

Osez... vous ouvrir au monde !



L'export est un facteur de croissance pour votre entreprise. Les conseillers de la CCI et tous les autres acteurs du commerce international vous aident à franchir les frontières proches ou lointaines. >>



OBJECTIF La CCI veut impulser l'Europe hors Alsace

Des PME encore trop timides

Conquérir de nouveaux marchés? Le but de tout chef d'entreprise. Et pourtant en France, seulement un tiers des PME font de l'export. Manque d'informations ou de personnel qualifié, coût de la prospection... dissuadent bon nombre de dirigeants.

56 milliards d'euros. Le déficit commercial de la France s'est encore creusé en 2008. Ces résultats s'expliquent par la mauvaise santé de l'automobile et de la sidérurgie. Mais aussi par une baisse des exportations vers le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne et l'Italie, principaux clients de la France. Ni le repli des cours du pétrole, ni l'affaiblissement de l'euro face au dollar ne semblent en mesure de changer la donne.

Une contre-performance qui, comme l'an dernier, tranche avec les chiffres alsaciens affichant un excédent de balance commerciale de 498 M€ (pour le 1^{er} trimestre 2008, source: DRCE). « *L'Alsace est la première région exportatrice par habitant, avec 15.300 € contre 6.300 en moyenne nationale. Son industrie est bien adaptée à l'international* », explique Philippe Sugniaux, directeur régional de la Coface. Pas de triomphalisme toutefois. « *Le ralentissement des exportations en Europe ne devrait pas rester sans conséquence pour notre région* », ajoute Gérard Pfirsch, président du comité de pilotage du programme régional Alsace export et membre titulaire de la CCI. Les locomotives de l'export alsacien sont aujourd'hui l'industrie chimique et pharmaceutique,

l'agroalimentaire mais aussi « *le secteur automobile, l'industrie électrique et électrotechnique et les équipementiers* », précise Philippe Sugniaux. L'Union Européenne absorbe 75 % des exportations alsaciennes. Et l'Allemagne demeure le principal partenaire de notre région.

MIEUX VENDRE LE MADE IN ALSACE

Gérard Pfirsch affirme que l'objectif de la CCI est aujourd'hui « *d'impulser l'export hors de l'Europe* ». Pour preuve: la croissance constante des exportations vers la Russie, la Chine, l'Inde et les pays du Golfe. Autre objectif pointé par Frédéric Szabo, directeur export à la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin: diversifier les secteurs qui exportent. « *Nous allons*

porter nos efforts sur les services financiers, les services à l'industrie et à la personne », dit-il. Une dynamique à laquelle adhèrent toutes les CCI alsaciennes. En mutualisant leurs moyens, elles veulent accompagner chaque année 100 nouveaux exportateurs. Leur méthode? « *Conseiller, informer et épauler les chefs d'entreprises. Tout en gardant à l'esprit, que l'export, ce n'est pas que de la technique, mais un état d'esprit résolument ouvert et le sens des relations humaines* », constate d'expérience Frédéric Szabo. ■

CONTACT CCI Frédéric Szabo
f.szabo@strasbourg.cci.fr

Retrouvez le programme complet du programme régional export des CCI alsaciennes sur www.alsace-export.com

>> LA COFACE

L'assureur tout risque

La Coface accompagne les entreprises dans la protection, le financement, le contrôle et la gestion de leurs créances commerciales partout dans le monde. Forte de 120000 clients et de filiales ou succursales dans 65 pays ainsi que d'une base de données regroupant 50 millions d'entreprises, la Coface se distingue par un savoir-faire « multimétier ».

Par ailleurs, la Coface gère, pour le compte et avec la garantie de l'État, une large gamme de produits destinés à soutenir les entreprises qui

prospectent, qui veulent s'implanter ou qui travaillent à l'étranger:

- l'assurance prospection permet de bénéficier d'un soutien financier et d'une assurance contre le risque d'échec commercial.
- les assurances risque exportateur couvrent les émetteurs de cautions bancaires ainsi que les banques assurant le préfinancement export contre le risque de non-remboursement par l'exportateur.
- l'assurance-crédit export à moyen et long terme

protège contre les risques commerciaux, politiques ou catastrophiques.

