permet de créer un réseau d'affaires et de bénéficier de conseils de leurs confrères. Le World Trade Center de Strasbourg participe également à ce dispositif d'information et de conseils à l'international.

Bénéficier d'une veille stratégique

L'information et la veille stratégique sont des facteurs décisifs de compétitivité à l'international. L'Euro Info Centre*, le Centre régional d'information stratégique (CRDI Alsace**) et le Centre régional de veille stratégique (CRVS***) apportent leurs compétences pour identifier les dispositions juridiques applicables à chaque produit, valoriser les savoir-faire et recueillir un maximum d'informations pour conforter une stratégie à l'international. <

[Contacts]

*Euro Info Centre, 03 88 76 42 32

**Centre régional d'information stratégique (CRDI Alsace), 03 88 76 42 20

***Centre régional de veille stratégique (CRVS), 03 89 20 20 64

[PASSEPORT EXPORT 2005]

Toutes les informations pour améliorer votre performance à l'export



Réunir dans un même document l'ensemble des dispositifs d'accompagnement des entreprises qui souhaitent exporter est l'objectif du «Passport Export 2005» édité par les trois CCI d'Alsace et leurs partenaires (la Région Alsace, la Direction régionale du commerce extérieur [DRCE], la Coface, la Direction régionale de la douane, les Conseillers du commerce extérieur d'Alsace, Ubifrance). 40 pages d'informations et de contacts déclinent l'intégralité des actions et des appuis sous une même signature «Alsace International».

Le **Passport Export** est téléchargeable sur : www.alsace-export.com ou disponible sur simple demande au 03 88 76 42 16

[WTC - MCIS]

25 années d'accompagnement des entreprises pour conquérir de nouveaux marchés

Réunir dans un même endroit la Coface, les Douanes, les services fiscaux, la Direction du commerce extérieur, les délégations étrangères de l'Autriche, du Danemark et de nombreuses entreprises de services a été le pari des fondateurs de la Maison du Commerce International de Strasbourg (MCIS) et de l'antenne du World Trade Center



(WTC), il y a 25 ans. Inaugurée le 19 novembre 1979 par Jean-François Deniau, ministre du Commerce extérieur, la MCIS est devenue un outil reconnu qui a stimulé et incité les PME

alsaciennes pour aller prospecter en Pologne et en Tchécoslovaquie dès 1968, aux États-Unis dès 1979, en Chine en 1985.

Lieu de rencontre et d'échanges privilégié des exportateurs, le WTC propose également des services propres à renforcer la connaissance des marchés et à développer des affaires.

[Contact CCI]

Direction Industrie-International (MCIS), 03 88 76 42 31
www.strasbourg.cci.fr/international

Trophée Régional Export 2004

«Dynamiser l'esprit d'initiative à l'export»

Six entreprises régionales lauréates ont été distinguées lors de la soirée festive du 8^e Trophée Régional Export 2004, un prix qui leur a été remis à l'Illiad à Illkirch-Graffenstaden au mois de décembre. En présence du ministre délégué au Commerce extérieur François Loos, Jean-Pierre Lavielle, président de la Chambre régionale de Commerce et d'Industrie d'Alsace a félicité les différents nominés devant un public toujours très nombreux. Il a également salué les bons résultats du commerce extérieur enregistrés en Alsace, «*un relais de croissance indispensable pour nos économies*». Organisé par les différentes CCI d'Alsace avec l'aide, au sein du jury, de la DRCE, la Coface, la BDPME, les conseillers du

commerce extérieur ainsi que d'anciens lauréats, le Trophée Régional Export veut promouvoir les entreprises alsaciennes qui s'engagent dans l'export. Le jury a examiné une centaine de dossiers envoyés par une cinquantaine d'entreprises candidates, chacune pouvant se présenter dans plusieurs catégories.

Dans son discours, François Loos a souligné «*la nécessité de dynamiser l'esprit d'initiative à l'export*» ainsi que les nouvelles dispositions adoptées par le gouvernement afin d'aider les entreprises souhaitant conquérir des marchés à l'étranger. <

[Sites] www.trophee-export.com - www.alsace-export.com

[AMÉRIQUES]

Groupe Kuhn

Des matériels agricoles diffusés dans plus de 70 pays

Le groupe Kuhn se consacre depuis 176 ans à la conception, à la production et à la commercialisation d'outils et de machines agricoles.

Premier constructeur européen de matériels agricoles, le groupe dirigé par Michel Siebert, emploie 2 443 personnes sur ses quatre sites de production en France. Le plus ancien est celui de Saverne, siège du groupe, créé en 1828 par Joseph Kuhn, forgeron. Il emploie aujourd'hui plus de 1 250 personnes.

