



12^e ÉDITION
PARC EXPOS

MONTPELLIER

REVUE DE PRESSE
2018

Le Forum Destination International tient sa 1e édition à Montpellier

Par objectif-languedoc-roussillon.fr | 04/12/2018, 14:01 | 187 mots



La zone d'exposition du FDI affichera une vingtaine d'exposants (Crédits : CCI Occitanie)

Le Forum Destination International, organisé par la CCI Occitanie, tiendra sa 12e édition, et la première à Montpellier, le 6 décembre au Parc des Expositions. L'événement, dédié à l'accompagnement des porteurs de projets à l'export, inclut les Trophées de l'export, remis par la Région Occitanie.

Organisée par CCI International Occitanie, la 12e édition du Forum Destination International (FDI), qui se tient le 6 décembre à Montpellier, recensera l'ensemble des nouveaux dispositifs d'aide et de financement pour le développement à l'international des entreprises régionales. La zone d'exposition affichera une vingtaine d'exposants, dont les experts pourront notamment conseiller les chefs d'entreprise sur la faisabilité de leur projet export, les démarches administratives, etc.

De même, un plateau d'ateliers déclinés en 12 thématiques permettra d'échanger sur les bonnes pratiques. Les success stories à l'export seront mises en lumière dans la 2e édition des Trophées de l'Export, organisés par la Région Occitanie et remis en présence de Nadia Pellefigue, vice-présidente de Région en charge du développement économique, et d'Alain Di Crescenzo, président de la CCI Occitanie.

Enfin, une conférence de clôture sera organisée sur le sujet « *Perspectives économiques et financières 2019-2020, Quelles opportunités et stratégies pour nos entreprises ? Les leviers pour booster votre business* ». Elle sera animée par l'économiste Marc Touati, invité d'honneur du FDI. ■



7j-decouverte Calendrier d'événements International Relations France-Japon

Le Japon en Occitanie

Par **Manon Vidal** - 4 décembre 2018

307 0



Le temps fort Japon en Occitanie, organisé du 3 au 9 décembre 2018, est le premier d'une série, qui se veut longue et riche, d'événements mettant en lumière les nombreux domaines dans lesquels s'exprime l'amitié qui lie le Japon et l'Occitanie. L'art et la culture, l'éducation, la gastronomie, l'industrie, la recherche et l'innovation, le sport et la paix sont autant de ponts bâtis entre les citoyens japonais et occitans.

À l'occasion du 160^e anniversaire des relations diplomatiques entre la France et le Japon en 2018, du 150^e anniversaire de la « Restauration de Meiji » et du 100^e anniversaire de la « Chambre de Commerce et d'Industrie France-Japon » (première CCI européenne implantée au Japon), le Premier ministre japonais avait annoncé l'organisation en France d'une série de manifestations culturelles sur le thème « Japonismes 2018 : les âmes en résonance ».

Forte de ses relations avec le Japon initiées en 2015 avec la signature d'un accord multithématique de coopération avec le département de Kyôto, puis renforcées par un accord sectoriel avec le département d'Aichi, l'adhésion au Réseau Mayors for Peace basé à Hiroshima et l'organisation de missions à l'attention d'entreprises et d'universités du territoire, la Région Occitanie a souhaité s'inscrire dans cette dynamique.

Toute cette semaine est marquée par de nombreux évènements culturels avec en fil rouge l'exposition, à l'Hôtel de Région Toulouse, des céramiques de Rizû Takahashi, des *kimono* de la collection privée d'Anita Henry et des oeuvres des élèves de l'Ecole International de Manga et d'Animation. Ces derniers ont d'ailleurs réalisé un Live Painting sur le thème de la paix ce mardi 4 décembre, performance qu'ils renouvelleront dès demain.

Le business n'était pas en reste puisque que, lundi 3 décembre, a eu lieu une rencontre entre les entreprises japonaises et françaises de l'aéronautique en marge de la convention Aeromart Toulouse 2018.

Mercredi 5 décembre

De 13h00 à 16h00 : **Live Painting** par les élèves de l'Ecole International de Manga et d'Animation.

Évènement se déroulant à l'Hôtel de Région Toulouse (Hall Rouergue).