- l'assurance change permet aux entreprises de remettre des offres et de conclure des contrats sans avoir à subir les variations des taux de change.
- la garantie des investissements couvre les investissements des sociétés françaises et des banques qui les financent contre les risques de spoliation ou de destruction de nature politique.

• CONTACT • www.coface.fr
Strasbourg : 03 88 32 27 50
philippe_sugnaux@coface.com

>> WORLD TRADE CENTER DE STRASBOURG

Fenêtre sur monde

La convention annuelle de la World Trade Centers Association (WTCA), qui s'est tenue à Dubai en novembre dernier, a mis en évidence l'envergure mondiale de ce « réseau de réseaux » en réunissant plus de 500 délégués venus de 92 pays. La World Trade Centers Association, qui fédère plus de 330 centres d'affaires licenciés WTC a pour objectif de développer les relations d'affaires internationales en proposant des services personnalisés: information économique, organisation de missions et de programmes de rendez-vous, séminaires de formation, mise à disposition de bureaux et de salles de réunions...

Le WTC de Strasbourg, qui a adhéré au réseau dès 1979, vient de lancer un ambitieux programme de développement de ses activités. Cette mission a été confiée



AMBITIEUX Olaf Luther veut faire du WTC un catalyseur de rencontres

à Olaf Luther qui a rejoint l'équipe WTC en octobre 2008. Responsable de la communication pour la filiale française d'un grand groupe allemand dans une autre vie, il a choisi de « rejoindre Strasbourg pour devenir acteur

du développement d'un tel réseau. Étroitement intégré aux structures de la CCI, le club WTC de Strasbourg souhaite aujourd'hui affirmer son rôle de catalyseur de rencontres. » Au programme: des conférences, des petits-déjeuners et des ateliers aux thèmes variés, mise à disposition d'un lounge... « Notre projet est de relancer une dynamique forte au sein du club WTC et d'en faire un lieu d'échanges privilégié entre les acteurs

économiques de notre territoire. Strasbourg peut tirer un bénéfice considérable de la présence d'un WTC ambitieux. »

CONTACTS
CCI
Olaf Luther
03 88 76 42 08
Eléonore Maechler
03 88 76 42 31

Vos conseillers CCI en développement international

Allemagne

- Claudia Scanvic
03 88 76 42 25
c.scanvic@strasbourg.cci.fr
- Damien Aufsatz
03 88 76 42 36
d.aufsatz@strasbourg.cci.fr

Suisse et Autriche

Marie-Louise Henninger
03 89 36 54 90
ml.henninger@mulhouse.cci.fr

Espagne et Portugal

Marianne Genet
03 89 36 54 87
m.genet@mulhouse.cci.fr

Italie

Claudia Iunnissi
03 89 36 54 89
c.iunnissi@mulhouse.cci.fr

Benelux, Grande-Bretagne et Scandinavie

Alain Layrac
03 88 76 42 27
a.layrac@strasbourg.cci.fr

Pays Baltes, République Tchèque et Bosnie-Herzégovine

Elisabeth Perrin
03 89 20 20 80
eperrin@colmar.cci.fr

Bulgarie, Croatie, Slovaquie, Slovénie et Roumanie

Pascale Mollet
03 89 20 20 82
pmollet@colmar.cci.fr

Russie, Ukraine, Pologne et Hongrie

Tony Bouyer
03 89 20 20 76
tbouyer@colmar.cci.fr

Continent américain et Afrique Subsaharienne

Christophe Antoine
03 88 76 42 38
c.antoine@strasbourg.cci.fr

Algérie, Turquie et Moyen-Orient

Olivier Epp
03 88 76 42 18
o.epp@strasbourg.cci.fr

Maroc, Tunisie et Libye

Julien Lutz
03 88 76 42 49
j.lutz@strasbourg.cci.fr

Chine, Japon, Inde, Corée du Sud, ASEAN

Emmanuel Butz
03 88 76 42 30
e.butz@strasbourg.cci.fr

>> ILS PARLENT D'EXPÉRIENCE...

