

ACTUALITÉS

L'hôpital Nord-Ouest Villefranche  
agrandi et modernisé

# ENTREPRENDRE

trèsBeaujolais

MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

[ OCTOBRE 2022 · N° 52 ]

www.beaujolais.cci.fr

DOSSIER

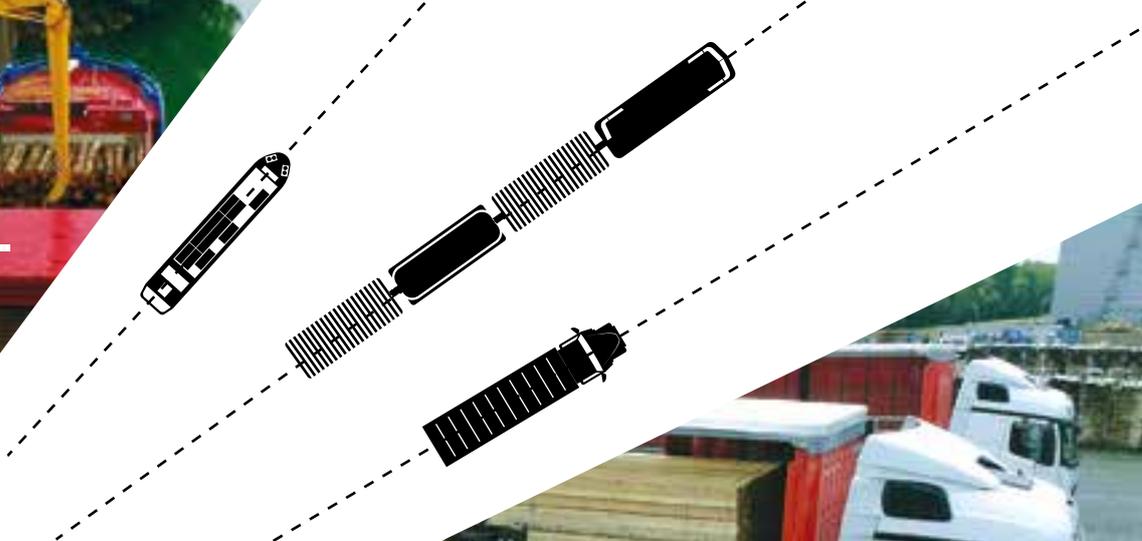
**CES ENTREPRISES**  
qui relèvent les défis de  
**L'INTERNATIONAL**

+ 20 OCTOBRE  
Salon Connect  
Solutions d'Entreprises

 CCI BEAUJOLAIS



**-FLEUVE-**

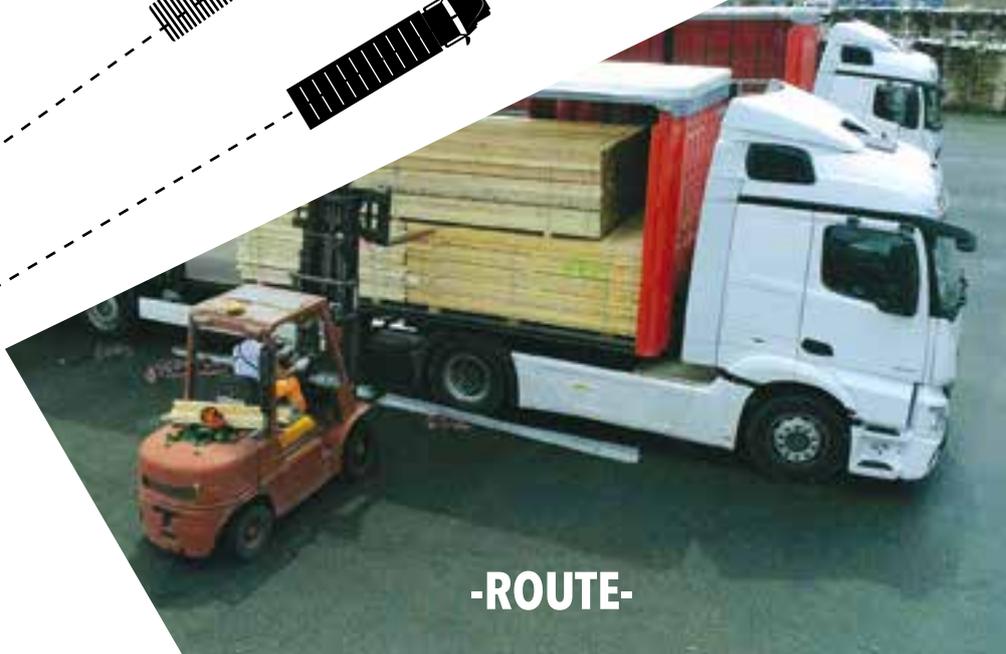


# PORT DU Beaujolais



175, rue Denis Papin  
69400 Villefranche s/S  
Tél. 04 74 02 71 50  
port@beaujolais.cci.fr  
www.portvillefranchesursaone.fr

un équipement



**-ROUTE-**



**-MER-**



**-FER-**

- > Algérie
- > Espagne
- > Italie
- > Turquie

POUR SE CONNECTER  
AUX PRINCIPAUX PORTS  
DE LA MÉDITERRANÉE

# SOMMAIRE

## Entreprendre

trèsBeaujolais

### ÉDITÉ PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU BEAUJOLAIS

23 chemin du Martelet  
69400 Limas  
Tél. : 04 74 62 73 00  
www.beaujolais.cci.fr  
E-mail : cci@beaujolais.cci.fr  
ISSN 1951-0918

### DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Denis Garnier

### DIRECTEUR D'ÉDITION

Alexandre de Franceschi

### COORDINATION DE LA RÉALISATION

Elisabeth Meyzen

### RÉDACTRICE EN CHEF

Elisabeth Ballery

### RÉDACTION

Romain Charbonnier  
Agence de presse Be-press

### PHOTOS

Damien Lachas

### CRÉDITS PHOTOS

Hekipia, Manufacture Bois Paille,  
Terre de Bières, La touche boisée,  
Céline Vautey, A+ Architecture,  
Perluette & Beaufixe Shutterstock,  
sauf mentions

### CRÉATION DU MAGAZINE

Agence Jour J - Séverine Béchet

### MONTAGE ET RÉALISATION DU MAGAZINE

www.rougevert.fr  
69400 Villefranche-sur-Saône

### FLASHAGE, IMPRESSION, FAÇONNAGE

Imprimerie Chirat  
42540 Saint-Just La Pendue



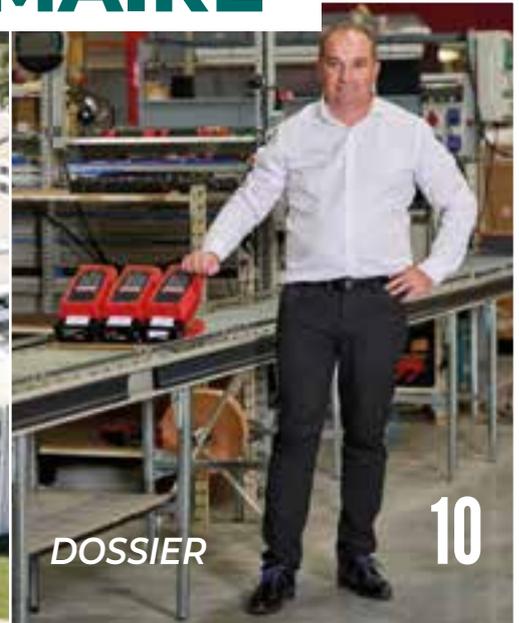
### ADHÉRENT

Tirage : 9000 exemplaires  
· Vous souhaitez connaître  
les coordonnées  
des entreprises citées  
dans ce numéro ?  
[www.beaujolais.cci.fr](http://www.beaujolais.cci.fr)



ACTU

6



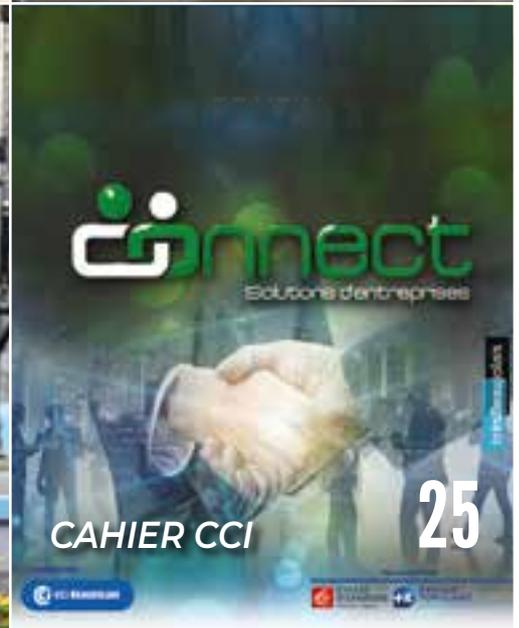
DOSSIER

10



CRÉATION

21



CAHIER CCI

25

6 L'ACTU

8 MADE IN BEAUJOLAIS

11 DOSSIER  
*Ces entreprises  
qui relèvent  
les défis  
de l'international*

21 CRÉATION

22 INDUSTRIE

24 À TABLE

25 CAHIER CCI  
*Salon Connect  
Solutions d'Entreprises  
Jeudi 20 octobre*

**PARCEXPO**<sup>®</sup>  
Congrès / Expos / Évènements

*Bienvenue chez vous*



**trèsBeujolais**

**Le parc Évènementiel du Nord de LYON**

[parcexpo-villefranche.com](http://parcexpo-villefranche.com)

04 74 62 07 49

[b.rigaud@beujolais.cci.fr](mailto:b.rigaud@beujolais.cci.fr)

# RETROUVONS-NOUS AU SALON CONNECT SOLUTIONS D'ENTREPRISES !



Chers lecteurs, chères lectrices,

Nouveau concept, nouveau rendez-vous... En ce mois d'octobre, la CCI du Beaujolais se mobilise pour vous proposer un événement économique inédit, le Salon Connect Solutions d'Entreprises. Renouvelant le Salon de l'entreprise, il se tiendra le jeudi 20 octobre à Parcexpo avec encore davantage d'ateliers, de solutions concrètes proposées, de contacts et échanges fructueux que par le passé. Actualité oblige, le salon adopte pour fil conducteur le thème « Risques, menaces, opportunités : quelles perspectives ? ». Parmi les ateliers, tous orientés sur vos problématiques actuelles de dirigeants d'entreprises, seront notamment évoqués les enjeux de la transition écologique, du numérique, de la cybersécurité, du recrutement et de l'attractivité de la marque employeur, du développement à l'export, de la sobriété énergétique, des difficultés d'approvisionnement... De tout ce qui change de manière imprévue pour vos entreprises dans ce monde qui entre véritablement dans le 21<sup>ème</sup> siècle ! Lors de cette journée, vous pourrez également prendre rendez-vous avec des experts sur de multiples thématiques : juridique, comptabilité, numérique, RH... pour obtenir de premières réponses à vos interrogations.

Autre moment fort : le Salon accueillera les Rendez-vous de la Team France Export, l'événement organisé par les CCI Auvergne Rhône-Alpes et leurs partenaires, pour vous aider à concrétiser vos projets à l'international. Le développement à l'export, un enjeu central aux multiples bénéfices pour le développement de vos entreprises, est aussi le thème retenu pour le dossier de ce numéro d'Entreprendre très Beaujolais. Principal levier de croissance, au côté de l'innovation, l'international peut être saisi, comme le démontrent les dirigeants qui témoignent, par toutes les entreprises, quelle que soit leur taille ou leur secteur d'activité. Certaines ont réussi à amorcer leurs premiers courants d'affaires à l'export grâce à l'accompagnement de votre CCI. De nombreux dispositifs existent dans le cadre de la Team France Export, que nous vous invitons à découvrir à la CCI du Beaujolais ou au Salon Connect.