De 14h30 à 16h00 : **Conférence Ikebana** par Mariette Renaudin : « **Ikebana : promesse des saisons** ».

Évènement se déroulant à l'Hôtel de Région Toulouse (Salle Gascogne).

Jeudi 6 décembre

À 12h45 : **Forum Destination International**, témoignage des apprentis ayant séjourné au Japon et dégustation de thés de Kyôto.

Évènement se déroulant au Parc des expositions de Montpellier.

Dimanche 9 décembre

De 14h00 à 17h30 : « **Japon-France : perspectives croisée de la préparation aux jeux olympiques et à l'accompagnement à la performance du public jeune** ». Évènement se déroulant au [CREPS de Toulouse](#).

Fil infos

RÉGION OCCITANIE | Institutions | 6/12/2018

Le Brexit au cœur du Forum Destination International



Au premier plan : Nadia Pellefigue, vice-présidente de la Région Occitanie, en charge du développement économique, de la recherche, de l'innovation et de l'enseignement supérieur et Alain Di Crescenzo, président de la CCI Occitanie. En arrière plan : André Deljarry, président de la CCI de l'Hérault.

180 rendez-vous pays, 75 rendez-vous thématiques. Pour sa 12^e édition, le Forum destination international, organisé par la CCI Occitanie, se tient à Montpellier (parc des expositions, Pérols), le 6 décembre. Une première !* Parmi les nombreuses thématiques abordées, l'incontournable question du Brexit.

Quelles seront ses conséquences économiques pour les entreprises françaises qui travaillent avec le Royaume-Uni ? « En cas de "no deal" ou hard brexit, les échanges commerciaux avec le Royaume-Uni seront, pour les entreprises de l'UE, similaires à ceux pratiqués avec n'importe quel autre pays tiers tel que les États-Unis, explique Géraldine Lesimple, de la cellule conseil aux entreprises du Pôle action économique des Douanes de Montpellier. *Les barrières tarifaires devraient donc être augmentées.* » Pour autant, un soft brexit ne sera pas indolore non plus. « *Pendant une période d'une à deux années, rien ne devrait changer pour les entreprises. C'est le temps de la mise en place d'une nouvelle grille tarifaire...* » Certes, un soft brexit devrait prévoir un accord commercial bilatéral entre le Royaume-Uni et l'UE permettant des conditions tarifaires préférentielles. Toutefois, il y aura des documents douaniers à fournir, la procédure devrait s'alourdir notamment pour les produits dont l'usage peut être civil et militaire tels que les drones. Cela implique potentiellement plus de temps passé en douane et un coût supplémentaire, notamment pour les démarches administratives.

Plus globalement, se lancer à l'international nécessite une importante préparation notamment sur le plan juridique. « *Il faut faire ses devoirs* », prévient M^e Cristelle Albaric, avocate associée au sein du cabinet Simon Associés (Paris). Il faut d'abord vérifier la situation de la société, son ancienneté, son capital, l'identité de son représentant légal, la capacité de la personne qui signe le contrat à engager la société...Mais aussi protéger sa marque, son brevet. « *Nous sommes toujours surpris de voir le nombre d'entreprises qui se lancent à l'international sans même avoir d'abord protégé leur marque. Ça se termine parfois devant le tribunal.* » En Chine, il est recommandé de faire un dépôt de marque ou brevet en Chine plutôt qu'un dépôt en France même s'il couvre l'international. Une démarche qui peut prendre entre 1,5 an et 2 ans. L'anticipation est également nécessaire pour la bonne rédaction du contrat commercial. En particulier avec certains pays. « *Au Moyen-Orient, il faut tout traduire en arabe. C'est coûteux et long. Il faut faire intervenir les notaires.* »

180 rendez-vous pays, 75 rendez-vous thématiques. Pour sa 12^e édition, le Forum destination international, organisé par la CCI Occitanie, se tient à Montpellier (parc des expositions, Pérols), le 6 décembre. Une première !* Parmi les nombreuses thématiques abordées, l'incontournable question du Brexit.