Charles Andlauer *Gérant de AGA International à Mundolsheim***Le dialogue et encore le dialogue**

Le créneau de la société AGA International: l'achat et la vente de plinthes, parquets et accessoires: colles, kits de pose... pour le marché français, mais aussi étranger. Récemment, l'entre-

prise de sept salariés a conclu avec de nouveaux clients en Turquie. « Notre chiffre d'affaires à l'export représente 10 à 15 %. Avec le contrat passé avec la Turquie, il va exploser. Nous travaillons essentielle-

ment dans l'Union européenne, mais aussi au Maroc. Nous avons un projet en Algérie. C'est moi qui ai en charge le dossier export. Ma méthode est simple: le relationnel. Je n'ai pas peur d'échanger avec les clients, je fais

en sorte qu'ils soient satisfaits. Pour nous, il n'y a pas de crise à l'export dans les pays émergents. Et puis, ce que je ne peux pas faire en France, je le fais à l'étranger. »

● CONTACT ● 03 88 20 75 79

Jean-Matthieu Krieg *Directeur export chez Fortal à Barr***Notre démarche : la qualité**

Dirigé par Nicolas Ruffenach, Fortal s'est fait un nom dans la fabrication d'échelles, d'échafaudages, de plateformes et passerelles pour le bâtiment et l'industrie. Parmi ses principaux chantiers: le tram de Bordeaux, le Viaduc de Millau, des passerelles de maintenance pour l'hélicoptère Tigre ou encore la livraison de passerelles d'accès pour l'A-380. Cette PME bas-rhinoise emploie aujourd'hui 120 personnes. Si

pendant longtemps, sa cible première était l'Hexagone, elle s'est lancée depuis quelques années à l'international. Un service export a été créé, avec deux personnes à plein temps: Jean-Matthieu Krieg et son assistante. « Notre CA à l'export avoisine les 15 % réalisés au départ essentiellement en Espagne. Notre action export a pour but d'élargir notre clientèle et diversifier les marchés. Nous ciblons d'une part l'Union européenne en mettant en avant notre savoir-faire en matière de



sécurité. Par le biais de l'association Alsace Project and Design, nous attaquons d'autre part des marchés plus lointains comme le Qatar ou l'Arabie Saoudite. Nous bénéficions du soutien des

équipes de la CCI de Strasbourg et des missions économiques avec l'aide desquelles nous participons à des salons et prenons part à des missions de prospection: au Qatar et en Algérie l'an dernier, nous serons à Munich ou encore à

Londres cette année. La proximité avec nos clients est capitale et le temps consacré au suivi incontournable. C'est la clé de la réussite. »

● SITE ● www.fortal.fr

Éric Kunegel *Directeur commercial France et export chez Husson Collectivités à Lapoutroie***La CCI nous apporte un soutien constant**

D'emblée, le site trilingue de la PME haut-rhinoise donne le ton. Husson Collectivités est une entreprise internationale. Si ses deux sites de productions sont en Alsace et en Franche-Comté, elle dispose de deux filiales, l'une en Allemagne, l'autre au Royaume Uni. Des partenariats avec des distributeurs locaux sont constitués ou en cours de constitution dans la plupart des pays de l'Union européenne, en Asie et en Amérique. Husson



Collectivités compte parmi les leaders européens des équipements sportifs et des aires de jeux pour enfants. Ses principaux clients: les

collectivités. Éric Kunegel, le directeur commercial de Husson, convient que « l'export est naturel depuis le départ. Il a commencé par un pays européen, puis un autre. Notre marché commence à se développer en Asie, en particulier en Corée du Sud et aux Émirats Arabes Unis. Nos produits répondent à des normes européennes très strictes.

