



SESSION 2011

**CAPET  
CONCOURS EXTERNE  
ET CAFEP**

**Section : ÉCONOMIE ET GESTION**

**Option : MARKETING**

**ÉCRIT 2  
COMPOSITION DE SCIENCES DE GESTION**

Durée : 5 heures

*Calculatrice électronique de poche – y compris calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique – à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.*

*L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.*

*Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.*

*De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.*

**NB : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.**

**Tournez la page S.V.P.**

## Rappel de la définition de l'épreuve.

*L'épreuve est spécifique à l'option choisie. Elle consiste en une analyse d'une ou plusieurs situations de management et de gestion contextualisée(s), en vue de proposer des solutions.*



GEF Industrie est une petite entreprise familiale de 10 personnes gérée par Gérard Fay, directeur et par son frère, Arnaud Fay, responsable de production.

Depuis sa création à Jouy le Moutier (95) le 1er Avril 1996, sous le nom de GEF Chimie, la société a déménagé pour accompagner son développement successivement aux Essarts Le Roi (78), à Epernon (28), pour enfin s'installer définitivement dans la zone industrielle de Villers-Bretonneux, à proximité des grands axes européens. Elle a pris alors le nom de GEF Industrie, SA au capital familial de 100 000 €.

La société est spécialisée dans l'étude, la conception et la fabrication sur commande de tout produit chimique et pétrochimique, destiné à l'industrie, du conditionnement de 1 litre à la livraison de citerne.

À travers son réseau de clients et de distributeurs français ou européens (40 % du C.A. à l'export), GEF Industrie produit annuellement plus de 2 000 tonnes, principalement de solvants, de lubrifiants, d'huiles entières et d'huiles solubles pour un chiffre d'affaires de 2,24 M€ pour l'exercice 2009. La production est issue uniquement de simples mélanges sans réaction chimique.

Sa clientèle est aujourd'hui composée principalement de pétroliers, d'industriels du graissage, de distributeurs techniques nationaux et étrangers.

GEF Industrie est présente en Europe et sur une partie de l'Asie. Elle est certifiée suivant la norme ISO 9001 version 2008 ce qui garantit :

- 100 % des matières premières contrôlées à la réception avec échantillons stockés 2 ans,
- 100 % de la production contrôlée,
- 100 % des produits finis contrôlés avant mise en stock avec échantillons stockés 2 ans.

Depuis 2009, GEF Industrie a initié une démarche Qualité, Sécurité, Environnement (QSE).

Vous êtes consulté(e) par Gérard Fay pour réfléchir sur la stratégie de l'entreprise dans un premier temps, et mettre en place des actions commerciales destinées à l'accompagner dans son développement dans un second temps.

Vous avez la responsabilité de la préparation de trois dossiers ayant pour thèmes :

- Partie 1 : Le diagnostic de l'entreprise et de son marché,
- Partie 2 : L'élargissement de la gamme,
- Partie 3 : Le développement à l'international.

## **PARTIE 1 : LE DIAGNOSTIC DE L'ENTREPRISE ET DE SON MARCHÉ**

Après avoir connu une croissance régulière, GEF Industrie subit, depuis la fin de l'année 2008, les contrecoups de la crise. L'activité a légèrement régressé en 2009 et cette situation inquiète Gérald Fay ; il vous consulte pour réaliser un diagnostic.

**1.1 Présentez les différentes modalités de développement stratégique qui s'offrent à une entreprise, avec leurs avantages et leurs limites.**

**1.2 Analysez, sous forme structurée, la situation du marché de l'entreprise en faisant ressortir les facteurs favorables et défavorables.**

**1.3 Réalisez le diagnostic interne de GEF Industrie. Votre analyse portera notamment sur les aspects :**

- managérial et organisationnel ;
- commercial ;
- financier.

L'analyse de la situation financière de l'entreprise se fera à partir des documents comptables et des ratios fournis, y compris le calcul du score Conan et Holder pour l'année 2009.

**1.4 Proposez les axes d'orientation stratégiques adaptés au développement de l'entreprise, au regard des enjeux associés à votre diagnostic.**

## **PARTIE 2 : L'ÉLARGISSEMENT DE LA GAMME**

Pour poursuivre son développement, l'entreprise envisage de commercialiser de nouveaux produits :

- une huile industrielle fabriquée à partir d'une plante, le Jatropha ;
- des fluides de coupe à la norme NSF<sup>1</sup> (marché des biolubrifiants). Il s'agit de produits destinés à faciliter la découpe de métal dont la conception autorise un contact éventuel avec des éléments alimentaires sans danger pour la santé. Marché cible : l'agroalimentaire (exemple Bonduelle)

**2.1 Précisez les avantages que procure à l'entreprise le lancement de ces nouveaux produits.**

**2.2 Indiquez à Gérald Fay les objectifs visés par la poursuite de la démarche de normalisation.**

Gérald Fay souhaite que vous l'assistiez plus particulièrement pour le lancement de l'huile de Jatropha. Ce nouveau produit pourrait se substituer à terme aux graisses d'origine pétrochimique. Il s'agit d'un marché potentiel très large et Gérald Fay souhaite commercialiser ce produit sous marque propre.

