EURODEV news

Lettre d'informations de la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER - n°8 - décembre 2012

Edito

Malgré la conjoncture économique actuelle particulièrement délicate, le développement économique, dont l'impact permet de mettre en valeur les atouts et l'attractivité de notre territoire, doit demeurer plus que jamais prioritaire pour notre intercommunalité.

Toutes les initiatives, quelles que soient leur nature et leur origine, doivent être encouragées.

Ainsi, l'année 2012 s'est caractérisée par des résultats, somme toute, non négligeables :

- Consolidation de l'activité de la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER en termes d'accompagnement des entreprises hébergées, mais également et surtout au niveau de l'animation économique de notre territoire ;
- Lancement réussi de l'Hôtel d'Entreprises du Technopôle de Forbach-Sud situé en Zone Franche Urbaine, avec trois entreprises hébergées à ce jour et un taux d'occupation déjà satisfaisant (68 %) ;
- À cela, s'ajoutent les autres projets structurants d'implantation sur les différentes zones d'activités industrielles de la Communauté d'Agglomération de Forbach (à l'image des dernières installations menées à bien concernant les projets ARGOHYTOS, COFELY, ou TESTO Industrial Services sur l'Eurozone Forbach-Nord).

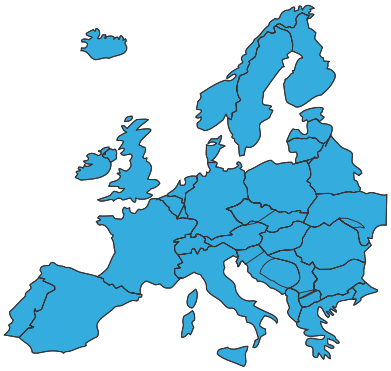
Par ailleurs, nous devons encourager nos entreprises à poursuivre leur marche en avant et miser sur l'export (sujet thématique principal que je vous invite à découvrir dans les pages suivantes de cette dernière édition 2012), afin de pérenniser leur activité et de sécuriser l'emploi.

Je suis persuadé que l'avenir de notre bassin de vie se situe dans le contexte transfrontalier et plus particulièrement au sein de la grande métropole SaarMoselle que nous nous efforçons de construire avec l'Eurodistrict.

À noter également le clin d'œil apporté au cinquantenaire du Traité de l'Élysée, signé le 22 janvier 1963 entre le Général de Gaulle et le chancelier Konrad Adenauer et au travers duquel de nombreuses manifestations seront organisées en 2013, notamment par nos amis sarrois (dans le cadre du label « Frankreichjahr im Saarland 2013 »).

Enfin, pour garder le cap sur l'année 2013, il sera impératif, comme par le passé, de faire preuve d'un volontarisme inébranlable et prospectif en termes de recherche de nouveaux projets que nous devrons, pour la plupart, aller pêcher à l'extérieur de notre territoire.

Courage, audace et persévérance seront donc les mots clés pour 2013 et c'est dans cet esprit que je vous présente à toutes et à tous mes meilleurs vœux.



2013

FRANKREICH-JAHR

Paul FELLINGER
Président de la Communauté d'Agglomération Forbach Porte de France
Maire de Schœneck

PÉPINIÈRE D'ENTREPRISES EURODEV CENTER FORBACH

Forbach Porte de France

2 NOUVELLES SOCIÉTÉS SE SONT IMPLANTÉES À L'HÔTEL D'ENTREPRISES DU TECHNOPÔLE DE FORBACH-SUD :

ATYS

• Date d'intégration : 2 juillet 2012
• Activité : Réalisation, planification de tous travaux en tuyauterie dans le domaine industriel, spécialisé dans le domaine de l'hydraulique, le pneumatique, le graissage et la lubrification. La société ATYS proposera également la tuyauterie sur machine.