Hors Europe, certains pays ne sont pas prêts à les supporter car elles engendrent des coûts. »

L'entreprise a participé à de nombreux salons ces derniers mois. « C'est un bon carrefour mais leur nombre est peut-être trop élevé. On s'y perd. En matière d'export, la CCI nous apporte un soutien constant. Avec le temps, j'ai appris qu'à l'international, il faut savoir écouter les besoins de l'autre. »

● SITE ● www.husson-co.fr

>> « TROPHÉE RÉGIONAL EXPORT »

Une soirée en point d'orgue

Six lauréats pour cinq catégories. La soirée du Trophée régional export a offert à son très nombreux public un kaléidoscope du dynamisme et du savoir faire de nos entreprises en matière de développement à l'international. Dans un contexte difficile, celles-ci participent toujours plus à la création de la richesse et de l'emploi.

Une soirée anti-morosité pour fêter le dynamisme des entreprises alsaciennes à l'export. Le 18 décembre dernier, c'est devant une salle comble que Lionel Augier a orchestré la 12^e cérémonie « Trophée régional export » des CCI d'Alsace organisée à l'Illiade d'Illkirch. À l'honneur, six entreprises distin-

guées au sein d'une cinquantaine de candidatures par un jury dont l'industriel Jean-Emile Pfalzgraf était le président. Parmi les critères de sélection : l'originalité dans la conquête des marchés, la progression du CA à l'export et les emplois créés. Au nom des CCI d'Alsace, Jean-Louis Hoerlé, président de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, a salué le nombre

important de participants, signe à la fois du prestige du trophée et de l'ouverture toujours plus large de notre région à l'export. Il a souligné que - comme le révèle une enquête nationale de Ernst & Young - les réseaux consulaires sont bien les partenaires privilégiés des entreprises à l'international et il a relevé l'accroissement de 23 % entre 2007

et 2008 de la participation des PME-PMI aux actions proposées par les Chambres. La soirée a été rehaussée par la présence de Jacques Bigot, maire d'Illkirch et président de la Communauté Urbaine de Strasbourg, Adrien Zeller, président du Conseil Régional d'Alsace et François Loos, ancien ministre délégué au commerce extérieur. Focus sur les lauréats et leurs « parrains », sponsors de la manifestation. Pour eux aussi le mot export compte double et leur implication avait un sens réel. ■

>> TROPHÉE NOUVEAUX EXPORTATEURS

Alsacienne de pâtes ménagères



De gauche à droite, Hervé Mergoux et Claudine Roposte (APM), Marie Masson (La Poste) et Frank Lucas (Air France)

Créée en 1994 à Hoerdt, L'Alsacienne de Pâtes ménagères est spécialisée dans la fabrication de pâtes à tarte, pizza et gâteaux. En 2005, elle comptait près de 30 % de parts de marché mais, pressentant une saturation en France, elle s'est tournée vers l'export ce qui lui a demandé d'allonger la durée de vie des

denrées de cinq jours - et de s'adapter aux habitudes alimentaires des marchés étrangers. Aujourd'hui, l'export représente 15 % du CA de l'entreprise en passant de 2 à 7 millions d'euros en deux ans. Une progression soutenue par le renforcement des équipes commerciales, R&D et à la production. APM a été

récompensée pour son projet d'éco-conception au salon Eco-emballages.

« Pour chaque pays il y a un produit adapté qui devient spécifique à chaque client : moins de cholestérol en Italie, matières grasses différentes en Espagne, etc. »

● SITE ● www.apm-france.com

PARRAINS



« La Poste est un allié des entreprises dans leurs échanges internationaux et elle a elle-même l'ambition de se développer à l'export », a souligné Marie Masson, directeur commercial Courrier Alsace en remettant son trophée à Claudine Frey-Roposte, dirigeante de l'Alsacienne de Pâtes ménagères. Présente aux États-Unis avec Brokers Worldwide, La Poste

possède également des structures opérationnelles en Allemagne et en Grande-Bretagne et son réseau commercial est présent en Europe et au Proche Orient. L'externalisation de certaines de ses activités est ainsi un atout pour les entreprises.