Trouver en un même lieu des professionnels et experts de nombreux domaines, rencontrer de nouveaux clients, partenaires et fournisseurs dans un lieu privilégié à proximité de votre entreprise, seront les missions du Salon Connect Solutions d'Entreprises. C'est aussi l'ADN de la CCI, et la vocation quotidienne de nos conseillers. Alors retrouvons-nous nombreux le 20 octobre, et tout au long de l'année dans nos nouveaux locaux à Limas entièrement conçus à votre service.

*Tous pour Un ! Tous pour le Beaujolais !  
La CCI au service des entrepreneurs*

**Denis Garnier**  
Président de la CCI du Beaujolais

## IMMOBILIER

## SOTHEBY'S S'IMPLANTE DANS LE BEAUJOLAIS

Le réseau d'agences immobilières spécialisé dans les biens de prestige a ouvert des bureaux à Villefranche-sur-Saône en juillet dernier. Un nouveau signe de l'attractivité du territoire.



« L'immobilier dans le Rhône reste une valeur sûre et l'engouement pour le Nord du département, le Beaujolais, comme le Mâconnais ou les Dombes, se confirme. Nous travaillions auparavant ces territoires depuis Lyon, mais les conditions de circulation d'une part, et le dynamisme de la demande d'autre part, nous ont poussés à venir nous implanter sur place » déclare Sophie Aknine, directrice fondatrice des agences lyonnaise et caladoise de Sotheby's International Realty. « Ce qui plaît avant tout ? La beauté des pierres dorées, l'engouement pour de belles propriétés,

non forcément luxueuses mais au charme authentique, avec terrain ou au cœur des villages. L'espace est devenu un luxe pour les citadins. Le télétravail permet de s'installer en dehors de la Métropole, et Villefranche est une ville active qui offre tous les services. Quant à la clientèle étrangère, elle apprécie la beauté des paysages viticoles et la qualité de vie en Beaujolais. Nous constatons par exemple un nouvel intérêt émanant des pays scandinaves ». L'agence, tenue par la conseillère Clémentine Bouhy, est installée au 57, rue Pierre Monin.

## CULTURE

## LE MUSÉE DINI REVISITE L'EXPOSITION UNIVERSELLE

En 1900, Paris vibrait et accueillait le monde à la cinquième Exposition universelle. Comment les artistes et industriels de la région y étaient-ils représentés ? Réponse dans les salles du Musée...

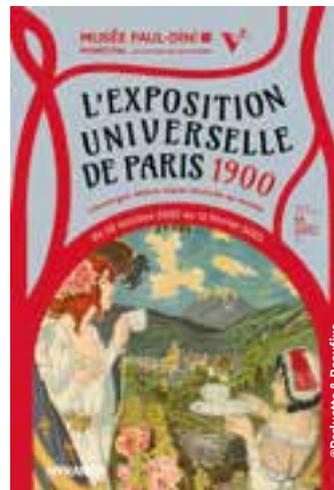
Peintures, gravures, sculptures, mais aussi soierie et rubannerie, armes et cycles, horlogerie, orfèvrerie, vitrail, photographie et cinéma... Ce ne sont pas moins de 170 œuvres et objets, émanant de prêts issus de collections privées ou des musées nationaux, qui seront présentées du 22 octobre 2022 au 12 février 2023, au Musée municipal Paul Dini. Pendant 7 mois, en 1900, 51 millions de visiteurs ont parcouru les 120 hectares de l'Ex-

position universelle de Paris. Qu'ont-ils vus et perçus des savoir-faire ou des créations présentés par les acteurs d'Auvergne Rhône-Alpes ? Cette exposition consacrée à la représentativité du territoire régional à l'Exposition universelle, y répond. Elle constitue une première, suscitant des prêts parmi les collections du Musée d'Orsay, du Petit Palais, de l'Institut Lumière, des Musées de Lyon, Grenoble, Amiens, entre autres.

# + de 400

références venues d'Asie  
au Lao Market

Au 9, bd Louis Blanc, à Villefranche, a ouvert depuis avril 2022 l'épicerie fine de produits asiatiques, Lao Market. Sur 140 m<sup>2</sup>, sa fondatrice, Xai Lao, offre un éventail complet de spécialités venues d'Asie, dont des plats préparés renouvelés chaque semaine : Bento, Bahn mi, Pad Thai, Nems... aux recettes plus ou moins épicées, et à prix très abordables. « Depuis notre démarrage, la fréquentation du magasin a beaucoup évolué. Notre offre traiteur fonctionne bien, comme les sandwiches asiatiques entre midi et deux très appréciés par les personnes qui travaillent dans le quartier ». L'entreprise est une histoire de famille, puisque la fille de Xai Lao est également co-gérante, et assure la communication de l'enseigne. Cette création est aussi le fruit d'une reconversion, puisque Xai Lao a longtemps travaillé comme secrétaire polyvalente. « Le projet a germé pendant le confinement. Je ne trouvais pas assez de produits asiatiques dans le Beaujolais et j'allais jusqu'à Lyon pour les acheter ». Parmi les produits les plus tendances, les nouilles asiatiques et soupes instantanées. Mais aussi les limonades japonaises et les bubble tea, plébiscités par les jeunes.



## AMÉNAGEMENT

# L'HÔPITAL NORD-OUEST VILLEFRANCHE AGRANDI ET MODERNISÉ

Après trois ans de travaux, l'hôpital s'est agrandi de 23 500 m<sup>2</sup>, pour une offre de soins adaptée aux besoins du territoire. Ce projet de modernisation d'envergure s'est achevé en juin dernier.



Une extension de superficie de plus de 40%, mobilisant 79 M€ d'investissement... La vaste transformation de l'Hôpital Nord-Ouest Villefranche, engagée pour faire face au développement de ses activités, s'est achevée en juin dernier avec la livraison du dernier bâtiment. L'établissement présente aujourd'hui un ensemble profondément modifié, correspondant aux nouvelles exigences de soins et de santé. Il comprend désormais une pharmacie ultra moderne (6,7 millions de doses de médicaments par an pour les 3200 lits du Groupement Hospitalier de Territoire), un laboratoire doté des équipements de dernière génération, (930 000 examens par an), des plateaux complets pour la pédiatrie ambulatoire (1000 consultations par mois) et l'endoscopie (6000 gestes en 2021), une unité d'oncologie ambulatoire (1106 patients traités en 2021), un vaste plateau de rééducation dotée d'une balnéothérapie, et d'un service de soins de suite et réadaptation entièrement neufs. Les consultations de chirurgie et d'anesthésie sont aujourd'hui regroupées dans un bâtiment dédié, directement accessible aux patients sans avoir à traverser le cœur de l'hôpital.

### À LA POINTE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

L'ensemble de ces transformations permettent d'améliorer les services aux patients et de faciliter la délivrance des soins. Parmi les transformations réalisées, le laboratoire intègre de nouvelles technologies comme la biologie moléculaire, permettant de mettre en évidence l'ADN des bactéries. Elles sont particulièrement utilisées pour le diagnostic et le suivi de maladies infectieuses.

L'Hôpital Nord-Ouest réunit aujourd'hui cinq hôpitaux (Villefranche, Trévoux, Tarare-Grandris, Belleville et Beaujeu) et dix Ehpad. Soit 4200 professionnels, dont 490 médecins au service d'un bassin de population d'environ 350 000 habitants. À noter, les établissements de l'Hôpital Nord-Ouest appartiennent au Groupement Hospitalier de Territoire Rhône-Nord-Beaujolais-Dombes composé également des centres hospitaliers de Saint-Cyr-au-Mont-d'Or et du Beaujolais Vert. Le GHT est aussi associé aux Hospices Civils de Lyon et fonctionne en partenariat avec le Centre de lutte contre le cancer Léon Bérard, le centre médical Bayère, la clinique de Gleizé (Korian) et l'hôpital de L'Arbresle.

# - 20%

**Baisse en volume des récoltes 2022, par rapport à la moyenne des cinq dernières années.**



Si les vendanges se traduisent par une quantité inférieure par rapport à la moyenne des volumes traditionnellement récoltés, 2022 s'affirme déjà comme « un très beau millésime », affirme Daniel Bulliat, président d'Inter Beaujolais. « La récolte est très hétérogène d'un secteur à un autre de notre vignoble. L'année aura été éprouvante pour les vignerons ». Des conditions météorologiques extrêmes (sécheresse, fortes chaleurs, orages et grêles très localisés) ont occasionné des pertes. Les vendanges 2022 sont également les plus précoces observées, à l'exception de celles de 2003. Mais « la qualité est réjouissante. 2022 sera une année de vins signature », annonce Daniel Bulliat. Un premier aperçu pourra en être fait dès le 17 novembre, à l'occasion du lancement des Beaujolais Nouveaux en France et dans le monde !

## Hekipia séduit avec ses tiny house design

Ces petites maisons en bois modernes et facilement transportables d'un endroit à un autre, ont de quoi convaincre. Hekipia en est le spécialiste. L'entreprise de Chessy conçoit, fabrique et commercialise depuis plus de 30 ans des habitations légères de loisir en bois, historiquement pour les campings. Depuis le rachat de Gitotel par Hekipia en 2015, le concept des tiny house, au design attractif et à l'intérieur fonctionnel, a été dynamisé. Les cibles visées : les professionnels du tourisme - et depuis l'après Covid - les particuliers et les collectivités pour de l'habitat transitoire. Hekipia a d'ailleurs été finaliste du Prix de l'innovation territoriale en 2021 lors du Salon des maires pour le Tiny house village. La PME en forte croissance depuis 2015 emploie 50 personnes pour un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros. « Nous constatons bien plus qu'un frémissement pour ce type de produit, remarque Xavier Lamouille, son directeur général. Il s'agit d'une solution légère dont les surfaces comprises entre 14 et 35 m<sup>2</sup> possèdent tout l'équipement nécessaire. Une tiny house peut être posée sur un terrain avec un faible impact environnemental et s'intègre parfaitement dans le paysage. » Le montage demande quant à lui entre deux et cinq jours. De plus, Hekipia promet une fabrication 100 % française dans ses ateliers à partir de bois du Jura. « Nous avons la capacité de produire 1 500 unités par an », précise son responsable. Pour soutenir sa croissance, l'entreprise devrait lancer plusieurs nouveautés prochainement comme une roulotte et une tiny toilée. « Un produit hybride destiné au marché du tourisme, qui prend la forme d'une caravane avec auvent. »

[www.hekipia.com](http://www.hekipia.com)



## La Manufacture Bois Paille experte des murs en paille

Créée en 2021, la Manufacture Bois Paille fabrique des murs à ossature bois isolés avec des bottes de paille pour tous types de constructions neuves (gymnase, école, maisons individuelles, bâtiments industriels...). « Nos murs s'adressent aux maîtrises d'ouvrages privées et publiques. Ils permettent d'économiser 120 kg d'équivalent carbone par m<sup>2</sup> par rapport au béton isolé en polystyrène. De plus, ils offrent un déphasage (durée avant que la chaleur ne se diffuse dans le logement) de 14 heures, ce qui est exceptionnel et en fait des murs

anti-canicule », prévient Roger Garrivier, fondateur de la PME. L'entreprise s'est dotée d'une presse unique en son genre dans la région qui permet de densifier les bottes de paille et de travailler à grande échelle à partir de matières premières locales.

