

Rappel des grandes lignes du projet

e-Export PME

Compétitivité et Innovation grâce au numérique TIC-PME 2010



e-Export PME est un projet porté par la COSMETIC Valley avec la CCIP et PARIS e-CI
La cosmetic Valley regroupe une dizaine de grandes marques du luxe autour d'une concentration de PME/PMI.
Projet en partenariat avec PARIS eCI et la CCIP

Projet transversal concernant toutes les PME, incluant une phase d'amorçage avec la filière cosmétique (e-Cosmetic), le projet e-Export PME a pour objectif que les TIC soient un moyen pour l'entreprise d'être plus performante, plus réactive et de gagner des parts de marché à l'exportation, tout en restant simples à s'approprier dans un monde de PME qui n'a pas la capacité financière, ou l'appétence culturelle, de faire appel à des spécialistes en télécommunications ou informatique.

Orienté « accompagnement du changement » le projet vise à permettre aux entreprises de modifier, grâce au TIC, leur processus même de traitement du commerce international, dans un objectif concret de développement des exportations.

En savoir plus sur <http://www.ticpme2010.fr/>

L'avenir de l'industrie cosmétique française repose en grande partie sur le renforcement de sa capacité d'innovation et la création de produits à forte valeur ajoutée

Le développement en cours du maillage industrie/recherche/formation au sein du pôle permet d'utiliser pleinement les ressources du travail en réseau pour renforcer les atouts concurrentiels des opérateurs présents sur le territoire.

La possibilité donnée aux PME d'avoir un accès privilégié aux laboratoires des deux grandes universités de la région Centre en s'associant à des projets de recherche coopératifs, leur ouvre de nombreux horizons.



Elles pourront ainsi accélérer leurs efforts de recherche et gagner en compétitivité sur le marché mondial.

L 'exportation, cible prioritaire



La croissance du marché dépend des politiques publiques de soutien à l 'exportation pour les PME et TPE. 90% des PME n 'exportent pas !*

La croissance des exportations en France est de 6% pas an. Cette croissance représente près de 70% de celle du PIB français.

Les freins à l 'export

- Difficulté d'accès à de nouveaux marchés sécurisés
- Complexité dans le traitement des procédures
- Les produits vont plus vite que l'information
- Les coûts de traitement sont élevés
- Capacité de production
- L 'investissement financier
- Qualification des équipes
- Le manque d 'accompagnement

*Source CGPME

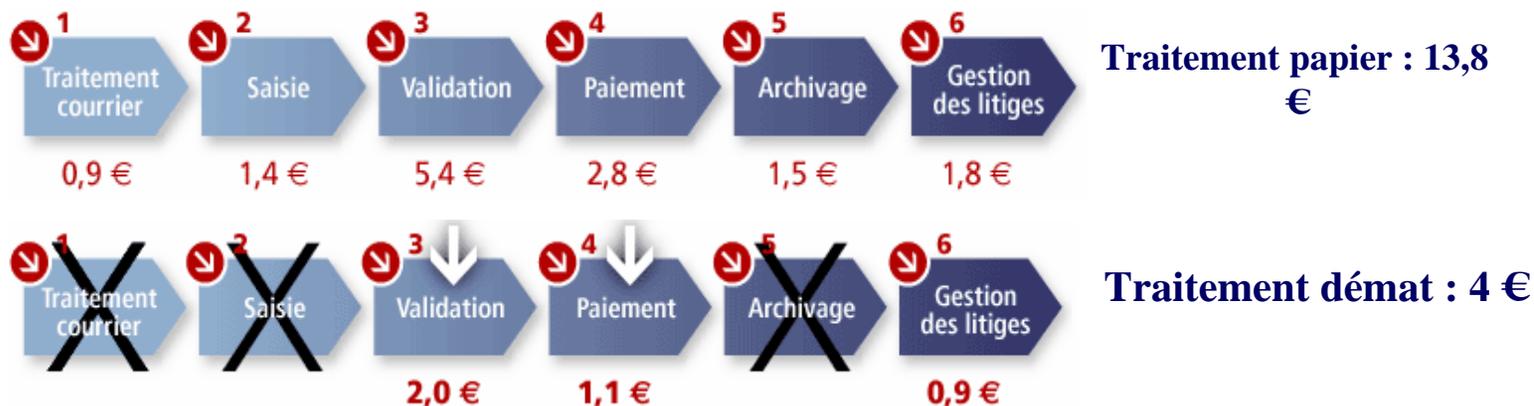
Le rapport de la banque mondiale donne un aperçu de la situation des importations et des exportations en comparaison avec d'autres pays :