**2.3 Expliquez l'intérêt pour GEF Industrie de commercialiser des produits sous sa marque propre.**

---

<sup>1</sup>NSF est un organisme de certification dans les secteurs de la santé publique, de la sécurité et de l'environnement

**2.4 Précisez les démarches à suivre pour créer sa marque et la protéger sur le marché français.**

**2.5 Construisez un argumentaire de vente destiné aux partenaires distributeurs de GEF Industrie.**

**2.6 Proposez, en justifiant vos choix, différents moyens de communication sur cette nouvelle offre.**

### **PARTIE 3 : LE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL**

Pour développer son activité, notamment sur les marchés étrangers, GEF Industrie envisage de faire évoluer son organisation commerciale et de recourir aux services d'un nouveau commercial.

**3.1 Présentez et analysez les possibilités qui s'offrent à GEF Industrie en matière d'organisation commerciale.**

**3.2 Proposez un système de rémunération, pour les commerciaux de l'entreprise, qui puisse inciter au développement des ventes et au lancement des nouveaux produits.**

Afin d'élargir ses débouchés, GEF Industrie cherche à trouver de nouveaux clients dans des pays étrangers. Le marché chinois retient son attention. L'entreprise décide de participer à la foire internationale de Shanghai. Vous êtes chargé(e) de préparer la foire pour laquelle une assurance prospection a été souscrite auprès de la Coface (une année de garantie en 2010, deux années d'amortissement complémentaires en 2011 et 2012).

**3.3 Identifiez les organismes français de soutien du commerce extérieur à même d'accompagner l'entreprise dans son projet en amont, en précisant les types d'aides qu'ils pourraient fournir.**

**3.4 Calculez le budget de prospection pour la participation à la foire internationale de Shanghai.**

**3.5 Présentez le tableau d'assurance prospection Coface en reproduisant le modèle proposé en annexe. Concluez.**

Vous prendrez un chiffre d'affaires sur la zone Chine de 20 000 Euros pour 2010.

Sur le salon, GEF Industrie signe un important premier contrat avec un partenaire chinois pour un montant de 8 500 USD. La vente est signée avec un paiement à 60 jours en USD. Monsieur Fay sait que les devises peuvent fluctuer de manière défavorable et il décide de souscrire une couverture de change à terme pour un montant de 8 500 USD.

**3.6 Expliquez les avantages et inconvénients de ce choix. Indiquez quelle somme (en euros) il recevra à l'échéance, le 17/11/2010. Commentez.**

## LISTE DES ANNEXES

Numéro de l'annexe	Intitulé	Pages
1	Extrait d'une interview de Gérald FAY	6
2	Organigramme de GEF Industrie	7
3	La chaîne d'approvisionnement et de distribution de GEF Industrie	7
4	Evolution du chiffre d'affaires de GEF Industrie	8
5	Les segments de produits	8
6	Les principaux clients de GEF Industrie	8
7	Les Soldes Intermédiaires de Gestion	9
8	Le bilan 2009 de GEF Industrie	10
9	Les ratios de gestion	11
10	Le modèle de Conan et Holder (modèle prédictif du risque de défaillance des entreprises)	11
11	L'Union des Industries Chimiques anticipe une reprise modeste et fragile	12
12	REACH, un nouveau dispositif de contrôle des substances chimiques	13
13	Directive n°2009/28/CE du 23/04/09 relative aux énergies renouvelables	13
14	Données chiffrées sur le marché	14
15	Les nouveaux produits	16
16	La norme QSE (Qualité Sécurité Environnement)	16
17	Participation à la foire ICIF Shanghai Chine	17
18	Autres frais liés à l'opération	17
19	Plaquette Ubifrance ICIF	18
20	Données Assurance Prospection COFACE	18
21	Modèle de tableau Assurance Prospection COFACE	19
22	Vente à terme	19

Villers-Bretonneux, le 4 mai 2010

**Parlez-nous des spécificités de GEF Industrie ?**

Tout d'abord nous produisons uniquement à la commande des quantités très variables grâce à une organisation très particulière. Arnaud Fay a mis en place dans l'entreprise un PGI<sup>2</sup>, le SILOG, qui nous permet cette grande flexibilité ; c'est notre atout numéro 1. Pour GEF Industrie, une commande, c'est d'abord un client, puis un numéro de formule chimique et après un numéro de conditionnement. Nous lançons donc la fabrication à partir de la commande-article et à tout moment nous pouvons connaître très précisément l'état de nos stocks de matières premières. Nous n'avons pas de stock de produits finis mais nous possédons environ deux mois de stock en permanence de matières premières, ce qui nous permet d'être très réactifs vis-à-vis de la demande. Toutes ces procédures s'inscrivent dans le cadre de notre démarche ISO 9001. GEF Industrie est une entreprise qui maîtrise totalement ses formules et nous sommes capables de répondre à n'importe quel cahier des charges. Nous pouvons aujourd'hui fabriquer, avec nos clients, des produits complètement sur mesure, adaptés à leurs besoins spécifiques. Nous l'avons fait par exemple pour La Monnaie de Paris avec qui nous avons conçu un produit unique pour le découpage de la pièce de 1 euro.