« Nous avons la capacité de produire 15 000 m<sup>2</sup> de murs par an grâce à cette technique.

Nos fournisseurs de bois et de paille sont installés dans un rayon de 150 km ». Roger Garrivier espère à l'avenir réaliser des chantiers locaux afin de répondre totalement à une démarche de circuits courts et de contribuer à décarboner la construction caladoise.

[www.manufactureboispaille.fr](http://www.manufactureboispaille.fr)



## La Touche boisée, de l'agencement sur-mesure

Après seulement quatre années à son compte, Rémy Gonçalves peut être satisfait. « Le carnet de commandes ne désemplit pas et est plein jusqu'à la fin de l'année ! » De bon augure pour ce jeune menuisier de Cogny qui a créé avec sa femme La Touche boisée, à l'issue de dix ans d'expérience. Au départ spécialisé dans l'agencement, le dirigeant a rapidement étendu son offre à la réalisation de menuiseries intérieures et extérieures, pour répondre à la forte demande des clients. Désormais, l'activité s'articule autour de deux types de chantiers : les prestations complètes à la demande d'architectes partenaires. Ainsi, s'il intervient sur la restauration d'un parquet pour un particulier, il pourra aussi réaliser bibliothèque, dressing et cuisine. « Des projets importants conduits de A à Z que je n'aurais pas sinon ». Rémy Gonçalves travaille par ailleurs avec des clients particuliers ou professionnels sur des commandes précises, comme des aménagements de bureaux ou de l'agencement, sa spécialité. Avec toujours une touche personnelle boisée dans la conception des projets. Le professionnel dispose pour cela d'un atelier à Chazay-d'Azergues. « Depuis mars dernier, nous réintégrons la fabrication que nous faisons auparavant sous-traiter. Nous allons ensuite poser les menuiseries. » En doublant son chiffre d'affaires cette année, et avec le recrutement récent d'un salarié en apprentissage et d'un jeune menuisier diplômé, le dirigeant se félicite d'être une entreprise qui recourt à de jeunes talents. Il n'entend pas s'arrêter en si bon chemin : son épouse a rejoint l'entreprise. Tous deux envisagent de construire leur propre atelier d'ici deux ans, de doubler encore le chiffre d'affaires et de travailler avec cinq à six menuisiers.

[www.latoucheboisee.com](http://www.latoucheboisee.com)



## La Brasserie Terre de bières fait mousser ses produits



L'année 2022 marque la reprise de l'événementiel pour l'entreprise caladoise avec le retour de la commercialisation de bières en fût pour des mariages, anniversaires, salons et autres festivals. Un segment d'activité longtemps mis entre parenthèses par la crise sanitaire. Une bonne nouvelle pour la société qui n'a de cesse de poursuivre son développement depuis sa création en 2008, avec un chiffre d'affaires en progression de 25 % chaque année en moyenne. Acteur majeur sur le territoire, produisant plus de 1 700 hectolitres de bières par an, la brasserie affiche sa singularité. « Dans un secteur qui compte 2 300 brasseries en France, nous nous devons de proposer des produits innovants et de nouvelles saveurs », souligne Laurence Langloy, co-gérante de l'entreprise. Deux nouvelles bières, brune et triple blonde, devraient sortir avant la fin de l'année et une autre à base de jus de raisin. Sans compter la diversification de l'activité : limonade, confit de bière et eau-de-vie sont déjà vendus dans la boutique de Villefranche et les épicerie fines. Un whisky est de plus annoncé pour 2023. S'ajoute le projet d'une bière sans alcool, dont un prototype d'unité de désalcoolisation a été créé spécialement. Pour tout cela, la Brasserie Terre de Bières recherche actuellement 1 500 m<sup>2</sup> de bâtiment et de terrain, ses 500 m<sup>2</sup> ne suffisant pas à répondre à sa croissance.

[www.terredebieres.fr](http://www.terredebieres.fr)





# CES ENTREPRISES QUI RELÈVENT LES DÉFIS DE L'INTERNATIONAL

Gagner des marchés à l'international ?

C'est toujours possible, même dans un environnement économique et géopolitique tourmenté, et des entreprises du Beaujolais le démontrent. Qu'elles soient expérimentées ou primo-accédantes à l'export, de nombreuses sociétés se saisissent des moyens, outils, ou dispositifs publics à leur portée, pour accroître leurs débouchés et réduire leurs risques sur le seul marché français. Des stratégies volontaristes et inspirantes, destinées à préparer l'avenir.  
Mode d'emploi.

Contexte d'inflation généralisée, de pénurie d'énergie, de montée des taux des banques centrales alimentant le renchérissement du coût du crédit et des investissements... le second semestre 2022 est à haut risque pour les entreprises, faisant peser de sérieuses alertes sur la croissance. « La production mondiale s'est contractée au deuxième trimestre de cette année, du fait du ralentissement de l'activité en Chine et en Russie, tandis qu'aux États-Unis, les dépenses des ménages étaient inférieures aux attentes », observe le Fonds monétaire international en juillet dernier. Selon le FMI, la croissance mondiale devrait décélérer de 6,1% en 2021, à 3,2% cette année. Il note, entre autres tendances, que « le durcissement des politiques monétaires aura inévitablement des coûts économiques », et « la fragmentation géopolitique risque d'entraver la coopération et les échanges à l'échelle mondiale ».

Dans un environnement aussi incertain, faut-il renoncer à toute ambition de déploiement sur ces marchés mondiaux ? « Certainement pas ! », répondent des dirigeants d'entreprises expérimentés ou qui se lancent à l'export. Au contraire, comme dans toute crise, il serait plus que jamais urgent d'examiner les opportunités générées par les grandes transformations à venir.

### UNE AMBITION DE LEADER, TOUJOURS...

Ce raisonnement, des entreprises leaders de l'export en Beaujolais le tiennent avec constance. Toutes ont surmonté les crises mondiales – celle de 2009 demeurant comme l'une des plus sévères – pour conquérir toujours plus de positions sur les marchés mondiaux. C'est le cas de fleurons du territoire à l'international, comme Saint-Jean Industries, spécialisé dans les composants pour l'industrie automobile, Emball'Iso, producteur d'emballages ultra-performants pour la santé, Berthoud, leader des pulvérisateurs pour l'agriculture et la vigne, ou Hozelock, expert des produits et accessoires du jardinage. « La crise de 2009 était au moins aussi grave au niveau international que celle du Covid, confirme Gérard Barraud, Pdg du groupe Sic Marking, leader international du marquage et de la traçabilité des composants industriels, à Pommiers. En 15 ans, nous avons affronté trois séismes économiques majeurs. Or notre chiffre d'affaires en 2022 est plus élevé que celui de 2019. Nous avons déjà fait plus que rattraper la situation avant-Covid ». Une performance que l'entreprise, qui réalise 80% de son activité à l'export, doit à une présence équilibrée et diversifiée à l'étranger. Elle est ainsi en position de bénéficiaire, sur place, des courants les plus porteurs. « Depuis sa fondation en 1992, Sic Marking s'est historiquement implantée à l'international par la

### [ témoignage ]

## Speed Group sécurise ses débouchés mondiaux par l'innovation

À Arnas, le territoire accueille un leader mondial dans son secteur d'activité. Spécialisé dans l'extrusion de polymères et dans la fabrication de monofilaments synthétiques, Speed Group est en effet devenu, depuis sa création à la fin des années 70, leader international de la production de fils de débroussailleuse. « Il s'agit de fils très techniques, qui doivent résister aux chocs, aux ruptures, à très haute vitesse de rotation. Ils concentrent beaucoup d'innovation, font l'objet de dépôt de brevets et d'efforts de R&D constants, par exemple pour proposer des fils à basse consommation d'énergie. Nous travaillons à présent sur la mise au point de fils biodégradables et compostables associés à de hautes propriétés mécaniques », commente Jérôme Le Roux, dirigeant de la société. L'entreprise a été rachetée en 2005 par le groupe italien Emak. « Ce groupe à actionnariat familial a une vision industrielle très solide et investit constamment dans l'outil de production, notamment dans l'automatisation de nos sites ». Speed Group (250 personnes ; CA : 50 M€) réunit à Arnas à la fois son siège mondial et celui de la filiale Speed France (110 salariés, CA : 21 M€), qui exporte 90% de son chiffre d'affaires en direction de l'Europe et de l'Asie. Trois autres filiales de production sont réparties entre les États-Unis, le Chili, l'Afrique du Sud. « En période de sécheresse, il y a beaucoup moins d'herbes et de végétaux à couper, ce qui tend à affecter notre chiffre d'affaires. Nous avons donc lancé une diversification vers l'agriculture, pour les câbles de voiles d'ombrage, filets brise-vent ou paragrêle, ou encore des logettes flexibles d'étable (au lieu de séparateurs en acier) favorisant le bien-être animal ». La prochaine génération de produits à l'étude, biodégradables, compostables, servant l'environnement ou la sécurisation de l'alimentation mondiale, devraient assurer de solides pistes de croissance pour les années à venir.

création de filiales à l'étranger, ou par le rachat de distributeurs, ou encore via des partenariats avec des distributeurs exclusifs. Ce dispositif est complété par une force commerciale France et export d'une vingtaine de personnes, à Pommiers, qui peut traiter certains marchés en direct ». Ce maillage couvre aujourd'hui une cinquantaine de pays. Pour l'avenir, Sic Marking nourrit encore de nouvelles ambitions avec un projet de croissance externe d'ici la fin de l'année 2022. Pour consolider, comme le font les champions allemands ou américains de l'export, un rang de leader international.



### [ témoignage ]

## À contre-courant, la société Gardette joue gagnant !

Créée à Villefranche-sur-Saône en 1930, la société spécialiste des goupilles et clavettes - soit les pièces mécaniques parmi les plus incontournables dans un moteur - a misé depuis 20 ans sur le Made in France et la maîtrise des matières premières. « Aujourd'hui, nous avons le vent dans le dos », sourit Jean-Sébastien Weldé, son directeur général délégué. « Pendant plus de 30 ans, Philippe Gardette, président de l'entreprise représentant la troisième génération de la famille Gardette, a gardé le cap avec toute son équipe de direction, quand ses grands clients l'incitaient à délocaliser la production vers des pays low cost. Le groupe n'a jamais cédé, en conservant toute la production en France, et en créant des filiales de commercialisation à l'étranger : une en 2010 en Allemagne, une autre en 2011 en Espagne, une implantation à Detroit aux Etats-Unis, des représentations en Italie, en Tchéquie... Nous étions certes plus chers, mais aussi beaucoup plus réactifs que nos concurrents mondiaux. Et pour accroître encore notre taux de service auprès de nos clients, le groupe Gardette a investi dans la reprise d'une entreprise au savoir-faire unique dans la Loire. Notre site Precibarre Etirage nous permet de maîtriser la matière première en amont, avec en plus un savoir-faire de transformation à froid beaucoup moins énergivore que d'autres process», poursuit le directeur général. La société Gardette recueille à présent les fruits de cette stratégie éco responsable. « La politique absurde qui consistait à s'approvisionner sur des pièces très techniques mais de faible valeur sur les marchés lointains pour revenir sur des sites industriels en Europe, se retourne. Ce monde globalisé, à l'empreinte carbone délirante, prend fin. Notre société qui produit 100% en Made in France livre en 1 mois en délai standard, contre 9 à 12 mois pour nos concurrents. À l'export, nous connaissons un revirement à 180°, en remportant chaque jour de nouvelles affaires dans des bastions réputés aussi imprenables que l'Allemagne, l'Europe de l'Est, l'Italie. Nous voyons aussi revenir de très anciens clients, après des stratégies dites "best cost" déployées il y a quelques années... ». La société Gardette, présente pour déjà 30% de son chiffre d'affaires à l'export (70% au niveau du groupe), ambitionne d'atteindre 50% d'ici deux ans.



