

Comment développer son business en France ?

**Incubateur The Ark
Martigny – 24 mai 2013**

Romain Duriez & Bertrand Sangouard
Chambre France Suisse pour le Commerce et l'Industrie
www.cfsci.ch

I. Le marché français et les échanges avec la Suisse

II. Les différents modes d'approche

III. Points d'attention

IV. Pratiques d'affaires avec la France

La France, Puissance économique

- 2^{ème} puissance économique de l'UE
- 6^{ème} Exportateur mondial de biens et 4^{ème} exportateur de services
- 39 entreprises françaises parmi les 500 premières mondiales
- Industrie:
 - Agroalimentaire: 1^{ère} en Europe et 3^{ème} Mondiale
 - Pharmaceutique: 1^{ère} en Europe et 3^{ème} mondiale
 - Aéronautique: 1^{ère} en Europe
 - Chimique: 2^{ème} en Europe
 - TIC: 3^{ème} en Europe
 - Nucléaire: 1^{ère} en Europe

La France, terre d'investissements

- 1^{ère} destination européenne des flux d'IDE
- 20'000 entreprises étrangères présentes en France

La France, Porte d'entrée vers l'UE

- En France:
 - 2^{ème} marché: 62,7 millions de consommateurs
 - 1^{ère} destination touristique
 - 2^{ème} pays européen pour la natalité
 - Taux d'épargne élevé (16%)
- Place économique compétitive:
 - Coût de la main d'œuvre / productivité horaire de la main d'œuvre > 3^{ème} place mondiale
 - Energies
 - Système éducatif
 - Niches fiscales
 - Infrastructures

Les échanges Franco-Suisse 2012

- À hauteur 25.5 milliards d'euros
- Suisse neuvième client de la France : 17.7 milliards d'euros
- La Suisse 10^{ème} fournisseur de la France : 11,9 milliards d'euros
- Excédent commercial pour la France de 1,8 milliard d'euros
- Importations françaises de produits suisses : + 2.7 %
- 5 postes représentent 44% des importations en provenance de Suisse :
 - Horlogerie
 - Pharmaceutique
 - Instruments et fournitures à usage médical
 - Huiles essentielles
 - Equipements médicaux

Comparatif France-Suisse

FRANCE



Population (en millions)	62,75
Superficie (en milliers de km ²)	551,5
PIB (en milliards de dollars)	2 555
PIB/hab. (en USD)	42 747
Croissance du PIB (en %)	0.4%* 2011 : 1,7%
Inflation des prix à la consommation (en %)	2,1 %* (2011 : 2,5%)
Taux de chômage (en %)	10,2% 2011 : 9.8%

SUISSE



Population (en millions)	7,80
Superficie (en milliers de km ²)	41,3
PIB (en milliards de dollars)	522,4
PIB/hab. (en USD)	67 560
Croissance du PIB (en %)	1%* 2011 : 1,9%
Inflation des prix à la consommation (en %)	-0.4%* 2011 : 0,2%
Taux de chômage (en %)	2,8% 2011 : 3,3%

I. Le marché français et les échanges avec la Suisse

II. Les différents modes d'approche

III. Points d'attention

IV. Pratiques d'affaires avec la France

V. Soutiens possibles

Votre approche : par quel canal ?

 **Direct : maîtrise du discours, maîtrise des coûts**

 **Intermédiaire : réseau, connaissance marché, relai local**

 **Filiale : présence locale, fidélisation de la clientèle**

Votre approche : sur quels critères ?

Cas 1 : petit nombre de clients en France ; phase d'exploration du marché, marges faibles: approche directe

Cas 2 : clientèle dispersée sur une grande zone géographique, produit complexe, marché dynamique : approche via agent ou distributeur.

Cas 3 : clientèle importante et régulière, nécessité de délais courts de livraison ; réponse à des marchés publics : filiale

I. Le marché français et les échanges avec la Suisse

II. Les différentes modes d'approche

III. Points d'attention

IV. Pratiques d'affaires avec la France

V. Soutiens possibles

Points d'attention

- ❑ Conditions d'exercice
- ❑ Détachement de main d'oeuvre
- ❑ Documents commerciaux
- ❑ Prix de revient
- ❑ Moyens de paiement utilisés
- ❑ Recours en cas de non-paiement
- ❑ Douane (www.douane.gouv.fr)
- ❑ TVA
- ❑ Pour plus d'info : ULAM

I. Le marché français et les échanges avec la Suisse

II. Les différents modes d'approche

III. Points d'attention

IV. Pratiques d'affaires avec la France

Pratiques d'affaires

- Avant le RDV – phase préparatoire:
 - identifier et dépasser les stéréotypes
 - Information marché / réglementaire & Ciblage
 - Mapping d'influence, organisation, procédures
 - Identification des réseaux, des liens
 - Importance des références
 - Documentation – importance des écrits

Pratiques d'affaires

□ En rendez-vous:

- Importance de la maîtrise de la langue
- Valeurs: liberté, égalité... individualisme
- Vision, projection, construction...pragmatisme
- Raisonnement cartésien, esprit critique, gout du débat
- Sens des mots et non-verbal
- Valoriser la performance
- Diplomatie et digressions – gestion du temps

Pratiques d'affaires

- ❑ Après le rendez-vous:
 - Remerciements
 - Identification et intégration dans les réseaux
 - Renseignement économique
 - Présence locale / soutien consulaire
 - Le contrat – accord ferme
 - Organiser l'après-négociation et la revente
 - Valoriser vos références locales

Pratiques d'affaires

❑ Mais encore:

- La France jacobine, mais territoire varié et population hétérogène/cosmopolite
- Sujets à éviter: certaines périodes historiques, argent, immigration, politique
- Sujet à aborder: vins, gastronomie, sports, richesses culturelles
- Protocole et étiquette
- Rôle de l'état – importance de l'administration – état providence



Informer

Votre porte d'entrée sur les marchés

- Listes d'entreprises
- Offre Booster Primo - adéquation Produit /Marché
- Prestation de prise d'information Marché
- Forum d'information [implantation, installation des dirigeants]
- Guide des Foires et Salons
- Etude de Marché
- Renseignement économique
- Veille concurrentielle

Pour aller plus loin : informer@cfsci.ch



Développer

Votre partenaire opérationnel

- Appui au développement commercial
- Appui à l'implantation [création de sociétés, location de bureaux, domiciliation...]
- Prestations fiduciaires, gestion de filiales
- Récupération de TVA
- Représentation fiscale

Pour aller plus loin : developper@cfsci.ch



Connecter

Votre réseau de contacts

- Manifestations [Déjeuners-débats, Trophées CFSCI]
- Publications [annuaire, magazine, newsletter]

Pour aller plus loin : connecter@cfsci.ch

La CFSCI : votre partenaire

En Suisse romande :

CFSCI
Route de Chêne 5
CP6298
CH-1211 GENEVE 6

T : +41 22 849 05 70

info@cfsci.ch
www.cfsci.ch

En Suisse alémanique :

CFSCI
Rennweg 42
Postfach 2170
CH-8022 ZURICH

T : +41 44 262 10 70

infozurich@cfsci.ch
www.cfsci.ch



Informer



Développer



Connecter

**Merci de votre
attention...**