Les matériels fabriqués sont diffusés dans plus de 70 pays grâce à une centaine d'importateurs et près de 3 000 concessionnaires. Les premiers

marchés à l'exportation sont le continent nord-américain, l'Allemagne et l'Angleterre. Des filiales commerciales de distribution sont implantées aux États-Unis, au Canada, en Australie, au Royaume-Uni, en Italie, en Allemagne, en Pologne et en Espagne. En octobre 2002, une unité de production, «Kuhn Knight», a vu le jour dans le Wisconsin aux États-Unis. En 2003, un bureau de représentation a été créé en Chine. Aujourd'hui, l'exportation représente plus de 59% du chiffre d'affaires.

La production annuelle dépasse les 60 000 unités, dont 50 000 fabriquées sur le site de Saverne. Le chiffre d'affaires 2003 du groupe s'élève à 433 M€.

[03 88 01 81 00 - www.kuhn.fr]



Pour plus d'infos sur cette entreprise:
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 675580542



130 pays. Son CA en 2004 s'élève à 75 000 k€, la part de l'exportation s'élevant à 36 500 k€.

Il y a deux ans, Caddie s'est fixé pour objectif d'être le principal fournisseur de tous les groupes de distribution européens et de concentrer ses efforts sur l'Allemagne et l'Angleterre. Cette ambition a nécessité une adaptation de ses produits aux exigences de ses clients, notamment des chaînes hard discount. De nouvelles technologies et une amélioration de la production ont été indispensables, une nouvelle équipe commerciale export est mise en place.

Aujourd'hui, Caddie annonce une croissance de plus de 20% de ses ventes européennes en devenant le fournisseur exclusif du groupe Casino (au niveau mondial) et celui du groupe Carrefour pour ses établissements en Europe.

[EUROPE]

Caddie SA

Devenir le principal fournisseur de tous les groupes de distribution européens

Fabricant de chariots et de rayonnages en fil métallique depuis 1928, Caddie SA est leader dans la grande distribution, les aéroports, l'hôtellerie, les hôpitaux, les collectivités et l'industrie. La marque, dont la renommée est universelle, est souvent utilisée comme nom générique. Le summum du succès.

Caddie SA, avec ses usines à Schiltigheim et à Drusenheim totalisant 65 000 m², emploie près de 600 salariés et diffuse ses produits dans plus de





[Les lauréats du Trophée Régional Export 2004.]

Les groupes Tesco et Aldi ont également retenu le fabricant alsacien. Parallèlement, Caddie a intensifié son développement à l'export dans l'hôtellerie de luxe en Europe, un secteur qui représente un CA de 7 M€, dont 60 % à l'export. Début 2004, une filiale a été créée en Chine pour la fabrication et la vente sur la zone Asie / Océanie et Amérique du Sud.

[03 88 83 90 90 - www.caddie.fr]



Pour plus d'infos sur cette entreprise:
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 578500803

[AFRIQUE, PROCHE et MOYEN ORIENT]

Helmke Orbis Sarl

Répondre aux besoins de ses clients en Afrique Noire et au Maghreb

Helmke France située à Pulversheim est une filiale du groupe allemand Helmke fondé en 1922 qui fabrique, distribue et entretient des moteurs, des alternateurs et des transformateurs électriques.

Helmke France réalise des équipements et des installations complètes pour l'industrie dont elle assure l'entretien. Composée d'une quarantaine de personnes, la filiale française s'adresse essentiellement aux secteurs industriels (construction mécanique, automobile, cimenterie, industrie minière, chimique et du papier, etc.) et affiche en 2003 un CA de 12 M€.

«Helmke Orbis Sarl» a été créée en 1978 pour commercialiser les produits de la maison-mère

exclusivement à l'export et pour mieux répondre aux besoins de ses clients situés à l'étranger. «Helmke Orbis France», structure également établie à Pulversheim et dirigée par Aldo Viola avec sept salariés, assure la couverture commerciale du Maghreb et des pays d'Afrique Noire de langue française (Algérie, Maroc, Niger, Togo, Angola, Sénégal, etc.).



Mise en place et formation d'un réseau d'agents, visites mensuelles dans les différents pays et présence à la foire internationale d'Alger sont les principaux axes de la stratégie internationale de «Helmke Orbis France» qui annonce en 2004 un CA de 2,4 M€.

[03 89 83 25 25 - www.helmke.fr]

[A S I E] (ex æquo)

Feyel-Artzner SA

25 % de sa production exportée en Asie du Sud-Est et orientale

La plus ancienne maison française de foie gras perpétue depuis 1803 la tradition gastronomique en élaborant et en commercialisant sous les marques «Feyel» et «Edouard Artzner», foie gras, pâtés, terrines, magrets fumés et gésiers.

Feyel-Artzner s'est forgé une réputation internationale, notamment vers l'Asie du Sud-Est et orientale, depuis de très nombreuses années. Ses archives l'attestent : Artzner a retrouvé les traces de ses premiers foies gras vendus au Japon en 1909...

Avec 129 salariés, l'entreprise dirigée par Jean Schwebel réalise ces dernières années un chiffre d'affaires en constante progression : en 2004 celui-ci s'élève à 23 M€ avec une part à l'exportation s'élevant à plus de 18 %. Ce pourcentage n'atteignait que 13 % en 2000.