L'export d'un produit nécessite en moyenne

7 documents, 3 signatures et 22 jours en France*

*Source World Bank Doing business – en cours d'examination par la DGPE

Gain 9,8 € sur le traitement d'une facture entrante secteur distribution



Source GS1

La plate-forme française de dématérialisation du commerce international portée par PARIS eCI contribue à la simplification des procédures administratives et à la diminution des coûts pour les entreprises.

TIC-PME 2010 – Réunion Région du 8 février 2007

**Coût de
traitement**

**Document
papier :**

20 à 40€

**Document
dématérialisé :**

3 à 5 €

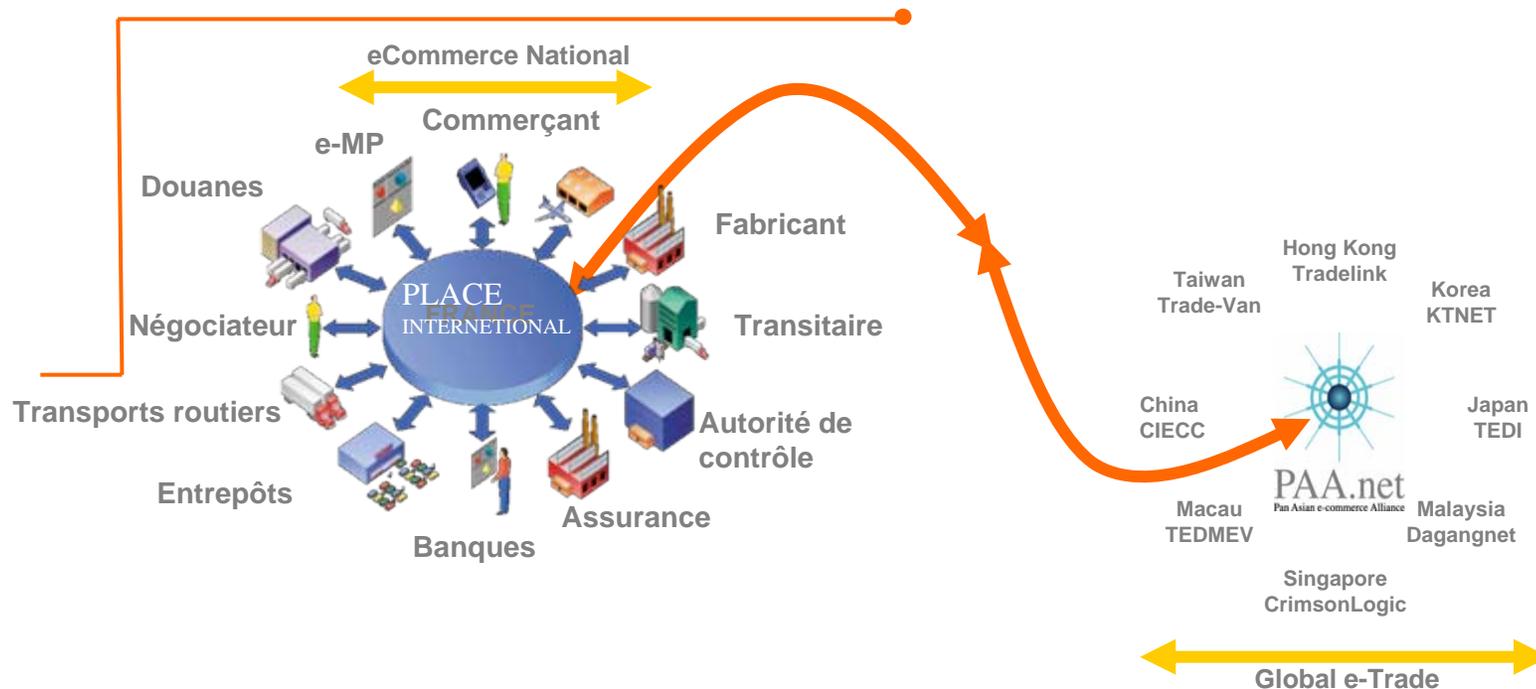
Le guichet unique fédérateur pour la
dématérialisation du commerce international :