## ANALYSE...

## Denis Garnier, PRÉSIDENT DE LA CCI DU BEAUJOLAIS

# 60,8 Mds€

Montant des exportations de biens produits en Auvergne Rhône-Alpes vers le reste du monde.

# 66 Mds€

Montant des importations réalisées en région Auvergne Rhône-Alpes.

# 18,2%

Part de la valeur ajoutée produite par l'industrie au niveau de la région (contre 13,6% en France)

Source : Chiffres clés Auvergne Rhône-Alpes, Édition 2022, CCI Auvergne Rhône-Alpes

### - Au moment où les tensions internationales sont élevées, est-ce le bon moment pour exporter ?

- Plus que jamais ! Ce sont dans les périodes de crise que les entreprises se révèlent, creusent leur avantage, ou au contraire se laissent distancer. Car l'international, comme l'innovation – ces deux moteurs de croissance étant souvent liés – s'inscrivent parmi les opportunités qui s'offrent à l'entreprise. C'est un vrai vecteur de transformation. S'il est saisi, il peut permettre à l'entreprise de ressortir plus forte quand la conjoncture économique s'améliore. Nul besoin d'ailleurs de prendre pour cela des risques inconsidérés. Amorcer déjà des démarches auprès de pays européens frontaliers est un bon moyen de démarrer. J'ajoute que la période est d'autant plus favorable qu'il existe de nombreux outils et moyens, y compris en subventions, mis en place par la Team France Export. Depuis 2021, des entreprises du Beaujolais qui ont démarré ces dispositifs montrent que c'est possible !

### - Quelles sont ces opportunités qui vous semblent pouvoir être saisies ?

- La pandémie, les pénuries de matériaux et matières premières qui en ont résulté, la hausse des coûts de l'énergie qui affecte les transports, participent à une reconfiguration des supply chain internationales. Celle-ci tend à redistribuer les cartes de la mondialisation telle que nous les connaissons. Nous assistons à des relocalisations de proximité, de l'Asie vers l'Europe, ou bien des zones proches comme le Maghreb, la Turquie, etc. Dans ces transformations de chaîne de valeur, nos entreprises peuvent saisir l'occasion de revoir leur positionnement de marché, d'étudier et projeter leurs atouts de façon plus offensive. À nous, entrepreneurs, de créer de la volonté et de l'ambition ! Mais à nous aussi, en tant que CCI, de sensibiliser et communiquer sur ce qui existe pour susciter cette envie.

### - Qu'est-ce qui change vraiment avec la Team France Export ?

- La Team France Export, opérationnelle depuis 2019, est un guichet unique qui rassemble toutes les solutions proposées par les Régions, l'Etat, Business France, les CCI et Bpifrance, pour faire gagner les entreprises françaises à l'international. Dans le Beaujolais, c'est notre conseiller Ugo Prost, qui se charge d'accueillir les entreprises pour les conseiller et les guider vers les meilleures solutions. Cette stratégie nationale repose sur des indicateurs de performance et de satisfaction clients qui correspondent aux attentes des dirigeants. La Team France Export ouvre surtout à un réseau incroyable d'experts et de CCI implantés à l'étranger, d'événements, de missions, concentrés sur la réussite des entreprises à l'international. Les dirigeants vont plus vite et plus loin à l'international en s'appuyant sur ces experts et réseaux de terrain.



## UNE VISION DE LONG TERME

Des convictions solides, le groupe Gardette n'en a pas non plus manqué (voir encadré). En misant à contre-courant sur le Made In France et la maîtrise de la fabrication de ses matières premières spéciales, l'entreprise a grandement renforcé ses arguments compétitifs. Ils font aujourd'hui recette, dans un contexte de relocalisation de la production en Europe. La réactivité, la fiabilité de ses délais rassurent les grands clients, au moment où les supply chain internationales se grippent. Avec 70 personnes (200 au niveau du groupe), les sites de Villefranche-sur-Saône et Villars créent de nouveaux emplois pour répondre à la demande des marchés, et le groupe s'investit durablement au passage avec l'UIMM dans une démarche de certification de sa politique RSE. « Grâce à notre nouvelle attractivité, et malgré un environnement de pénurie de profils, nous sommes en mesure de recruter les meilleurs, que ce soit en production ou dans les domaines du commerce, de l'informatique, de la digitalisation, », énonce avec fierté Jean-Sébastien

## [ témoignage ]

### Sic Marking trace sa route sur les marchés mondiaux

Créée en 1992, la société Sic Marking, dont le siège est situé à Pommiers, est devenue en 30 ans le leader mondial des solutions de marquage et de traçabilité pour les composants industriels. Ses principaux marchés ? L'automobile et ses grands équipementiers, l'aéronautique, la métallurgie, l'énergie, le bâtiment (grues, bétonnières, échafaudages...), mais aussi l'électroménager, l'industrie du médical, la défense, le bâtiment. « La traçabilité s'est beaucoup développée, poussée par la montée de la réglementation et des normes de sécurité dans tous les secteurs industriels. Elle permet d'éviter la contrefaçon, de remonter une chaîne de défaillance après un accident. Mais de façon plus positive, elle se trouve aussi encouragée par une transformation de fond : le Data Matrix, c'est-à-dire la numérisation de toutes les données techniques ou de maintenance associées à un produit, qui participent à sa valeur ajoutée », explique Gérard Barraud, PDG de l'entreprise. La société présente dans 50 pays au total emploie 90 personnes au siège de Pommiers (330 employés dans le monde), pour un chiffre d'affaires de 60 M€. « Sic Marking ressort plus forte en 2022, en post-pandémie, qu'en 2019. Ceci est dû à une politique d'implantation diversifiée sur nos grands marchés. Notre activité se répartit à 50% vers l'Europe, 25% l'Amérique du Nord, 25% l'Asie. Dès que certains pays reprennent, nous faisons partie de l'environnement local et sommes prêts à réagir très vite. Par exemple, notre filiale en Allemagne comprend 25 personnes. Et nous avons des acquisitions en vue pour nous développer encore plus vite ». D'année en année, Sic Marking investit fortement en R&D pour conserver une avance technologique sur ses machines et solutions de marquage. « Nous n'avons pas le choix. Si les coûts de production sont moins compétitifs en France qu'en Espagne ou en Italie, il nous faut proposer plus de valeur ajoutée, et donc toujours plus d'innovation ». Une stratégie qui fonctionne plus que jamais. En 2022, la société prévoit de réaliser une croissance comprise entre 10 et 15%. Pour répondre à cette dynamique, elle recrute toujours des techniciens, des informaticiens et des ingénieurs de bureaux d'études.



### [ témoignage ]

## EGO Paris bénéficie du boom de l'aménagement de la maison

Dans la transformation économique en cours, la marque de mobilier outdoor haut-de-gamme, présente à plus de 60% à l'international, avance avec de sérieux atouts : « Nous avons connu un regain d'activité depuis 2021, porté par l'engouement des consommateurs autour de la décoration et les agencements de leur maison. Ils expriment des valeurs fortes qui nous correspondent, comme la durabilité des matériaux, les circuits courts et la production locale. Nos gammes sont en effet intemporelles, à plus de 80% fabriquées en France, et 70% de la valeur ajoutée est produite en Rhône-Alpes. Ces arguments sont à présent entendus et le public les comprend », défend Nicolas Sommereux, Pdg de l'entreprise familiale.

« À l'international, c'est sans conteste cette élégance intemporelle, cette French touch qui séduit ». La société de 14 personnes réunit 3 ateliers à fort savoir-faire dans les locaux de Belleville : la soudure des structures aluminium, la peinture, et l'assemblage. Seule la confection est sous-traitée, essentiellement auprès d'entreprises de la région. « Grâce à toutes ces caractéristiques, nous arrivons à produire sous 3 semaines. Nos concurrents français ou internationaux présentent des délais plus proches de 12 à 15 semaines. Ils maîtrisent moins leur chaîne d'approvisionnement, et beaucoup d'entre eux dépendent des délais de fournisseurs asiatiques ». Les dirigeants d'EGO Paris avaient même anticipé la reprise en faisant l'acquisition de matières premières avant le phénomène de hausses généralisées. « Nous avons pu tenir nos prix fixes pendant un an, quand les autres acteurs les maintenaient à seulement trois mois. C'était très rassurant pour nos distributeurs ». EGO Paris travaille en effet à 60% avec des réseaux de magasin et à 30% sur la prescription d'architectes, décorateurs, ou clients professionnels. En dépit d'une conjoncture inflationniste, la demande des clients à haut pouvoir d'achat ne faiblit pas. Dans ce contexte, la société mise sur une croissance de 15% en 2022.

...

Weldé, directeur général délégué de l'entreprise. Un positionnement gagnant qui, selon lui, n'aurait pu être atteint aussi vite sans le soutien du Plan France Relance de l'État. « Notre Plan Clavelec 2023, retenu en 2021, consistait à accélérer notre développement industriel en investissant dans des équipements de l'industrie 4.0, plus performants et sobres en énergie ». La société a ainsi réalisé des investissements d'un montant historique qui renforcent à présent sa compétitivité. Un cercle vertueux qui trouve chaque jour plus de sens : grâce aux nouveaux contrats remportés en France et à l'international, l'entreprise est en mesure d'investir plus encore et creuse l'avantage :

« Nous prenons trois ans d'avance sur les objectifs du Plan Clavelec 2023, définis pour 2028. Et nous sommes en passe de devenir un champion de l'export ! ». Une feuille de route enthousiasmante, que Jean-Sébastien Weldé s'emploie à partager avec l'encadrement à ses équipes.