Contact : Denis LATZ
Tél. : 03 54 81 25 23
Email : info@atys.eu
www.atys.eu

DHR

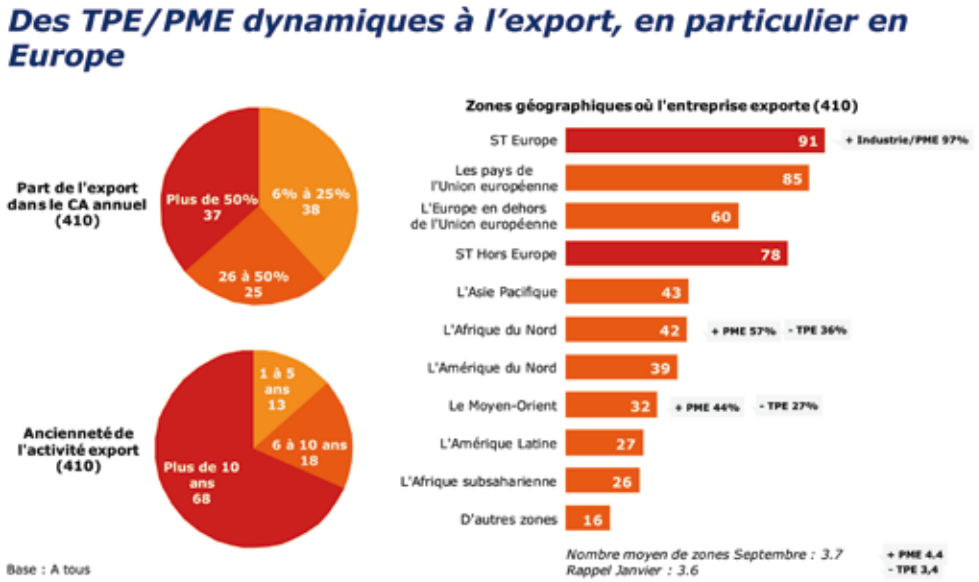
• Date d'intégration : 19 septembre 2012
• Activité : Traitement des boiseries, isolation thermique et phonique des combles, imperméabilisation des toitures et traitement de l'humidité.

Contact : Yoann MAURIS-DEMOURIOUX
Tél. : 03 87 84 17 04
Email : dhr57@hotmail.fr

Les Petites Entreprises exportent principalement en Europe

La crise n'a pas entamé **la détermination des très petites entreprises (TPE) et des petites et moyennes entreprises (PME)** à développer leurs ventes à l'international. Selon la troisième vague du **baromètre UPS/CGPME « PME, les clés de l'export »**, mené fin septembre 2012 auprès de 450 entreprises comptant moins de 250 salariés, 90 % d'entre elles envisagent, à l'avenir, **d'accroître leur chiffre d'affaires à l'export.**

L'augmentation du chiffre d'affaires, le développement d'un marché de niche et la prospection de nouveaux marchés représentent les trois principales motivations des TPE/PME dans leur décision d'exporter. **L'Europe, l'Asie Pacifique et l'Afrique du Nord** constituent **les principales zones géographiques** au sein desquelles les entreprises interrogées exportent :



Les **freins** sont pourtant nombreux. 89 % des sociétés interrogées rencontrent au moins une difficulté, les douanes ou les frais douaniers, la barrière de la langue et les coûts logistiques (frais de transports) constituant les principaux écueils :

Pour les accompagner dans cette démarche, **la mise en place d'un guichet unique** regroupant l'ensemble des interlocuteurs représente, pour 77 % des entreprises, une nécessité afin de développer l'activité exportatrice des PME en France.

La Lorraine l'a bien compris en inaugurant **la Maison de l'Export** (adresse : 5, rue Jean-Antoine Chaptal, 57070 Metz ; N° indigo : 0820 209 333) le 28 septembre 2012.

L'existence de **ce guichet unique pour l'international** - mis à la disposition des entreprises lorraines - marque ainsi la volonté accrue des acteurs économiques d'encourager celles-ci à exporter : il en va plus que jamais de **l'avenir économique de notre région transfrontalière ! L'export, il est (désormais) urgent de s'y mettre**, surtout pour les entreprises n'ayant pas encore osé franchir le pas...

Plus d'infos sur : www.webexportlorraine.com

Comment exporter et bénéficier d'aides à l'exportation ?

Exporter ne s'improvise pas. C'est un choix mûrement réfléchi qui répond à une véritable stratégie d'entreprise de s'affirmer comme une entreprise compétitive hors de son territoire.

Avant de se lancer dans l'export, il est absolument nécessaire de faire un **bilan de ces moyens (compétences, savoir-faire...) et ressources (trésorerie, outils industriels...)**. Votre situation doit être saine car la démarche à l'export ne porte souvent ces fruits qu'à long terme. Il serait périlleux d'envisager le recours à l'exportation comme un palliatif des difficultés internes de l'entreprise.

Vous devez aussi réaliser un **diagnostic technique de l'entreprise** portant à la fois sur les produits mais aussi sur la production : Mes produits sont-ils exportables, tel quels (normes, conditionnement...) ? Doivent-ils pour l'être, faire l'objet d'adaptations techniques ? Quelles est ma capacité de production ? Quels sont les délais de fabrication ?