- favorise le développement des exportations,
- contribue à la simplification des procédures administratives
- Participe à la diminution des coûts.

La volonté :

- Que les informations aillent plus vite que les produits
- Maîtriser la technologie et conserver notre indépendance
- Rattraper notre retard
- Offrir à nos entreprises des atouts concurrentiels majeurs

GUICHET UNIQUE FEDERATEUR POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL- www.e-export.fr



**UNE INFRASTRUCTURE DE CONFIANCE AU SERVICE DES ENTREPRISES,
POUR FACILITER LES OPERATIONS D'IMPORT/EXPORT AVEC
UNE VISIBILITE DE BOUT EN BOUT**



Home

NYCOBS

Offer

Connection

PLACE International

More information - Contact

Le chiffre du commerce extérieur



www.e-export.fr

Presentation

A secured and easy-to-use platform for french companies, from start to finish.

- An international meeting place between buyers and sellers
- A place to exchange informations, to trade products or services to support direct transactions and stimulate your company.
- Already more **1000 companies in more 100 countries...**
- **Prestigious references...**

3 ways for your company to use PLACE International

- Through the **WEB** (ASP mode)
- Through an **EDI/XML connector** with your information system
- Through our **Web-EDI application**

FRENCH SINGLE WINDOW FOR E-COMMERCE INTERNATIONAL

- Universal -

- To boost the export performance of your company
- To have a secured access to new market
- To make your import/export administrative process more simple
- To benefit from the legal regulation monitoring according to country
- Lower your costs and reduce your deadline
- Integrate UN CEFAC International standards
- Benefit from the interoperability with your partners