La marque est aujourd'hui représentée, malgré les nombreuses contraintes existantes pour les produits frais, dans plus de 40 pays à travers le monde. Une équipe de quatre personnes est en charge de l'exportation directe et privilégiée, selon les pays, la vente de détail qualitative par l'intermédiaire de chaînes de grands magasins. La grande restauration est également un secteur en pleine évolution. Une part importante de l'exportation est destinée aux pays d'Europe continentale (70 %), mais des efforts particuliers ont été réalisés en direction de l'Asie du Sud-Est et

> suite p. 20



orientale qui représente 25%. Actuellement, le continent américain ne représente que 5%.

[03 88 19 20 00 - www.edouard-artzner.com]



Pour plus d'infos sur cette entreprise:
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 304864176

[A S I E] (ex æquo)

SALM SAS

Cuisines Schmidt s'implante sur le marché chinois



Créée en 1947 par Hubert Schmidt en Sarre, la société «Schmidt Küchen» est rachetée en 1988 par la SALM (Société Alsacienne de Meubles), sa filiale française. Elle regroupe les marques «Cuisines Schmidt», «Cuisinella» et «Évolio».

La SALM, un des premiers fabricants en Europe de meubles de cuisines, de salles de bain, de rangements mais aussi de chaises et de tables, dispose de trois sites de production représentant plus de 90000 m² couverts à Lièpvre (Haut-

Rhin), Sélestat (Bas-Rhin) et Türkismühle (Allemagne).

Dirigée par Antonia Leitzgen, la SALM emploie plus de 1200 personnes (919 en France) et réalise un chiffre d'affaires de 225 M € en 2004, la part à l'export s'élevant à 54 M €.

«Cuisines Schmidt» dispose de 220 magasins (concessions exclusives) en France et 300 points de vente en Europe (Allemagne, Belgique, Grande Bretagne, Hollande, Suisse, pays scandinaves). La marque «Cuisinella» est représentée au travers de 70 magasins «exclusifs» en France et 10 magasins en Belgique et en Suisse.

Une filiale de quatre personnes sera opérationnelle en Angleterre début 2005 et un important projet de développement, avec une ligne design spécifique, va être entrepris en Italie.

La SALM souhaite également s'imposer sur le marché chinois, notamment sur Shanghai. Un deuxième magasin a ouvert ses portes en 2004 et d'importants moyens humains et financiers ont été affectés à la prospection de ce pays. La Corée, où d'autres démarches ont été entamées, sera le prochain pays d'Asie.

[03 88 57 48 00 - www.cuisines-schmidt.com]



Pour plus d'infos sur cette entreprise:
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 326784709

[C O U P D E C Œ U R]

DynaSys

250 clients répartis à travers le monde

DynaSys à Schiltigheim a démontré son savoir-faire dans la conception et l'adaptation de solutions informatiques collaboratives permettant d'analyser et de stimuler l'ensemble des données de la chaîne logistique.

Fondée en 1985 par son actuel directeur général Augustin Holveck, DynaSys compte 45 collaborateurs et bénéficie depuis plusieurs années d'une croissance soutenue. L'éditeur alsacien dispose d'un réseau international de distribution ou de partenaires-intégrateurs aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Scandinavie, en Europe de l'Est et Centrale, en Italie et plus récemment en Allemagne. DynaSys réalise en 2004 un chiffre d'affaires global de 4,7 M€, dont 40 % à l'export.

Une filiale composée de trois personnes a été créée en 1997 aux États-Unis ainsi qu'une autre en Angleterre en 1998. Des partenaires sont recherchés en Allemagne pour assurer la distribution et l'intégration de ses produits. DynaSys



poursuit parallèlement son effort d'internationalisation en Suisse et en Europe du Sud.

Plus de 250 sociétés prestigieuses dans le monde utilisent les solutions informatiques de DynaSys, principalement dans les secteurs de l'agroalimentaire (groupe Nestlé, Unilever, Cadbury, etc.), de la santé (Johnson & Johnson, Lilly, GlaxoSmithKline, etc.), de la mode (Chantelle, Petit Bateau, etc.), des arts de la table (Guy Degrenne, Baccarat, Arc International, etc.) et de l'automobile (Valéo, Gefco, etc.).

Depuis août 2002, la société MidMark Capital est actionnaire à 100% de DynaSys.

[03 88 19 14 14 - www.dys.com]



Pour plus d'infos sur cette entreprise:
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 334915782



Une présentation de toutes les entreprises nommées non lauréates du Trophée Régional Export 2004 est disponible sur :
www.point-eco.com

Fin du dossier

[Salon «Brau Beviale 2004» à Nuremberg]

Le «Pavillon France» sous la houlette de la CCI

Onze entreprises françaises, dont quatre alsaciennes, ont participé en novembre 2004 au salon Brau à Nuremberg sur un stand commun mis à leur disposition par la CCI de Strasbourg et du Bas Rhin. Cette meilleure visibilité a permis d'établir de nombreux contacts et des relations d'affaires.



Découvrez le bilan commenté de cette opération inédite sur www.point-eco.com