● SITE ● www.laposte.fr



Pour Franck Lucas qui représentait Air France-KLM, autre parrain du Trophée Nouveaux Exportateurs, « avec plus de 250 destinations dans 105 pays, la compagnie accompagne les exportateurs dès le début de leur démarche. Elle s'inscrit à ce titre comme un maillon important tout au long de l'aventure et sa participation aux Trophées Export apparaît comme naturelle et évidente ».

● SITE ● www.airfrance.fr

>> VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE

Protechnic



De gauche à droite, Jean Meyer (Protechnic), Sabrina Gaucher (DNA) et Yohann Remaud (Ubifrance)

Protechnic installée à Cernay (68) vend des solutions techniques de collage, de protection de surface et des décorations sur éléments rigides. Des produits destinés à des marchés de niche très diversifiés que l'on retrouve dans le textile, l'automobile, le bâtiment et les objets du quotidien.

89 % de son CA est réalisé à l'export sur 50 pays, l'Europe étant considérée comme un marché intérieur. Estimant qu'elle a aussi un devoir de formation des jeunes, l'entreprise s'est adjointe les services de trois VIE installés en Allemagne, en Pologne et aux Pays-Bas. « Leur mission de VIE consistait à développer

ces marchés de façon à ce que l'on puisse y créer notre propre structure. »

PARRAINS



Le réseau UBIFRANCE et des Missions économiques présent dans 120 pays forme le dispositif national de soutien des entreprises françaises dans leurs démarches à l'export. UBIFRANCE a « trois métiers principaux » a souligné Yohann Remaud, délégué régional Alsace, en remettant son trophée à Jean Meyer, PDG de Protechnic: l'information sur les marchés, la prospection avec notamment l'accueil des entreprises sur les stands UBIFRANCE lors des salons et enfin l'installation de VIE

qui permettent à des jeunes de moins de 28 ans de partir pour des missions de 6 à 24 mois à l'étranger pour le compte d'une entreprise française. En Alsace, UBIFRANCE s'appuie sur un partenariat fort avec le réseau CCI Alsace Export.

● SITE ● www.ubifrance.fr



« Lues régulièrement par plus de 600 000 Alsaciens, les DNA ont à cœur - via leur rédaction économique - d'informer le grand public de la réalité de la vie économique alsacienne, a souligné Sabrina Gaucher, responsable commerciale. Elles étaient dès lors un partenaire naturel d'une opération qui met en exergue des entreprises qui réussissent et qui gagnent. »

● SITE ● www.dna.fr

>> CATÉGORIE EXPORT

Garhin



De gauche à droite, Bruno Coussy (Garhin), Christophe Lemoye (Heppner) et Philippe Vidal (CIC)

La société Garhin de Oderen (68) est spécialiste de la chaudronnerie plastique et du traitement de l'air, de l'eau et des effluents chimiques. L'Europe de l'Est offre un vrai potentiel de développement pour cette entreprise qui vient de faire l'acquisition d'une société

polonaise. Il lui arrive aussi d'intégrer un consortium d'entreprises sur des chantiers au budget global de plus de 150 millions de dollars. « Ces grands groupes sont presque tous au CAC40. Nous avons démarré l'export en les suivant. Progressivement, nous sommes allés chercher des don-

neurs d'ordre de maisons mères étrangères. Il y a trois ans 10 % de notre CA étaient obtenus à l'export de manière accidentelle, aujourd'hui ce chiffre est monté à 50 % et correspond à une stratégie construite. »

● SITE ● www.garhin.com

PARRAINS



Philippe Vidal, PDG de CIC a remis le Trophée à Bruno Coussy de la Société Garhin. « Plus connu en Alsace sous le nom de CIAL, le CIC est adossé sur le groupe Crédit-Mutuel CIC. Une appartenance qui ouvre à un réseau de 44 implantations dans le monde, animé par des experts locaux au fait des poten-

tialités de leur pays. Tous sont à la disposition des industriels. »