Benefit From a **User Friendly Web Interface**

Update Your Offer Easily And Instantaneously

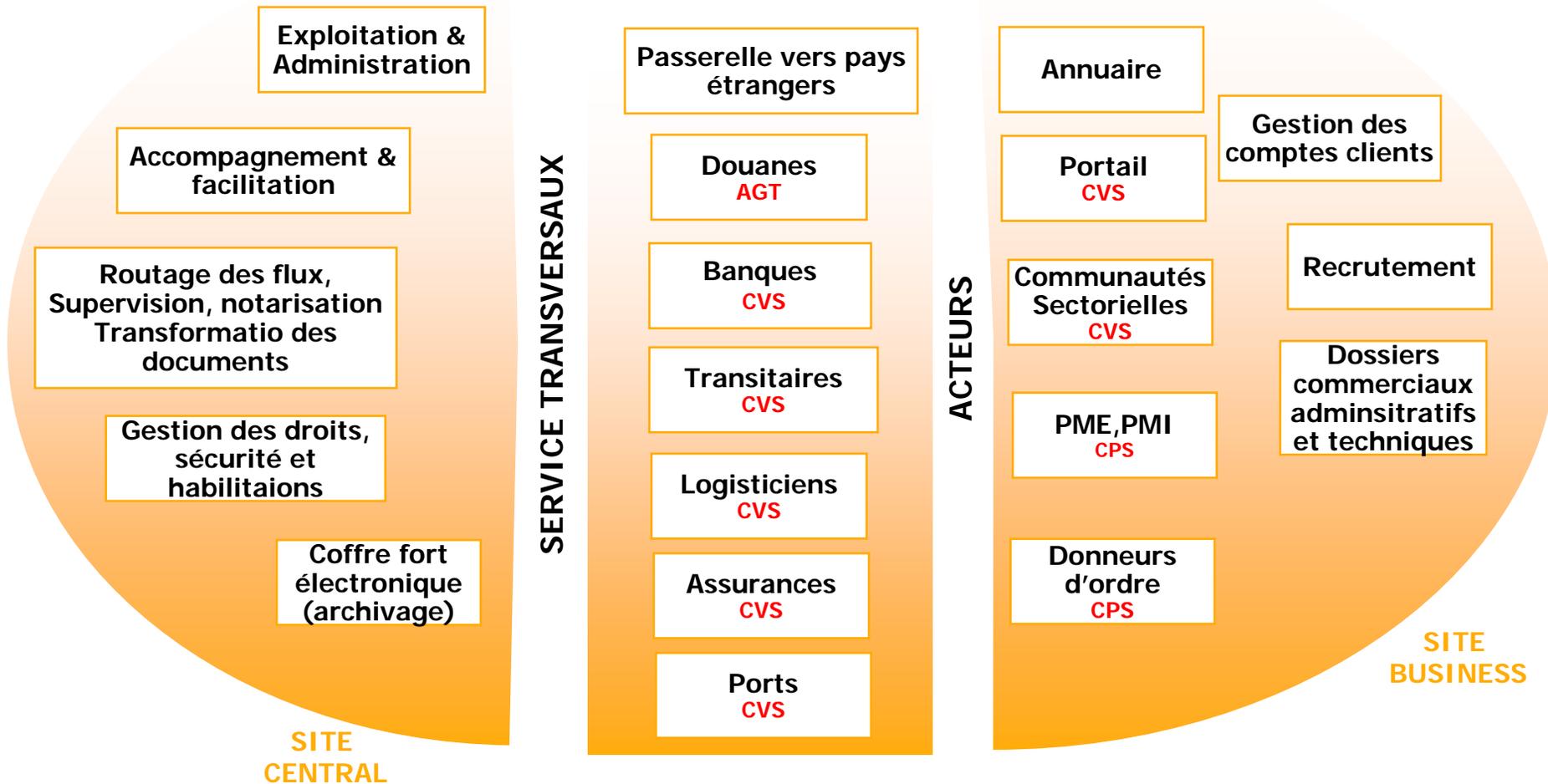
Accelerate the Management of Your Commercial And Technical Documents

Download Your Documents to Excel or XML Format



 Français

Web'gineering by NYC
© NYC 2006



CPS : Contrat de Prestations de Services

TIC-PME 2010 – Réunion Région du 8 février 2007

AGT : Agreement

CVS : Convention de Services

Un service unique

- PLACE INTERNATIONAL propose un service unique simple à utiliser - Facile à intégrer – Sécurisé – Conforme à la législation -

Des bénéfices multiples

- Plus de visibilité sur les marchés étrangers
- Accès de façon sécurisée à ces nouveaux marchés
- Augmentation de la vente des produits par la dynamisation de la performance à l'export
- Avantage concurrentiel sur le marché national et mondial
- Simplification des démarches administratives Import/export
- Limitation des coûts liés aux contraintes réglementaires et légaux
- Dispose de la veille réglementaire par pays
- Diminution des coûts et des délais
- Intègre les standards internationaux UN CEFAC
- Profite de l'interopérabilité avec les partenaires commerciaux
- Suppression des frais de traitement et d'envoi des dossiers papier

3ième sommet de l'ASEAL pour la dématérialisation des formalités du Commerce International



3ème SOMMET ASIA EUROPE ALLIANCE
« DEMATERIALISATION & COMMERCE INTERNATIONAL »

3rd SUMMIT ASIA EUROPE ALLIANCE
« PAPERLESS & INTERNATIONAL TRADE »

Sous le haut patronage et en présence de
Under the High Patronage and in presence of

Monsieur Renaud DUTREIL
Ministre des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des professions libérales
French Minister of SMEs & Trade



9-10-11 janvier 2007
9th, 10th, 11th, January 2007
PARIS

Co-organisé par :



Premium Partner :



En collaboration avec :



Succès du troisième sommet de l'ASEAL à Paris les 9, 10, 11 Janvier 2007 sous le haut patronage et en présence de Monsieur **RENAUD DUTREIL** ministre des PME (10-01-2007).