Quelles seront ses conséquences économiques pour les entreprises françaises qui travaillent avec le Royaume-Uni ? « *En cas de "no deal" ou hard brexit, les échanges commerciaux avec le Royaume-Uni seront, pour les entreprises de l'UE, similaires à ceux pratiqués avec n'importe quel autre pays tiers tel que les États-Unis,* explique Géraldine Lesimple, de la cellule conseil aux entreprises du Pôle action économique des Douanes de Montpellier. *Les barrières tarifaires devraient donc être augmentées.* » Pour autant, un soft brexit ne sera pas indolore non plus. « *Pendant une période d'une à deux années, rien ne devrait changer pour les entreprises. C'est le temps de la mise en place d'une nouvelle grille tarifaire...* » Certes, un soft brexit devrait prévoir un accord commercial bilatéral entre le Royaume-Uni et l'UE permettant des conditions tarifaires préférentielles. Toutefois, il y aura des documents douaniers à fournir, la procédure devrait s'alourdir notamment pour les produits dont l'usage peut être civil et militaire tels que les drones. Cela implique potentiellement plus de temps passé en douane et un coût supplémentaire, notamment pour les démarches administratives.

Plus globalement, se lancer à l'international nécessite une importante préparation notamment sur le plan juridique. « *Il faut faire ses devoirs* », prévient M^e Cristelle Albaric, avocate associée au sein du cabinet Simon Associés (Paris). Il faut d'abord vérifier la situation de la société, son ancienneté, son capital, l'identité de son représentant légal, la capacité de la personne qui signe le contrat à engager la société... Mais aussi protéger sa marque, son brevet. « *Nous sommes toujours surpris de voir le nombre d'entreprises qui se lancent à l'international sans même avoir d'abord protégé leur marque. Ça se termine parfois devant le tribunal.* » En Chine, il est recommandé de faire un dépôt de marque ou brevet en Chine plutôt qu'un dépôt en France même s'il couvre l'international. Une démarche qui peut prendre entre 1,5 an et 2 ans. L'anticipation est également nécessaire pour la bonne rédaction du contrat commercial. En particulier avec certains pays. « *Au Moyen-Orient, il faut tout traduire en arabe. C'est coûteux et long. Il faut faire intervenir les notaires.* »

Se pose aussi la question du modèle de distribution à l'international : agent commercial, distributeur, franchise... « *Il n'y a pas une solution couteau-suisse permettant de dire pour chaque entreprise ce qu'elle doit choisir* » tranche M^e Albaric. Toutefois, une franchise est a priori plus adaptée aux entreprises disposant de moyens financiers significatifs. « *C'est la répétition d'une réussite commerciale. Il faut un savoir-faire, une marque, et la capacité à fournir une assistance (conseil, formation..., NDLR) au franchisé.* » Dans le cas d'une franchise, il est important de veiller, entre autres choses, à fixer des objectifs. « *Un franchiseur américain avait consenti une exclusivité sur un territoire pendant 10 ans, à un franchisé qui n'a rien fait. Le marché a été bloqué pendant 10 ans. Tous les concurrents ont pu en profiter. Le franchiseur n'a rien pu faire car le contrat ne précisait pas d'objectif (vente, chiffre...).* » Pour démarrer à l'international, l'agent commercial peut être une bonne option. Il est rémunéré à la commission, le coût est moindre pour l'entreprise qui ne paie qu'une fois la commande passée. À charge pour elle de payer le transport et la livraison de ses produits. L'agent commercial est indépendant et autonome. Contrairement à l'agent, le distributeur revend directement les produits de l'entreprise. Ses responsabilités sont plus importantes mais il représente un coût plus élevé pour l'entreprise. Le distributeur dispose lui aussi d'une grande liberté d'action. « *Il n'est pas possible de l'empêcher de revendre sur des marketplaces (Amazon...), sauf dans le cas de la distribution exclusive qui peut s'appliquer à des marques de luxe (parfums, cosmétiques...).* »

* Les précédents éditions ayant eu lieu à Toulouse.

À l'occasion de ce forum, Alain Di Crescenzo, président de la CCI Occitanie, a indiqué que les équipes des chambres consulaires d'Occitanie dédiées à l'accompagnement des entreprises régionales à l'international seraient bientôt renforcées.