Si cette première analyse se conclut par une décision positive, alors votre démarche export devra suivre **6 grandes étapes,** qui vont vous permettre de faire un diagnostic des **opportunités et** des **menaces** qui soufflent sur votre environnement actuel et futur :

Étape 1 : La sélection d'un marché cible

Vous devrez vous **informer sur les caractéristiques générales du ou des pays visés** (physiques, historiques, commerciales, etc.) ainsi que sur la situation du marché (positionnement des produits, opportunités d'affaires...). Vous pourrez ainsi **apprécier les difficultés d'accès à ce marché.**

Étape 2 : Prospecter les marchés étrangers

Cette prospection vous permettra de connaître un marché étranger, présenter vos produits, rechercher des partenaires commerciaux, établir des premiers contacts dans le pays de destination. La prospection représente un **investissement à moyen et long terme.** Il sera donc nécessaire d'établir un programme de prospection et notamment d'en évaluer les coûts (en particulier ceux concernant la participation à des foires et salons). Pour limiter les risques, vous pourrez recourir à des assurances adaptées et à certaines aides.

Étape 3 : Maîtriser l'environnement juridique et réglementaire

Il vous faudra respecter les contraintes techniques et commerciales liées à l'exportation de vos produits, connaître les règles de la gestion des exportations. Vous devrez **prendre conscience des caractéristiques de la demande locale**, des différences culturelles qui orientent l'acte d'achat et **connaître les règles de négociation avec un partenaire étranger.**

Étape 4 : Évaluer les risques, les couvrir et obtenir les financements

La démarche à l'exportation entraîne pour votre entreprise des dépenses immédiates, difficiles à financer sans que le succès commercial soit garanti. Pour accroître vos chances de réussite et alléger vos charges financières, vous devrez **évaluer et couvrir vos risques avant de conclure un marché** et pendant son exécution, rechercher des appuis financiers lors des différentes étapes de votre démarche exportatrice.

Étape 5 : Promouvoir les produits et technologies à l'étranger

Votre démarche à l'exportation peut s'accompagner d'une **action de promotion**, à la fois technique et commerciale, notamment **pour des technologies et des produits nouveaux.**

Étape 6 : Structuration d'un service export et implantation

Si toutes les étapes précédentes sont parfaitement maîtrisées, vous vous apercevrez que votre entreprise prendra de l'ampleur et que vous aurez **besoin d'envisager la création et la structuration d'un véritable « service export »**. Car, une fois le marché cible intégré, il faudra y rester et s'y rendre indispensable !

Vous n'êtes pas seul ! N'hésitez pas à vous adresser aux partenaires incontournables suivants :

- **UBIFRANCE (www.ubifrance.fr)** : le réseau d'accompagnement des entreprises françaises à l'export, y compris d'aide au recrutement « V.I.E. » (Volontariat International en Entreprise) ;
- **COFACE (www.coface.fr)** : compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur habilitée à gérer et financer les créances commerciales et protéger les entreprises contre les risques d'insuffisance financière ;
- **OSEO (www.oseo.fr)** : financement de vos projets à l'international (contrats de développement participatif et de développement international, prêt pour l'export - PPE -), garantie de vos opérations internationales, programmes d'innovation avec des partenaires étrangers) ;
- **L'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger (www.uccife.org).**

Témoignages de trois sociétés résidentes : vous et l'export

Nos questions :

1. Quelles sont les raisons qui vous ont décidé à vous lancer dans une activité à l'export ? Depuis quand exportez-vous ?
2. Dans quelle(s) zone(s) exportez-vous ?
3. Quel est le % de votre C.A à l'export ?
4. Diriez-vous que l'export représente plus que jamais un véritable axe stratégique du développement futur de votre entreprise ? Exporter vous a-t-il permis de mieux appréhender la morosité économique actuelle ?

ARPITEC
(Gérant : Patrick ROBERT)

1. En réalité, nous exportons nos prestations depuis la création de la société. Dans le contexte économique national, ce n'est pas un choix mais **une nécessité**. Les effets de crise économique ne sont toutefois pas l'unique raison de ce changement d'orientation de notre économie.
En effet, **la désindustrialisation de la France** est une réalité depuis plusieurs dizaines d'années et celle-ci est également liée à une évolution de notre société et des politiques menées. Nous orientons naturellement nos activités vers des marchés avec un réel dynamisme industriel, et donc vers d'autres localisations.

2. Europe, précisez : majoritairement Allemagne, Autriche, Benelux, et Slovénie, Roumanie, Russie dans un avenir plus ou moins proche. Amérique du Sud : Brésil et Mexique à l'horizon 2013/2014.