Le Troisième sommet de L'ASEAL (Asie Europe Alliance pour e-Trade paperless) organisé à Paris les 9 – 10 - 11 janvier a été un franc succès. En particulier :

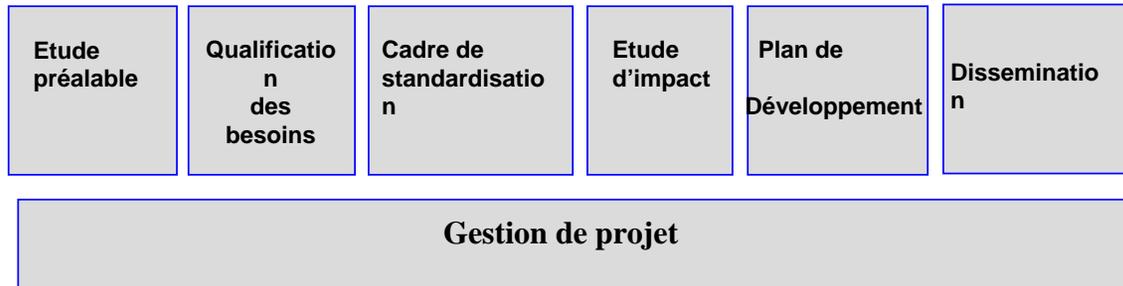
7 nouveaux pays – Espagne, Luxembourg, Malaisie, Maroc, Thaïlande, Viet-Nam, Sénégal ont rejoint les membres initiaux - Allemagne, Corée, France, Royaume Unie, Taiwan.

Plusieurs projets pilotes sont opérationnels entre l'Asie et l'Europe dans l'automobile et le textile.

La plate-forme française de dématérialisation des formalités du commerce international, Place International, a été inaugurée officiellement le 11 janvier à l'occasion d'un colloque qui a réunit plus de 110 acteurs du commerce international.

Le Sénégal et le Maroc sont les deux premiers pays africains à rejoindre le réseau ASEAL. Plus d'une douzaine d'autres devraient suivre prochainement.

Union Région du 8 février 2007



Implication des décideurs business : CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE NICE, ABM Amro, GEFCO, NYC, DR CONSEIL, REFLEX, SAGE, GS1 France, EDIFRANCE, EBUSINESS

Et correspondants internationaux : CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE Belgique, ASIE EUROPE ALLIANCE : TRADEVAN - Taiwan et KNET Corée, GAINDE2000 – SENEGAL, MINISTERE DU COMMERCE et CHAMBRE DE COMMERCE & D'INDUSTRIE – VIETNAM, CRP Henri TUDOR - LUXEMBOURG

Deroulement du projet (1)



	Activités / Mois	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1	ETUDE PREALABLE			<input type="checkbox"/>									
<p>Identification des documents utilisés dans les opérations de commerce international dans le secteur de la cosmétique et Qualification du contexte Description des procédures suivies actuellement pour le commerce international Définition et identification des composants standards du commerce international en prenant en compte les méta modèles et des processus d'affaires définis au sein de l'UN CEFACT</p>													
2	QUALIFICATION DES BESOINS					<input type="checkbox"/>							
<p>Identification des différences et similarités des processus d'affaires standards existants et ceux devant être appliqué à la cosmétique Description et Spécification des besoins fonctionnels commerciaux, techniques, logistiques, et traçabilité relatif au secteur de la cosmétique Définition des besoins des professionnels en information : typologie, structures, formats , processus d'acquisition et de maintenance</p>													
3	CADRE DE STANDARDISATION							<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		
<p>Spécification des processus d'affaires et spécifications des documents/messages par l'utilisation d'un animateur Constitution de la librairie de composants sémantiques neutres réutilisables pour la construction des documents administratif et commerciaux en utilisant les règles spécifiques de création des composants ebxml Mise en place des guides d'implémentation à partir des modèles de besoins de l'activité 2 Mise en évidence d'un ensemble d'action capable de gérer la transposition du modèle de développement standard à celui de la cosmétique par l'utilisation des nouvelles procédures Application du processus d'affaires à un pilote d'entreprise de la cosmétique.</p>													