### UN CONTEXTE FAVORABLE GRÂCE À DE NOMBREUX DISPOSITIFS

Si le Plan de Relance et les aides régionales viennent en soutien des investissements industriels, ils fléchent aussi prioritairement les démarches à l'export. Objectif : faciliter,

# + LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

## PROJECTIONS DE CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE À 2023

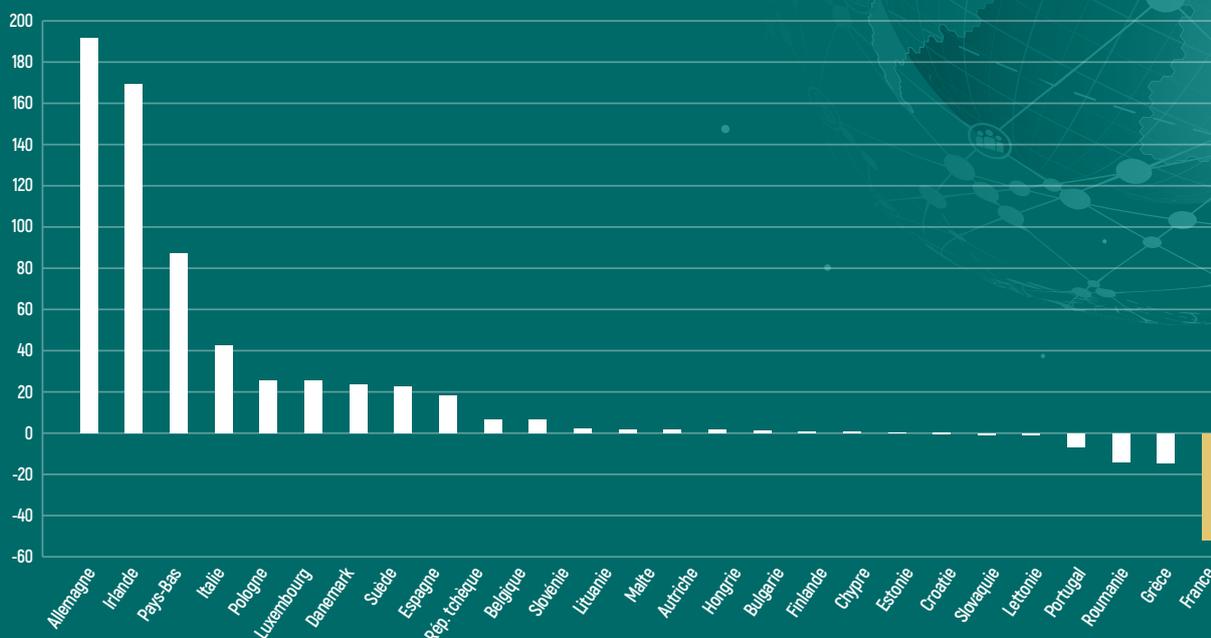
(Taux de croissance du PIB réel, variation annuelle en pourcentage)

|                            | 2021       | 2022       | 2023       |
|----------------------------|------------|------------|------------|
| <b>Production mondiale</b> | <b>6,1</b> | <b>3,2</b> | <b>2,9</b> |
| <b>Pays avancés</b>        | <b>5,2</b> | <b>2,5</b> | <b>1,4</b> |
| États-Unis                 | 5,7        | 2,3        | 1,0        |
| <b>Zone euro</b>           | <b>5,4</b> | <b>2,6</b> | <b>1,2</b> |
| Allemagne                  | 2,9        | 1,2        | 0,8        |
| France                     | 6,8        | 2,3        | 1,0        |
| Italie                     | 6,6        | 3,0        | 0,7        |
| Espagne                    | 5,1        | 4,0        | 2,0        |
| Japon                      | 1,7        | 1,7        | 1,7        |
| Royaume-Uni                | 7,4        | 3,2        | 0,5        |
| Canada                     | 4,5        | 3,4        | 1,8        |
| <b>Autres pays avancés</b> | <b>5,1</b> | <b>2,9</b> | <b>2,7</b> |
| <b>Pays émergents</b>      | <b>6,8</b> | <b>3,6</b> | <b>3,9</b> |
| Chine                      | 8,1        | 3,3        | 4,6        |
| Inde                       | 8,7        | 7,4        | 6,1        |
| ASEAN-5                    | 3,4        | 5,3        | 5,1        |
| Russie                     | 4,7        | -6,0       | -3,5       |

Source : FMI, mise à jour des Perspectives de l'économie mondiale, juillet 2022

## SOLDE DES ÉCHANGES EXTÉRIEURS EN EUROPE POUR L'ANNÉE 2021

(En milliards d'euros)



**En 2021, le solde des échanges extérieurs de la France a atteint - 51,4 milliards d'euros.**

Source : Eurostat (extraction du 4 juillet 2022).



### [ témoignage ]

## Les nouvelles ambitions du Domaine des Chaffangeons

Comment viser l'international pour un domaine viticole familial ? À Fleurie, Frédéric et Édith Perrier, 3ème génération d'exploitants au Domaine des Chaffangeons, ont saisi la période du confinement pour aborder ce tournant. « Nous ne vendions jusqu'à présent que 600 bouteilles en Irlande, grâce à un contact historique sur place », raconte Édith Perrier. Pour aller plus loin, le couple s'est engagé avec la CCI du Beaujolais dans un accompagnement Ambition Région International. Pendant un an, ils ont pu élaborer leur stratégie à l'export (identification des marchés à cibler, des événements internationaux, des moyens en subvention à solliciter...) avec l'aide d'une consultante spécialisée et de Ugo Prost, conseiller Team France Export à la CCI. « Nous avons décidé de nous concentrer sur les pays scandinaves où les vins du Beaujolais sont assez peu représentés, et le Canada ». Depuis le début de l'année 2022, Édith Perrier a déjà pu participer à des missions régionales sur place, au Danemark, en Suède, puis en juillet dernier à Calgary, Toronto et Montréal, en s'appuyant sur un cofinancement délivré par les chèques relance export. L'occasion de rencontrer des agents, sommeliers, restaurateurs, influenceurs locaux, et de découvrir des fonctionnements de marché totalement différents, certains pays fonctionnant avec des monopoles d'État et donc sur appels d'offres, d'autres privilégiant l'ouverture des échanges. « Si notre premier appel d'offres aboutit, ce seront très vite 3000 bouteilles qui devront partir vers la Norvège. Déjà, une vente concernant 3000 cols partira pour le Canada ». Des commandes auxquelles le domaine familial de 17 ha, qui produit l'équivalent de 30 000 bouteilles par an en Beaujolais blanc (Chardonnay), crus du Beaujolais (Moulin à vent, Fleurie, Morgon) et crémant de Bourgogne, est en mesure de répondre. « Il est peut-être un peu court d'espérer recueillir des résultats significatifs en 2022. Mais nous espérons bien initier de vrais courants d'affaires d'ici 2024 ».

...

après la pandémie, le retour des entreprises françaises sur les marchés internationaux. Le Chèque Relance Export prend ainsi en charge, jusqu'au 15 avril 2023, jusqu'à 50% des dépenses éligibles d'une prestation d'accompagnement à l'international, jusqu'à 2500 euros pour la participation à un pavillon France, jusqu'à 1 500 euros d'une prestation de formation continue sur des thématiques « international »... Six chèques relance export par entreprise peuvent être cumulés, et ces aides nationales ont vocation à être complétées par les aides régionales. Des dispositifs publics qui constituent un sérieux coup de pouce pour des démarches volontaristes. Le conseiller international Ugo Prost, interlocuteurs de la Team France Export à la CCI du

Beaujolais, est chargé de les instruire et d'en faire la promotion auprès des entreprises du territoire. Auparavant implanté à Singapour, il a pu mesurer toute la valeur ajoutée des réseaux français sur place. « Les PME connaissent peu tout ce qui existe pour accompagner leur démarche. C'est mon rôle de leur faire connaître ces mesures, d'activer celles qui sont les plus adaptées à leur situation, de solliciter les ressources du réseau en France ou à l'étranger ». Depuis un peu plus d'un an, après avoir sillonné et rencontré une centaine de PME ou TPE du Beaujolais, il a pu mobiliser l'intérêt de plusieurs d'entre elles autour des enjeux de l'international. Ou aider celles déjà présentes à élargir leur positionnement à l'export. « La CCI a vocation à accompagner toutes les entreprises, et

pas seulement les industriels. Une société dans les domaines du commerce, des services, de l'artisanat ou de l'agriculture, est légitime à nous présenter son projet », confirme Denis Garnier, président de la CCI du Beaujolais et référent export auprès de la CCI de région.

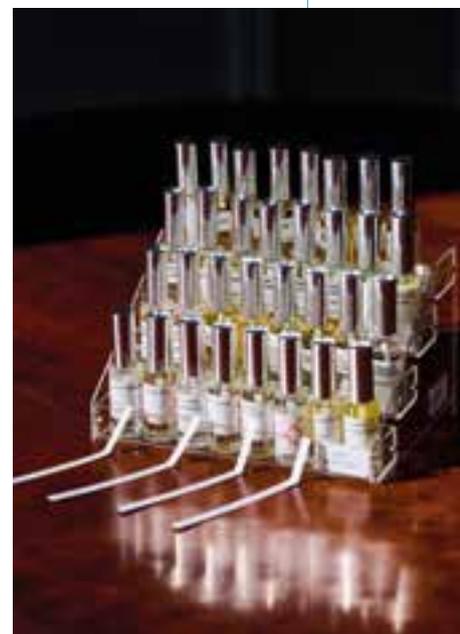
### AMORCER DES DÉMARCHES STRUCTURÉES POUR EN RÉCOLTER LES FRUITS

Parmi les entreprises accompagnées, Le Domaine des Chaffangeons relève, précisément, du secteur de la viticulture (voir encadré). L'Huilerie Beaujolaise, déjà exportatrice (CA

2021 : 3 M€, avec près de 50% de l'activité à l'international), et déjà bien présente en Europe de l'ouest, au Canada, au Japon, à Taiwan, tout comme dans les pays nordiques a, elle, saisi l'opportunité des dispositifs à l'export pour « tester les marchés d'Europe centrale ». Une mission réalisée au printemps 2022 en Hongrie et en Bulgarie a ainsi déjà pu déboucher sur l'identification d'un importateur partenaire. « Nos marchés sont constitués à 80% d'une clientèle de professionnels internationaux de la gastronomie. Mais pendant la pandémie, les restaurants étaient tous fermés ! Depuis, nous avons souhaité nous diversifier, en renforçant

### [ témoignage ] SMW diffuse le marketing olfactif à l'international

Créer et diffuser des ambiances olfactives pour les plus grands hôtels, les centres commerciaux du Moyen-Orient et les aéroports internationaux, telle a été l'activité principale de SMW jusqu'en 2020. La société a été créée par Jean-Paul Janin en 2008. Le siège est implanté à Saint-Georges de Reneins pour le développement, la fabrication, la commercialisation des produits, et le fils de Jean-Paul Janin réside depuis 10 ans à Abu Dhabi pour les distribuer au Moyen-Orient. « Nous connaissions une belle dynamique et commencions à développer des parfums plus légers pour les marchés européens, quand la pandémie est survenue. En 2020, la chute brutale du tourisme et du commerce nous a fait perdre 60% de notre chiffre d'affaires, et presque la totalité de l'export ». Fort de cette expérience, le dirigeant a immédiatement investi dans une démarche de diversification, dans tous les domaines. « Nous avons l'ambition d'être plus présent en France, notre marché de référence, et en Europe, avec d'autres gammes de produits. Nous lançons par exemple des diffuseurs pour les particuliers, les boutiques, de petits hôtels, des golfs ou des chaînes européennes d'hôtels ». Cette approche plus grand public s'accompagne d'un lancement d'un site de e-commerce dédié, d'une collection de diffuseurs en bois et de l'élaboration avec des laboratoires de Grasse de fragrances plus légères, plus naturelles aussi. Une nouvelle stratégie qui incite Jean-Paul Janin à voir plus loin. Une démarche à l'export a ainsi été murie dans le cadre d'un accompagnement de la CCI du Beaujolais sur les marchés à cibler. Avec déjà, une participation au Salon French Art de Vivre au Japon en juin dernier au sein de la maison de l'Ambassadeur français à Tokyo, et de contacts de grandes entreprises intéressées en Inde, suite à une mission de prospection sur mesure menées par les équipes Business France locales.





d'une part la vente directe auprès des particuliers, d'autre part en renforçant notre présence dans les réseaux d'épicerie fines ou de cavistes. Cela passe notamment à l'international par la recherche de partenaires locaux », commente Pierre Jamet, responsable export de l'entreprise des Ardillats (14 personnes). « L'international présente toujours l'occasion d'apporter d'autres innovations, soit en faisant évoluer son produit, soit dans les domaines commerciaux, RH... », complète Denis Garnier. Un effet induit que Le Domaine des Chaffangeons expérimente pleinement, puisqu'il fait évoluer tous ses outils marketing et de communication, pour être plus lisible et visible auprès des acheteurs étrangers.