3. Je souhaite différencier et nuancer le terme « export ». Je préfère parler de facturation et de **localisation d'activité.**
En termes de facturation, l'export représente aujourd'hui plus de 90 % du volume d'affaires. Néanmoins, une partie de nos activités reste localisée en France et notamment la partie ingénierie, ce qui représente environ 40 % de nos activités globales.

4. Évidemment, avec la **mondialisation**, toute entreprise se doit d'évoluer dans un contexte international et donc d'exporter son savoir-faire. Nous sommes positionnés sur un marché européen voire mondial, ce qui apporte son lot d'avantages et d'inconvénients. Notre quotidien consiste à utiliser au mieux les avantages tout en anticipant les inconvénients.
Pour autant, nous sommes une entreprise française et nous sommes aussi attachés et concernés par notre marché national même si celui-ci connaît des difficultés. C'est pourquoi nous avons choisi de prendre notre place sur l'Hexagone et d'utiliser cette référence à l'export. J'ajouterais que l'**identité française de notre savoir-faire nous ouvre des débouchés sur des marchés voisins** toujours à la recherche de compétences et d'innovation.

ATYS
(Gérant : Denis LATZ)

1. La connaissance du marché européen et **20 ans d'activité professionnelle pour le compte de sociétés allemandes.**

2. Europe : Allemagne (2012), Pays-Bas et Belgique (2013). Afrique : Algérie, Tunisie, Maroc, Bénin.

3. 90 %.

4. Oui, dans notre domaine d'activité, les industries les plus proches se trouvent en Sarre. Les **secteurs de la sidérurgie et de la mécanique restent des moteurs économiques** allemands et présentent une preuve de qualité.

BTC-PE
(Gérant : Dominique WENDELS)

1. Nous avons décidé de lancer une activité à l'export pour **faire face et anticiper les risques économiques et conjoncturels liés à un seul pays** ou une seule région du monde, et ainsi mieux gérer les fluctuations des marchés. Nous exportons depuis 2009.

2. Europe : Grande-Bretagne, Russie, Autriche. Afrique : Algérie, Tunisie, Maroc, Bénin.

3. 15 %

4. Oui, **l'ouverture à l'international est une priorité** depuis plusieurs années et représente réellement **un axe stratégique de développement.** Même si exporter n'est pas toujours chose aisée, le fait de générer du chiffre d'affaires et de la marge à l'export permet de **mieux appréhender le contexte économique actuel.**

Ces 3 témoignages ne vous donnent-ils pas envie d'exporter à votre tour ?

Retour sur une année d'animations et ...

13/01/2012 Petit-déjeuner inter-résidants « Anticiper la seconde réforme de la fiscalité locale » par David SAFFROY - société EQUITAXE

08/02/2012 Rencontres KPMG « Actualités fiscales et sociales 2012 »

01-03/03/2012 Participation au Village des Métiers, de la Formation et de l'Emploi à Metzexpo

16/03/2012 Des lycéens franco-allemands découvrent EURODEV CENTER

24/03/2012 Visite de Patrick WEITEN, Président du Conseil Général de la Moselle

04/04/2012 EURODEV DURABLE - « Les nouveaux polluants » par Jaïro FALLA - Directeur IUT Thionville - Yutz et Ecotoxicologue

17/04/2012 Citoyenneté Européenne - FeREePAS
Rencontre de 30 étudiants allemands, polonais et français autour du Développement Durable

20/04/2012 Apéritif déjeunatoire inter-résidants avec présentation de la Junior Entreprise de l'IAE et cours de remise en forme par MAI'COACH

22/05/2012 Soirée d'échanges franco-allemande CJD / Wirtschaftsjunioren

30/05/2012 Visite d'EURODEV CENTER par une délégation japonaise via Moselle Développement

30/05/2012 Conférence sur le phénomène du cloud computing : « Libérez votre potentiel de croissance en adoptant des solutions innovantes dans le Cloud. »

08/06/2012 Participation d'EURODEV CENTER au Salon de la création / reprise d'entreprises à la Chambre des Métiers de Forbach

14/06/2012 Soirée musicale franco-allemande par le conservatoire de musique et de danse de la Communauté d'Agglomération Forbach Porte de France

... de moments forts !