- 1. SECURITE** : accès, droits, signature des documents, échanges de document notamment par un accès sécurisé avec nom utilisateur et mot de passe et la signature électronique type carte à mémoire ou clé USB.
- 2. COFFRE FORT ELECTRONIQUE** (archivage –restitution) pour les documents
- 3. MULTILANGUE** dans la gestion des documents échangés (passage d'une langue à une autre instantanément (ex cas d'un Purchase Order reçu en coréen et restitution immédiate en français)
- 4. STANDARDS INTERNATIONAUX** pour la garantie de pérennité et d'interopérabilité pour tous les échanges d'information.
- 5. SIMPLIFICATION MULTI-PARTENAIRE DANS LES PROCEDURES COMMERCIALES et ADMINISTRATIVES** avec tous les acteurs (guichet unique pour traiter avec tous les intermédiaires).
- 6. VISIBILITE PAR UN ANNUAIRE** : mise à disposition d'un annuaire pour l'enregistrement de son entreprise et la recherche de nouveaux partenaires commerciaux et accès aux informations règlementaires par pays.
- 7. TRACABILITE** : Tableau de bord de visualisation des échanges en temps réel avec tous les acteurs du réseaux : CCI, Transport, Douane, Banque, transitaire, importateur, exportateur, entreprises destinataires dans le pays considéré. Ce tableau de bord est consultable à tout moment pour vérifier le bon acheminement de l'information.
- 8. TRAITEMENT AUTOMATIQUE** Ce tableau de bord est particulièrement utilisé pour le suivi en ligne dans le cas de processus traité en automatique entre votre entreprise et PLACE INTERNATIONALE (cas de connexion type EDI/XML) ou lors de l'utilisation en mode de repli.

Plan de déploiement

- Synergie en cours avec le projet GESFIM porté par Transport et logistique de France
- Organisation du 3^{ème} sommet de l'ASEAL (Janvier 2007) ASIE-EUROPE ALLIANCE FOR PAPERLESS TRADE
 - Livrable sur le site www.paris_ei.net
- Liason avec les 12 pays présents
- Présentation du projet et lancement de la Plateforme PLACE INTERNATIONAL
- Mise en place de projet pilote entre un panel d'entreprises de la cosmétic-Valley et les entreprises de pays du réseau ASEAL
 - Intégration des partenaires tel que Douanes, CCI, logistique/transport (TLF) et banque.
 - Déplacement des délégations en France puis dans le pays considéré.
- 3 pilotes identifiés pour le 1^{er} semestre :
 - Pilote France-taiwan
 - Pilote France sénégal
 - Pilote France corée
 - Document eCO,DAU, Commerciaux, transport ->standards UN CEFAC
- Relais par les missions économiques et Ubifrance
- Implication de nouveaux pays : Vietnam

Plan de déploiement

- Planning de déploiement prévu: début & fin (phase pilote et phase généralisation)
 - Phase pilote pendant 6 mois puis généralisation sur un panel de 1000 entreprises

- Méthodes de dissémination/diffusion envisagées

Fourniture d'un kit de prise en main du service, plaquette, publicité, attaché de presse, salon français et internationaux. E-mailing. Formation de commerciaux.

Utilisation des relais CCI, ACFCI, UBIFRANCE, AFII, COFACE, CLASSE EXPORT, CGPME, MEDEF INTERNATIONAL, CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL,

...

Plan de déploiement (détail/besoins)

- Besoins de soutien territorial
 - DRIRE
 - Agence de développement économique
 - Région et département
 - DRCE
 - CRCE