### **LE SUCCÈS DE LA FRENCH TOUCH**

Si les produits manufacturés français payent encore un déficit de notoriété, lié un positionnement historique sur le « moyen de gamme », d'autres entreprises peuvent, elles, s'inscrire dans le sillage de l'excellence française autour de l'art de vivre, et l'image d'une certaine élégance, appelée « French Touch ». L'entreprise familiale EGO Paris, créatrice de mobilier outdoor haut de gamme, ne s'en cache pas, qui participe elle-même à la tendance en équipant la terrasse du Hard Rock Café de New York ou les plus beaux hôtels de Dubaï ou de la Côte d'Azur.

« Nous souhaitons bientôt démarrer sur les marchés scandinaves, qui investissent actuellement beaucoup dans le tourisme », projette son dirigeant, Nicolas Sommereux. Mêmes ambitions chez SMW, spécialisée dans le marketing olfactif et le parfum d'ambiance qui, après avoir conquis le Moyen-Orient, élargit à présent ses cibles. « Il n'y a pas de limite au développement des parfums français à l'international, y compris en Inde, un pays lui-même leader dans ce domaine. Les meilleurs spécialistes mondiaux savent reconnaître l'excellence des fragrances françaises », souligne Jean-Paul Janin, son dirigeant. Un courant porteur, qui l'incite aujourd'hui à aller plus loin dans ses démarches de prospection et à mettre au point de nouvelles offres correspondant à l'air du temps.

### **RELEVER LE DÉFI DE LA PRODUCTION ET DES MARCHÉS EXTÉRIEURS**

L'international s'impose donc comme un champ de conquêtes presque sans limites, à aborder de façon professionnelle, mais aussi sans complexes. Sans omettre les difficultés inhérentes aux entreprises françaises, pénalisées par des coûts de production supérieurs à leurs voisins européens, il y a en effet urgence. La France est en effet le pays qui accuse un

déficit de la balance extérieur le plus élevé en zone euro (85 milliards d'euros en 2021). Si l'Hexagone est reconnu pour ses exportations dans les industries aéronautique, du luxe, des cosmétiques, des boissons et spiritueux, les Français importent à une échelle massive tous les objets, produits et équipements de la vie courante - ordinateurs, smartphones, TV écran plat, ameublement et décoration, électroménager, vélos, et mêmes voitures et médicaments... Une situation qui suscite un appauvrissement net de la Nation, puisque la valeur et les emplois liés à ces objets omniprésents dans notre quotidien, se déplacent ailleurs. À son tour, la transition énergétique apportera peu de solutions si les technologies et produits (véhicules électriques, batteries, pompes à chaleur, panneaux solaires, poêles et même granulés de bois...) sont importés. Autour des ambitions de production industrielle et de l'export, c'est donc plus que d'un sursaut dont la France a besoin pour rattraper son retard. Des entreprises, des réseaux et des experts à leurs côtés, enthousiastes, sont à l'œuvre.



## L'ATELIER FLEURS DE BOHÈME SUBLIME L'ART FLORAL

Passionnée par les compositions, Aurélie Vilas propose à ses clients des créations florales originales, personnalisées et de saison. Animée par l'envie de transmettre son savoir-faire, elle développe également des ateliers autour de cet art.

Voilà plus d'un an qu'Aurélie Vilas s'est lancée dans le grand bain de l'entrepreneuriat en créant l'Atelier Fleurs de bohème. Une activité qui lui offre l'opportunité de partager sa passion. Jusqu'à cette date, la fleuriste travaillait dans une boutique sur la commune de Tassin-la-Demi-Lune, mais il lui était difficile de pouvoir donner libre cours à son imagination. Cette période lui a toutefois été bénéfique. « Elle m'a apportée une expérience complète et riche. J'ai appris toutes les facettes du métier au-delà de la seule composition florale. Il faut par exemple contrôler l'arrivage des fleurs, réaliser la mise en eau, accueillir, comprendre et conseiller la clientèle », souligne-t-elle.

Le déclic, Aurélie Vilas l'a eu après son déménagement dans le joli village de Vaux-en-Beaujolais – celui ayant inspiré Clochemerle – et son souhait d'être disponible pour ses enfants. « J'ai aménagé chez moi le garage pour en faire mon atelier ». C'est ainsi dans ce lieu que l'aventure a démarré. Il est aujourd'hui le siège des ateliers et créations, avec une recherche de local en cours.

**LA CRÉATRICE RÉALISE AUSSI  
DE JOLIES COMPOSITIONS  
AUTOUR DE BOUTEILLES À OFFRIR,  
OU POUR LES CONSCRITS.**

### DES COMPOSITIONS PERSONNALISÉES POUR LA DÉCO

À partir de fleurs fraîches, séchées et de saison, Aurélie Vilas élabore couronne, centre de table, bouquet, broche, arche... pour des événements en tout genre (conscrits, cérémonies, anniversaires, inaugurations...), tant pour les entreprises que les particuliers. Elle puise son inspiration lors de promenades dans la nature ou en observant le travail d'autres professionnels. « J'aime les créations poétiques, glisse-t-elle. Lorsque je réalise une composition, elle doit avoir un sens et raconter une histoire. De plus, chaque végétal est unique. C'est pourquoi je ne refais jamais la même chose ». Une singularité qu'elle transmet dans les ateliers proposés aux adultes et aux enfants, activité qu'elle affectionne tout particulièrement. « Nombreux sont ceux qui aiment les fleurs et veulent apprendre à les travailler, à les associer dans leurs propres compositions. » Une offre qui séduit et donne des idées à la jeune femme, qui se voyait institutrice au début de sa carrière. « Je souhaiterais développer ces ateliers en extérieur, dans les mairies par exemple, en organisant des rendez-vous mensuels. Ainsi que pour le public des Ephad. » Après seulement un an et demi en tant que fleuriste indépendante, Aurélie Vilas ne changerait pour rien au monde sa nouvelle situation de chef d'entreprise. D'autant que l'atelier connaît déjà « une belle progression ». ■

# SECUROTEC, EXPERT DU SECOURS D'URGENCE ET DE LA PROTECTION

C'est à partir de savoir-faire sur la soudure haute-fréquence que Securotec, à Gleizé, est devenue leader des chambres d'isolement dans la lutte contre les épidémies. Portrait d'une entreprise atypique et inventive, dirigée par Cécile Thévenet.



L'histoire de Securotec démarre en 2006, à Tarare. À l'époque, Cécile Thévenet fonde une société de production d'articles textiles (hors habillement), faisant appel à la soudure haute-fréquence. « Mes parents exerçaient eux-mêmes une activité avec ce savoir-faire, en produisant des vêtements très techniques pour l'industrie nucléaire. J'ai donc grandi dans cet environnement ». Très vite, l'entreprise, qui fait sous-traiter la confection à l'extérieur, travaille pour la communication ou le BTP (protections de chantier).

En 2018, l'opportunité se présente de racheter la société Tair, à Gleizé, spécialisée dans la confection de produits à base de cuir, de textiles ou autres matières innovantes. Elle conçoit ainsi des coques, étuis ou fourreaux de protection pour les objets électroniques, les terminaux de paiement, les radios de pompiers ou de policiers, pour assurer le portage et la protection des appareils. Securotec est spécialisée dans les solutions de protection NRBC (nucléaires, radiologiques, biologiques et chimiques). En 2020, la dirigeante décide de rapprocher les deux activités dans des locaux nouvellement construits à Gleizé, pour faciliter les synergies. Les deux entités emploient un peu plus de 15 personnes.

## UN POSITIONNEMENT ET DES EXPERTISES ULTRA CIBLÉES

C'est dans la lutte contre le virus Ebola que Securotec acquiert sa notoriété à l'international. « Dès 2006, Securotec a été sollicitée par la sécurité civile, pour développer une tente de réanimation cardiaque qui puisse être déployée rapidement sur les terrains d'urgence par les pompiers. L'innovation n'a finalement pas été véritablement diffusée à l'époque. Le domaine de la santé est revenu sur le devant de la scène en 2014, lorsqu'un colonel du Service de santé des Armées nous a demandé d'imaginer un modèle de tente dédié à la chirurgie vitale pour les opérations extérieures. De cette tente, nous avons décliné la conception complète d'un sas et d'une chaîne de décontamination sur structure gonflable et démontable ». Par la suite, ce modèle a été amélioré pour aider les hôpitaux à faire face à des alertes bactériologiques ou tout autre événement sanitaire d'importance. Chaque établissement de santé en France est tenu de s'équiper d'une infrastructure de ce type, en dur ou en matériaux souples. « Nous sommes à présent reconnus sur le créneau des structures souples. Les hôpitaux universitaires de Genève, ou le centre hospitalier de Roanne par exemple, en sont aujourd'hui dotés », poursuit Cécile



Thévenet. Et c'est à la demande d'une ONG internationale que la CUBE (chambre d'urgence biosécurisée pour épidémies) est née. La CUBE fonctionne comme une salle blanche, avec un système de dépressurisation et des dispositifs ingénieux assurant un isolement total, évitant tout risque de contamination pour les équipes soignantes. Une cinquantaine de tentes ont été déployées en Afrique, en Guinée notamment. Elles ont reçu une homologation par l'OMS (organisation mondiale de la santé) pour leur efficacité dans la lutte contre le virus Ebola en Afrique. C'est aussi à ce titre que l'innovation a été primée en novembre 2018 par la Fondation Bill Gates.

**LA TENTE DÉPLOYÉE  
PAR UNE ONG EN AFRIQUE  
POUR LUTTER CONTRE LE VIRUS EBOLA,  
A REÇU EN 2018 UN PRIX  
DE LA FONDATION BILL GATES.**

## DE NOUVEAUX DÉBOUCHÉS EN PERSPECTIVE

Cette année, Securotec a engagé un partenariat avec le CEA pour mettre au point des boîtes à gants souples. « C'est un vrai plaisir de travailler avec des militaires, des médecins, ou des chercheurs. Nous développons pour eux des produits qui répondent exactement à leurs besoins, parfois en seulement quelques exemplaires. Notre ambition est à présent de capitaliser sur toutes nos expériences, pour diffuser plus largement nos innovations en France et à l'international ». La société bénéficie d'un accompagnement de la CCI pour conforter ses projets de développement. Elle recrute actuellement plusieurs opérateurs de production et un ingénieur de bureau d'études.



## INFOS CLÉS

*Solutions globales pour la protection  
des hommes et des équipements*

- Effectif : 15
- Gleizé

# LA MAISON DES BEAUJOLAIS TIENT TOUTES SES PROMESSES

Fondée en 1952 par les vignerons du territoire, l'institution fait partie de ces établissements qui ont vu passer des générations de clients. Elle a rouvert ses portes en février. Une heureuse nouvelle !



Plus de 500 vins référencés issus de 150 vignerons du Beaujolais, une cuisine locale « moderne, différente » et évolutive, une vaisselle soignée, des serviettes brodées... Depuis février dernier, la Maison des Beaujolais est de retour ! Après quatre années d'absence en raison de sa mise en vente, l'institution beaujolaise a trouvé une nouvelle dynamique grâce à Guillaume Mithieux. À 40 ans, le professionnel a évolué dans la restauration au sein d'établissements trois étoiles. Après 11 années comme responsable des ouvertures et des transitions pour les restaurants du groupe Georges Blanc (Ain), il a eu des envies d'ailleurs. Si le premier confinement a été précurseur du changement, il a fallu attendre la fin du second pour que l'entrepreneur, accompagné par Initiative Beaujolais, saute le pas. « La journée, je continuais mon travail chez M. Blanc. Le soir et les week-end, j'étais sur mon projet de reprise en rencontrant un maximum de vignerons du Beaujolais. »

## EXIGENCE ET ACCUEIL

L'objectif de Guillaume Mithieux : « tirer vers le haut » cette maison bien nommée, pour faire revenir les habitués et toucher une nouvelle clientèle. « J'ai effectué avec les équipes un gros travail, tant sur le service que la cuisine. Les deux doivent être au même niveau. Il peut compter pour cela sur la brigade emmenée par le chef, Éric, qui revisite les classiques – terrine pressée de volaille, râble de lapin rôti, cervelle des canuts... - et l'enrichisse de belles trouvailles venues d'ailleurs – tartare de charolais aux

inspirations asiatiques ; fregola sarda arlequin de légumes et tomme d'Ouroux ; sablé au sarrasin, framboises et figues de Solliès... Les années de Guillaume au sein de restaurants gastronomiques lui ont forgé ce goût prononcé pour « le sens de l'accueil, l'expérience client et la qualité. Un objectif qu'il professe auprès de 13 collaborateurs, tous particulièrement engagés.