● SITE ● www.cic.fr



Leader du transport et de la logistique depuis plus de 80 ans en Alsace, Heppner s'appuie sur un réseau de partenaires présents dans 180 pays pour accompagner les entreprises à chaque étape de ses échanges internationaux. « Heppner se devait d'être partenaire des Trophées de l'Export », a souligné Christophe Lemoye, directeur régional. Son message aux entreprises: « Venez nous voir, nous avons des solutions qui vous permettront de travailler avec de grandes et de petites multinationales. »

● SITE ● www.groupe-heppner.com

>> CATÉGORIE GRAND EXPORT

Quiri

Quiri est une PME de Duttlenheim, spécialisée dans la conception et la fabrication de produits mécaniques: vérins, amortisseurs hydrauliques, échangeurs de chaleur etc. utilisés dans les grands sites industriels. Cette société exporte hors d'Europe depuis une dizaine d'années des produits « de niche », nés d'un savoir-faire mis au point au départ pour la clientèle française. Le marché national n'ayant plus évolué, c'est désormais l'export qui est le moteur de la croissance de l'entreprise. En deux ans, son carnet de commande a augmenté de 200 %.

« Pour faire de l'export et du grand export en particulier, la règle numéro 1 c'est d'y aller. Il faut passer du temps à découvrir le pays, les hommes, à appréhender les fonctionnements. Le premier



De gauche à droite, Fabrice Urban (Quiri), Jocelyne de Montaignac (Euler Hermès) et Jean-Louis Koessler (Mazars)

outil de l'exportateur, c'est d'abord une bonne paire de chaussures et une bonne agence de voyage ! »

• SITE • www.quiri.com

PARRAINS



Jocelyne de Montaignac, directeur commercial et marketing de Euler Hermès SFAC, filiale française du Groupe Euler Hermès, numéro un de l'assurance cré-

dit dans le monde, a remis son trophée à Fabrice Urban, PDG de Quiri. La mission de Euler Hermès SFAC est d'accompagner les entreprises dans leur développement commercial en les garantissant contre le risque d'impayé partout dans le monde grâce à ses trois services: la prévention des risques, le recouvrement des impayés et l'indemnisation des pertes. « Support des entreprises, nous sommes aussi là

pour les suivre à l'export et les aider dans les difficultés », a souligné Jocelyne de Montaignac.

• SITE • www.eulerhermes.fr



Autre parrain, le groupe Mazars, organisation internationale de services professionnels: l'audit, le conseil et les services comptables, fiscaux et juridiques. Directement présent dans 47 pays avec un effectif de plus de 9500 professionnels, Mazars étend son réseau au travers de l'alliance Praxilty et représente une force de frappe de plus de 25000 professionnels dans 75 pays. « Avec partout une même exigence de qualité au service du client » a souligné Jean-Louis Koessler, PDG.

• SITE • www.mazars.fr

fin de dossier

l'agence
cré **ACTIVE**

* (Adjectif féminin)
Volonté de
créer, réagir.
Être dans l'action.

citeasen
L'AGENCE CRÉATIVE
www.citeasen.fr

Agenda export

Salons à l'étranger

Du 19 au 22 avril à Lisbonne
ALIMENTARIA,
salon agroalimentaire

CONTACT CCI Marianne Genet
CCI de Mulhouse
03 89 36 54 87

Du 20 au 25 avril à Barcelone
CONSTRUMAT, salon international
de la construction

CONTACT CCI Marianne Genet
CCI de Mulhouse
03 89 36 54 87

Du 27 au 30 avril à Doha
PROJECT Qatar, salon international
des technologies du bâtiment, des
matériaux de construction et des
technologies de l'environnement