20/06/2012	Conférence transfrontalière : « Compétitivité et emploi : les atouts du territoire transfrontalier en matière de compétence et de formation »
29/06/2012	Barbecue inter-résidants Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER et Hôtel d'Entreprises Technopôle Forbach Sud
11/07/2012	Réunion Cluster Auto-Essor / PEMTec : échange d'expériences
14/09/2012	Petit-déjeuner inter-résidants Pépinière et Hôtel d'Entreprises animé par Michel MARTIN - IFP Energies Nouvelles
27/09/2012	Assemblée Générale du Club des Affaires Saar-Lorraine organisée à EURODEV CENTER
10/10/2012	3e édition du Business Speed Dating organisé avec le club d'affaires DCF Moselle Est

18/10/2012	1er colloque transfrontalier EURES-T « Saarland / Lothringen » tenu à EURODEV CENTER
26/10/2012	Interview de Laurent DAMIANI sur Radio RCN 90.7 - Émission « Pépinière de talents »
31/10/2012	Passage en plateau sur Air TV - présentation des spécificités d'EURODEV CENTER par Laurent DAMIANI et témoignage d'Antoine PISCOPO (gérant de TITANIUM Innovations, hébergée à EURODEV CENTER)
09/11/2012	Petit-déjeuner économique : « Un marketing pratique pour (re)trouver de la croissance » animé par Thierry ROLLET - TR Consulting
20/11/2012	Passage en plateau TV à l'émission « Aktueller Bericht » (SR1) de Laurent DAMIANI pour évoquer la coopération économique franco-allemande, au sein de l'Euro-district SaarMoselle
21/11/2012	Participation d'EURODEV CENTER au salon de la création / reprise d'entreprises à la Chambre des Métiers à Metz
29-30/11/2012	Participation d'EURODEV CENTER au Salon POLLUTEC à Lyon, en partenariat avec l'Eurodistrict SaarMoselle, l'AGEME, et le SYDEME
13/12/2012	Fête de Noël inter-résidants à Sarrebruck

Mardi 22 janvier 2013 - 8h30

Petit-déjeuner transfrontalier - spécial cinquantenaire du traité de l'Élysée !

Thème : L'espace transfrontalier franco-allemand, catalyseur de compétences d'avenir. Exemple de la Sarre et de la Lorraine. Inscription auprès de CNAM / HTW : jcorouge@cnam-lorraine.fr

Mercredi 17 avril 2013 - 19h00

Thème : Spécificités de la fonction commerciale en France et en Allemagne

Conférence organisée en partenariat avec les club d'affaires DCF Moselle-Est, Marketingclub Saar e.V. et le CNAM Lorraine

Mercredi 20 février 2013 - 18h00

Conférence Eurodev Durable

Thème : La désertification médicale.

Co-animée par Franck STEFFAN, conseiller en Développement Durable et Directeur de la FeREePAS et Sylvain Blondin, spécialiste du recrutement médical et auteur de l'ouvrage intitulé « Zones rurales, à votre santé » (Editions GINKGO).

Appel à exposants !

Du 6 au 9 juin 2013 se tiendra à Metz Expo le Salon de l'innovation et du Design – « INNODESIGN » (plus d'infos : www.innodesign-metz.com) autour des thématiques suivantes :

> **Matériaux et process innovants**
> **Identité visuelle-communication-graphisme** numérique, téléphonie, nouvelles technologies
> **Développement durable** recyclage
> **Mobilité** ergonomie, énergie, transports
> **Nouvel Habitat** architecture, éco-conception, domotique, architecture passive, espaces verts, mobilier, objets
> **Design culinaire** agroalimentaire
> **Art et Design**
> **Écoles**
> **Partenaires de l'Innovation et du Design**
> **Espace conférences, démonstrations et performances**

Vous êtes un professionnel de l'innovation, une entreprise innovante ? Vous faites partie d'un laboratoire, d'un pôle de recherche, d'un cabinet de conseil en développement ou d'une agence de design ? Vous êtes diplômé d'une École de design, d'architecture, de graphisme ou d'édition ? Vous êtes une École qui forme les futurs designers, architectes, graphistes ou innovateurs de demain ? Vous souhaitez mettre en avant votre activité, votre école, vos créations… ?

Alors, ce Salon est le vôtre !
N'hésitez pas à nous contacter, EURODEV CENTER étant partenaire de cet évènement international inédit !

Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER
Eurozone de Forbach Nord - 4, rue Jules Verne - 57600 FORBACH
Tél : +33 (0)9 70 20 00 50 - Fax : +33 (0)3 87 84 23 92
www.pepiniere-forbach.fr - www.gruenderzentrum-forbach.com
laurent.damiani@interfaces-fr.com

PÉPINIÈRE D'ENTREPRISES EURODEV CENTER FORBACH

CHAÎNE LORRAINE D'APPUI À LA CRÉATION D'ENTREPRISES

INTERFACES

agence conseil en communication / 0387006929