## CAVE ET BOUTIQUE

Pour renforcer l'ancrage territorial de l'établissement, Guillaume Mithieux propose également deux autres concepts : le bar à vin et la boutique, pensée comme une « cave digne d'un restaurant macaron ». Pour l'heure, la table avec une capacité de 120 couverts reste la locomotive économique. Mais pour son dirigeant, « le chiffre d'affaires de la boutique constitue un vrai plus, tout en offrant un service supplémentaire ». Après huit mois d'exploitation et des avis élogieux, la Maison des Beaujolais signe son grand retour. ■



## INFOS CLÉS

*Restaurant, cave, boutique*

. Adresse : 441 avenue de l'Europe  
Belleville-en-Beaujolais

. Ouverture tous les jours à partir de 10h

. Réservations au 04 74 66 16 46

ou [www.lamaisondesbeaujolais.fr](http://www.lamaisondesbeaujolais.fr)

## [ cahier CCI ]



# SALON CONNECT SOLUTIONS D'ENTREPRISES

« RISQUES, MENACES, OPPORTUNITÉS :  
QUELLES PERSPECTIVES ? »

RÉSERVEZ LE JEUDI 20 OCTOBRE  
SUR VOTRE AGENDA !

C'est autour du fil conducteur « Risque, menace, opportunités : quelles perspectives ? » que se tiendra le Salon Connect Solutions d'Entreprises ce jeudi 20 octobre à ParcExpo organisé par la CCI du Beaujolais avec le soutien de la Caisse d'Épargne et de la Banque populaire. Il accueillera près d'une centaine d'exposants, entreprises, collectivités territoriales, clubs d'entrepreneurs sur une seule journée, l'occasion de rencontrer de nouveaux fournisseurs et/ou de nouveaux clients mais aussi de (re)dé-

couvrir les services de la CCI à votre disposition dans cette ambiance unique de convivialité qui est la signature du Beaujolais !

Des ateliers et rendez-vous d'experts répondant aux préoccupations actuelles des entreprises rythmeront cette journée professionnelle. La remise des Trophées Excellence en clôture du Salon mettra à l'honneur les entreprises qui ont été distinguées au plan international, national ou régional.

## LES EXPOSANTS DU SALON

- 360 PILIERS
- 45EME LATITUDE
- A2L BUREAUTIQUE
- ABISSE BUREAUTIQUE
- ACRT
- ACTION LOGEMENT
- AFTRAL
- AGGLO VILLEFRANCHE BEAUJOLAIS
- AMILTONE IMMOBILIER
- ATTILA
- AVEC
- AXA
- AXGROUP
- BANQUE POPULAIRE
- BOUGE TA BOITE
- BUSINESS SCHOOL
- CAISSE D'EPARGNE
- CALAD'IMPULSION
- CBI DIFFUSION
- CFAB
- CHAMBRE DE MÉTIERS
- CIC
- COMMUNAUTÉ DE COMMUNES BEAUJOLAIS PIERRES DORÉES
- CPME DU RHÔNE
- CRA
- CRMN
- CSV VILLEFRANCHE
- DESTINATION BEAUJOLAIS
- DG PROMO
- DOCOTEC
- EHS-CONSEIL
- GENDARMERIE NATIONALE
- GEOPARK
- GROUPE NOMBLOT
- GRETA DU RHÔNE
- HENRI DESMOULINS
- INITIATIVE BEAUJOLAIS
- INVENIO- RH
- ISUZU
- JB ALARME & RBS
- KUMQWAT
- LAURENT FRERES
- LD GESTION
- LE FAISAN DORÉ
- LE TRANSIT
- LES BUREAUX D'AVILA
- LES COMPAGNONS DU BEAUJOLAIS
- MESSIDOR
- MFR
- MRG ÉVÈNEMENTS
- MISSION LOCALE
- NEW BIKE
- NRJ GLOBAL REGIONS
- ORDRE DES AVOCATS
- POLE EMPLOI
- POLICE NATIONALE
- PRESTA AIN & BEAUJOLAIS
- PROCELEC
- PROCONCEPT SERVICE
- RIVALIS
- RAS INTERIM
- RENEINS AUTO
- RÉSEAU ENTREPRENDRE RHÔNE
- SDIS
- SEGUIGNE & RUIZ
- SFTP
- SOTRADEL
- SWARM
- TONIC RADIO
- TRÉSBEAUJOLAIS
- TRIBUNAL DE COMMERCE
- UNIONS COMMERCIALES
- VCVB

Liste exhaustive sur  
[connect-parcexpo.fr](http://connect-parcexpo.fr)

« RISQUES, MENACES, OPPORTUNITÉS : QUELLES PERSPECTIVES ? »

## PARTICIPEZ AUX ATELIERS " SOLUTIONS D'ENTREPRISES " DU SALON

Ces ateliers, tous orientés sur vos problématiques de dirigeants d'entreprises, seront l'occasion d'évoquer les enjeux du numérique, de la cybersécurité, de l'attractivité de la marque employeur, du développement à l'export, de la sobriété énergétique... Venez-vous informer et trouver des solutions à vos préoccupations.

### LES HORAIRES

- **9h** Atelier « Quelle stratégie digitale en entreprise pour répondre aux enjeux d'aujourd'hui et de demain »
- **10h** Atelier sur la cybersécurité
- **11h** Atelier animé par la Caisse d'Épargne
- **14h** Atelier « La Marque Employeur : un levier indispensable au service du recrutement »
- **15h** Atelier « Le manager inspirant »
- **16h** Table ronde « les entreprises du Beaujolais s'exportent » dans le cadre des rendez-vous de la Team France Export AURA
- **17 h** Atelier sobriété énergétique

### ATELIER NUMÉRIQUE

#### « Quelle stratégie digitale en entreprise pour répondre aux enjeux d'aujourd'hui et de demain »

Intervention de :

• *Pascale Chabal - Madame Numérique, Animation de :*

• *Mirado Randriamialy, Chargée de mission CCI Marketing Commerce*

Le numérique a profondément modifié les enjeux stratégiques de l'entreprise et il faut désormais s'adapter aux clients, aux salariés et faire face à de nouveaux risques pour l'entreprise.

Un atelier pour réfléchir sur les enjeux sociétaux liés à la stratégie numérique de l'entreprise.

### ATELIERS RESSOURCES HUMAINES

#### « La Marque Employeur : un levier indispensable au service du recrutement »

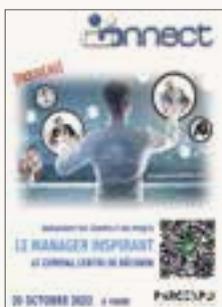
Interventions de :

- *Maxence Testu, Chef de projet Talents et marque Employeur de la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes*
- *Amandine Laurent, chef d'entreprise et élu référent de la CCI Beaujolais sur la thématique RH*

Dans un contexte de fortes tensions sur les recrutements, la marque Employeur est devenue une composante essentielle de la stratégie de développement des entreprises. Les nouvelles générations de candidats, les réseaux sociaux, etc. imposent aux entreprises de repenser leurs pratiques RH pour assurer une organisation pérenne, compétitive et attractive.

Venez découvrir les retours d'expériences et vous en inspirer !

#### « Le Manager inspirant ou comprendre les mécanismes du cerveau pour manager »



• *Intervention d'Abdelali Abd Rabi, coach, consultant, conférencier*  
Connaître les mécanismes et les automatismes du cerveau, utiliser les appren-

tissages et la plasticité du cerveau, connaître les bases et son style de management, adapter son management à la situation de ses collaborateurs.

Un atelier qui vous permettra de mieux vous positionner.

### ATELIER TRANSITION ÉCOLOGIQUE

#### « Sobriété énergétique »

Interventions de :

- *l'agence locale de la transition énergétique du Rhône (ALTE 69)*
- *Clémentine Corgier, conseillère environnement CCI*

Avec le plan sobriété énergétique, le ministère de la Transition énergétique fixe une feuille de route ambitieuse : réduire de 10 % la consommation d'énergie sur les deux prochaines années. Venez découvrir les solutions et accompagnements proposés par l'ALTE 69 et votre CCI.

### ATELIER CYBER SÉCURITÉ

#### Risques Cyber : Comment vous préparer ?

Interventions de :

- *Christophe Laulan, Commissaire de Villefranche / Saône*
- *Tonino Zita, Coordonnateur Zonal de la Sous-Direction de la lutte contre la Cybercriminalité de la Police Judiciaire.*

Programme :

- Quelles sont les actions des Référents en Cyber-menaces de la Police Judiciaire ?
  - La Cybersécurité en 9 questions :
    - Pourquoi mon entreprise est concernée par les risques Cyber ?
    - Comment protéger le business de mon entreprise face aux risques Cyber ?
    - Qui sont les attaquants et comment procèdent-ils ?
    - L'impact des attaques Cyber sur les acteurs économiques du Beaujolais ?
    - Comment anticiper les risques Cyber et comment réagir ?
    - Comment et pourquoi porter plainte ?
- Un atelier pour y voir plus clair

Durée : **45 minutes** • Lieu : au centre du salon • [www.connect-parcexpo.fr](http://www.connect-parcexpo.fr)

## INSCRIVEZ-VOUS AUX RENDEZ-VOUS D'EXPERTS DU SALON

### JURIDIQUE

#### Rendez-vous avec un avocat du Barreau de Villefranche

Bail commercial, renouvellement, révision de loyer..., conditions générales de vente, statuts, engagement de la responsabilité personnelle... Autant de questions auxquelles vous êtes confrontés. Venez bénéficier de conseils et d'informations en rapport avec la vie de l'entreprise (création, reprise, développement). Tout acte juridique est exclu de cette prestation.

### COMPTABILITÉ

#### Rendez-vous avec un expert-comptable

Calcul de votre chiffre d'affaires, prévisionnel, rôle de l'expert-comptable... sont quelques exemples de questions qui peuvent être traitées en rendez-vous individuel. Venez bénéficier de conseils et d'informations sur les sujets qui vous préoccupent, dans le domaine professionnel et en rapport avec la vie de l'entreprise (création, reprise, développement)... Tout acte de comptabilité est exclu de cette prestation.

### RESSOURCES HUMAINES

#### Rendez-vous avec Emmanuelle Machet Cabinet Performance

- Le recrutement fait face à une hausse des exigences de la part des candidats adossée à un manque de fiabilité. Pourquoi ? Quels leviers actionner pour endiguer cette tendance et assurer vos recrutements ?
- Quels sont les bons réflexes RH à mettre en place pour renforcer l'implication et la pérennité des équipes. Comment favoriser la performance collective ? Emmanuelle Machet répondra à vos questions lors d'un entretien individuel.