CONTACT CCI Olivier Epp
CCI de Strasbourg
03 88 76 42 18

Du 22 au 27 avril à Meknès
SIAM, salon international de l'agri-
culture du Maroc

CONTACT CCI Julien Lutz
CCI de Strasbourg
03 88 76 42 49

Missions collectives

Avril à Sao Paulo
Mission BRÉSIL, Multisectoriel

CONTACT CCI Christophe Antoine
CCI de Strasbourg
03 88 76 42 38

Mission JAPON à Tokyo
Agroalimentaire

CONTACT CCI Emmanuel Butz
CCI de Strasbourg
03 88 76 42 30

Du 5 au 7 mai à Stuttgart
CONTROL

Salon international du contrôle
qualité et de la métrologie

CONTACT CCI Claudia Scanvic
CCI de Strasbourg
03 88 76 42 25

Du 12 au 14 mai à Londres
LONDON WINE

Salon international des vins et
spiritueux

CONTACT CCI Alain Layrac
CCI de Strasbourg
03 88 76 42 27

INVESTISSEMENT À L'ÉTRANGER

Keller Fondations Spéciales

Keller Fondations Spéciales basée à Duttlenheim propose des solutions de pointe pour résoudre des problèmes de stabilité de sols. Le marché des pays francophones, africains, s'étant révélé porteur, Keller s'y est attaquée de front en créant des filiales en Algérie, en Tunisie et au Maroc. L'Algérie, pays dynamique, dispose de richesses. Cette dernière filiale a fait l'objet d'un recrutement de VIE.

« L'Algérie est le pays le plus dynamique du continent africain. Il dispose de grandes richesses naturelles et a des besoins en infrastructures. Les financements y sont garantis par des organismes publics et les liquidités sont réelles. »

• SITE • www.keller-france.com

Kuhn SA

Spécialiste du machinisme agricole, Kuhn SA a fêté cette année ses 180 ans. Cette entreprise savernoise dispose de 6 unités de production dans le monde et réalise plus de 70 % de son CA à l'export. Elle vient de s'implanter à Moscou.

« Il a fallu développer et adapter la gamme aux exploitations russes qui peuvent aller de 10 000 à 100 000 ha. Une filiale de distribution installée en 2008 assure la partie commerciale et le suivi technique. La connaissance des langues sont une des bases du succès. »

• SITE • www.kuhn.com



De gauche à droite, Vincent Arnould et Rolf Schneider (Kuhn SA), Estelle Pailler et Erell Grimault (Keller Fondations Spéciales)

PARRAINS

port autonome
de strasbourg



Lagardère Métropoles est la régie qui exploite en région les différents supports édités ou commercialisés par le groupe: Europe 1, Virgin Radio, RFM, Elle, Paris Match, Télé 7 jours, Notre Temps, Le Point, L'Équipe, Le Monde ainsi que 80 sites Internet. Véritables porte-voix des entreprises, les supports du groupe Lagardère sont leurs partenaires naturels. S'associer aux Trophées Export relevait de l'évidence pour RFM.

• SITE • www.rfm.fr

Deuxième port intérieur français, le Port autonome de Strasbourg est aussi la première plate-forme logistique, la première zone industrielle et la première gare de fret d'Alsace. « Lié aux opérations d'import-export, le Port autonome se devait d'être aux côtés des Trophées Export », a souligné Jean-Marc Uhrweiller en remettant leur trophée à Thierry Hermges, responsable Export chez Keller Fondations, Rolf Schneider, chef de ventes à l'international et Vincent Arnould, responsable export chez Kuhn.

• SITE • www.strasbourg.port.fr

Le Pass Export 2009

Guide d'une trentaine de pages, le Pass Export présente tous les dispositifs et les contacts en matière d'export, les missions, les journées pays et les salons prévus courant 2009. Conçu par les



CCI d'Alsace, le guide est né de la volonté de tous les acteurs alsaciens du commerce international de travailler en partenariat.

• POUR PLUS D'INFORMATIONS •
www.alsace-export.com