#### Rendez-vous Expert avec Frédérique Schnitzler Banque Populaire Auvergne-Rhône-Alpes

Trouver des solutions simples et efficaces à mettre en place pour motiver et fidéliser vos collaborateurs. Vous bénéficierez de conseils sur-mesure et adaptés à votre entreprise pour mener une politique globale de rémunération efficace et attractive : participation, intéressement, plan d'épargne Entreprise pourront être abordés au cours de cet entretien.

### NUMÉRIQUE

#### Rendez-vous avec la CCI

Vous souhaitez intégrer le digital dans votre stratégie de communication ? Vous avez un projet numérique en cours ou à venir ? Un site web à créer ou à développer ? Une stratégie réseaux sociaux à mettre en place ? Vous souhaitez vendre sur une marketplace ?

Rencontrez des experts du numérique au salon Connect Solutions d'Entreprises qui sauront vous répondre.

### PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

#### Rendez-vous avec l'INPI

Comment protéger vos idées et vos créations ?

Réponse avec un ingénieur de l'INPI

- Durée : **30 minutes**
- **Rendez-vous individuel**
- Sur inscription sur le site [Connect Solutions d'Entreprises www.connect-parcexpo.fr](http://www.connect-parcexpo.fr)
- **Places limitées**



# LES RENDEZ-VOUS TEAM FRANCE EXPORT

LE 20 OCTOBRE 2022



## RENDEZ-VOUS DE LA TEAM FRANCE EXPORT SUR LE SALON CONNECT SOLUTIONS D'ENTREPRISES

### ATELIER EXPORT

#### Concrétisez tous vos projets à l'international

Et si vous osiez l'international ? Avec les Rendez-vous Team France Export (RDV TFE) chaque entreprise, quels que soient son secteur et sa taille, a la garantie de trouver la solution pertinente pour initier, soutenir ou développer son volume d'affaires à l'international.

En Beaujolais, la CCI vous propose de participer à l'atelier « Les entreprises du Beaujolais s'exportent ! » mais aussi de prendre rendez-vous avec un expert de la Team France Export. Laissez-vous guider !

#### POURQUOI PARTIR À L'EXPORT AVEC VOTRE CCI ?



**Tour d'horizon avec Ugo Prost, conseiller international à la CCI du Beaujolais sur les principaux dispositifs d'accompagnement déployés dans le cadre de la Team France Export\***

#### Pourquoi suivre le programme "Ambition Région International - Formaliser ma stratégie de développement à l'international" ?

Ce programme individuel d'une durée d'un an allie des séquences d'accompagnements individuelles, via le conseiller international et un cabinet de consulting export, et collectives, via 4 grands ateliers sur des thématiques export (pitch en anglais, contrats commerciaux, interculturalité etc) et permet de définir avec l'entreprise sa stratégie commerciale internationale (prix / pays et segment de marché à cibler : outils de communication) puis de la déployer ou re-déployer. A noter qu'il bénéficie d'une aide de la Région Auvergne-Rhône-Alpes à hauteur de 70 % (montant à payer pour l'entreprise : 2 340€ H.T)

#### La CCI propose également de participer à des missions de prospection ?

Avec la Team France Export, votre conseiller international local, en collaboration avec les chargés de développement export par secteur des bureaux Business France basés sur vos marchés ciblés peuvent vous accompagner sur 2 missions principales de prospection :

- Mission Individuelle de prospection : nous allons définir ensemble le cahier des charges et des cibles que vous souhaitez

atteindre sur un pays ciblé : importateur, distributeur, agent ainsi que le segment de marché GD ou CHR par exemple. Nous allons alors prospecter sur le terrain pour vous afin de faire connaître vos produits / services et vous organiser un planning de rdv sur places avec ces interlocuteurs (nous facilitons la mise en relation avec des acheteurs professionnels).

- Mission Collective de prospection : cela passera soit par un salon professionnel à l'étranger où nous organisons des « Pavillons France » regroupant l'ensemble de la délégation d'entreprises françaises participants à l'évènement soit par des Tasting France pour les vigneron du Beaujolais qui se définissent par une journée de dégustation de vos vins auprès d'une cible d'acheteurs professionnels sur un pays ciblé.

### Quels dispositifs financiers peuvent mobiliser les entreprises ?

Les entreprises peuvent bénéficier de prestations d'appui à l'export par des opérateurs agréés grâce au Chèque Relance Export National, une des mesures phares du Plan de Relance Export. C'est un véritable coup de pouce pour des solutions allant de la préparation en France jusqu'à la prospection sur des marchés étrangers. Cette subvention de l'Etat couvre 50% des frais d'inscription et de participation de l'entreprise à une mission individuelle (prospection) ou collective (salon, rencontre avec des acheteurs professionnels) à hauteur maximum de 2 500€ de remboursement pour un dépôt de dossier au 15 décembre 2022 et une réalisation de l'accompagnement au 15 avril 2023.

Les entreprises peuvent également mobiliser l'assurance Prospection Accompagnement. Celle-ci a un double objectif :

- Permettre aux entreprises de se sentir accompagnée dans la structuration de leur stratégie à l'export et dans la préparation de leurs premières démarches à l'international, tels qu'identifier les pays et marchés, cibler les évènements commerciaux et monter les premiers rendez-vous commerciaux.
- Apporter un soutien en trésorerie en prenant en charge une partie des frais générés par ces démarches à hauteur de 65%. Frais pris en charges : déplacements / hôtels / repas / traduction des fiches produits - internet / envoi d'échantillon / salon professionnel / emploi ayant une vocation à l'export (stage / alternance / CDI)

Cette avance de trésorerie n'est remboursée dans sa totalité qu'en cas de succès de ces démarches traduit par la génération de Chiffre d'Affaires Export.

Pour toute question sur l'export contactez Ugo Prost

[u.prost@beaujolais.cci.fr](mailto:u.prost@beaujolais.cci.fr)



\* La Team France Export Auvergne-Rhône-Alpes est le rassemblement des acteurs publics et privés en région au service des entreprises qui cherchent à se développer à l'international.





## BOOSTEZ VOTRE COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORT GRÂCE AUX CONSEILS RÉGLEMENTAIRES !



Face à la complexité de la réglementation internationale, il est nécessaire d'être bien informé pour maîtriser et sécuriser ses ventes à l'étranger. Explications avec Sylvie Lanier conseillère en formalités et réglementation internationales à la CCI du Beaujolais.

### Pourquoi et comment anticiper ses formalités à l'export ?

Un pays tiers (hors UE) peut exiger des documents et taxes spécifiques pour le dédouanement de la marchandise, l'importateur peut imposer des modalités de transport ou de paiement. Un document manquant ou non conforme risque d'engendrer un blocage de votre marchandise en douane ou un refus de paiement des banques étrangères dans le cadre d'un crédit documentaire par exemple. Transmettre des devis, valider une commande ne suffit pas. Anticiper quels documents sont à transmettre à la douane étrangère, même en Ex-works, c'est sécuriser ses marges et simplifier le dédouanement. La CCI vous informe et vous conseille sur les formalités selon le pays de destination et le type de marchandises.

### Peut-on gagner en compétitivité grâce aux formalités ?

Oui ! Selon les accords UE/Pays tiers et l'origine (préférentielle ou non préférentielle) de votre marchandise, vous pouvez faire bénéficier à votre client étranger d'une réduction voire d'une annulation sur les droits de douane et taxes. Certaines formalités permettent cette réduction. Également, des statuts douaniers comme l'Exportateur Agréé ou Enregistré simplifient les formalités et vous font gagner en compétitivité. La CCI vous conseille et vous accompagne dans vos démarches.

### Pourquoi les entreprises du Beaujolais vous sollicitent ?

Souvent les exportateurs sont perdus dans le vocabulaire international : Eori, DAU, EX, Hs code, FCA, FOB, taric, EURI, REX, W8ben, ata, cargo x, ... Mon rôle est de les aider à y voir plus clair, comprendre ce que leur demandent les importateurs, les douanes étrangères, et quelles démarches ils doivent effectuer.

### Quels accompagnements réglementaires sont proposés à la CCI du Beaujolais ?

Au quotidien la CCI répond à vos questions réglementaires et juridique. Cela peut concerner la DAU, les droits de douane et taxes, vos documents export, la douane étrangère, les incoterms, la tva à l'international, les triangulaires, les mesures restrictives, les moyens de paiement, les accords, les régimes particuliers... les sujets sont nombreux.

La CCI propose également des accompagnements spécifiques en entreprise, comme :

- L'audit réglementaire nommé « Check réglementaire et juridique internationale » : l'objectif étant d'identifier les points de vigilance et de risques pour anticiper et optimiser les différentes étapes de votre activité à l'international, mais aussi les axes de progrès et les moyens à mettre en oeuvre.
- Le conseil réglementaire et juridique intitulé « Parcours réglementaire » pour optimiser et résoudre les points de vigilance et les risques des différentes étapes de votre activité à l'international en termes de réglementation du commerce international. Sur la base des thématiques prioritaires définies, cela permet d'identifier les process et les bonnes pratiques à mettre en oeuvre.

Enfin, la CCI organise des ateliers et des webinaires réglementaires.

### Peut-on dématérialiser ses formalités export ?

Depuis 10 ans la CCI propose d'effectuer ses formalités en ligne. Via la plateforme GEFI [www.formalites-export.com](http://www.formalites-export.com), les entreprises peuvent obtenir des certificats d'origine électroniques, des visas et légalisations nécessaires aux échanges internationaux, les E-carnets ATA devraient aboutir en 2023. Elles peuvent également suivre l'état d'avancement de leur dossier, payer en ligne, consulter leur historique...

### Si j'exporte temporairement de la marchandise, comment réduire les frais de douane ?

Il existe différents régimes douaniers particuliers (admission temporaire, destination particulière, entrepôt douanier, perfectionnement actif et perfectionnement passif) vous permettant d'importer ou d'exporter en exonération des droits de douane et taxes.

Par exemple, vous participez à un salon ou voyagez avec des échantillons commerciaux, la CCI délivre les Carnets ATA. Cette procédure douanière simple, rapide et à un tarif très avantageux, permet le dédouanement de marchandises dans le cadre d'opérations temporaires. Valable dans 78 pays, le carnet ATA remplace les déclarations qu'il convient d'établir lors du franchissement de chaque frontière. Il dispense de fournir les garanties (caution, consignation) nécessaires pour chacune des opérations réalisées.

Pour toute question sur la réglementation internationale, contactez Sylvie Lanier [s.lanier@beaujolais.cci.fr](mailto:s.lanier@beaujolais.cci.fr)



**CCI FORMATION  
BEAUJOLAIS**

La CCI Formation du Beaujolais et l'ANSSI\* vous invite à une session de sensibilisation aux risques liés à la SÉCURITÉ NUMÉRIQUE.

*\*Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information, rattachée au Secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale*

**LE 15 NOVEMBRE 2022**  
de 9h00 à 12h00

CCI Formation  
Campus du Beaujolais.  
92 rue Henri Depagneux  
69400 Limas

s.berthet@beaujolais.cci.fr  
+33(0)474627419



INSCRIPTION



[www.beaujolais-cci.com](http://www.beaujolais-cci.com)



# ennect

Solutions d'entreprises

**JEUDI 20 OCTOBRE 2022**

**PARCEXPO - VILLEFRANCHE**

trèsBeaujolais

un évènement

 CCI BEAUJOLAIS

Avec le soutien de

 CAISSE  
D'ÉPARGNE  
Rhône Alpes

 BANQUE  
POPULAIRE  
AUVERGNE RHÔNE ALPES