**Que pouvez-vous nous dire sur l'actualité de GEF Industrie en 2010 ?**

Jusqu'à cette année j'étais le seul formulateur de l'entreprise, c'est-à-dire le seul à pouvoir créer les formules de produits demandés par nos clients, et dans le cadre de notre plan qualité, nous venons d'embaucher en octobre 2009 un ingénieur-formulateur en alternance à l'ESCOM<sup>3</sup>. Nous avons également mis en place, toujours dans le cadre de l'ISO 9001, un tableau de polyvalence qui recense toutes les tâches importantes et récurrentes de l'entreprise, et en correspondance, nous devons avoir 2 voire 3 personnes capables d'accomplir chacune de ces tâches.

Et puis encore dans le domaine de la qualité nous avons initié une démarche Qualité Sécurité Environnement (QSE).

D'autre part, nous surveillons toujours l'évolution des marchés mondiaux, et par exemple pour l'Asie nous aimerions trouver un partenaire commercial, sous la forme pourquoi pas d'un accord de licence qui permettrait à notre partenaire de fabriquer nos produits à partir de solutions concentrées. Nous nous intéressons aussi à des marchés comme l'Espagne, le Portugal et la Tunisie, où nous ne sommes pas encore présents.

Un autre projet sera le lancement de nouveaux produits, notamment dans le domaine de l'agroalimentaire. Il s'agira de graisses, solvants, huiles, donc des produits de graissage, que l'on sait parfaitement fabriquer pour d'autres domaines comme la mécanique, à la différence que cette nouvelle gamme s'accompagnera de tout un suivi technique très complet. Tous nos produits seront sous label NSF<sup>4</sup>. Ce qui permettra à nos partenaires de vérifier la qualité de nos produits et de s'assurer de leur compatibilité avec leurs processus de fabrication.

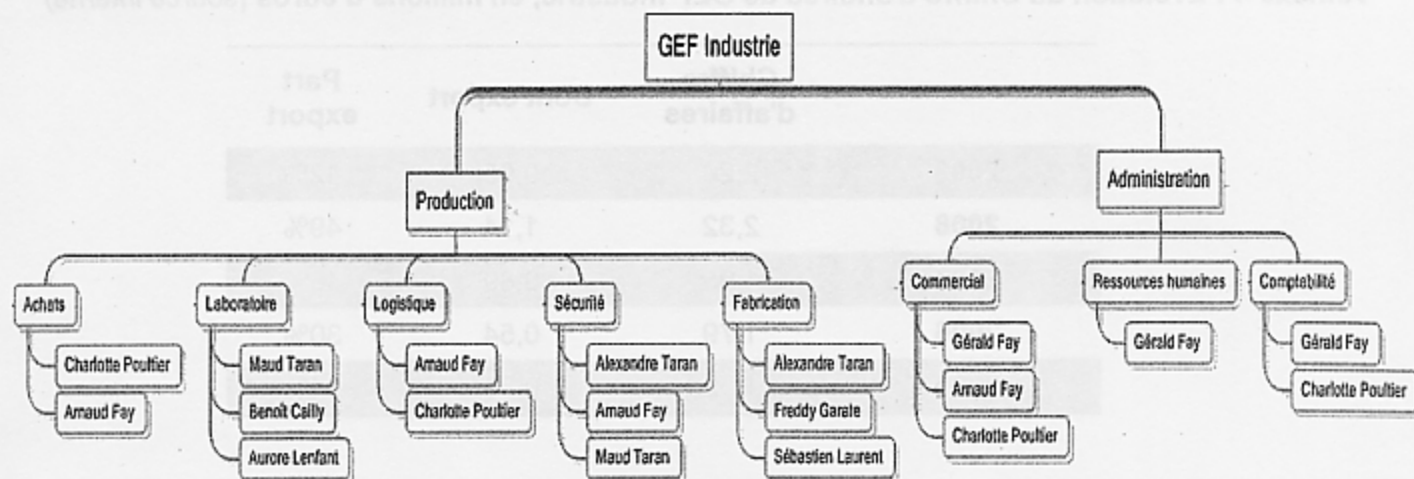
Un autre axe de travail : la fabrication des produits biodégradables sur base végétale qui nous permettrait de faire face à la montée des cours du pétrole et de fabriquer des produits plus respectueux de l'environnement.

<sup>2</sup> PGI : Progiciel de Gestion Intégré

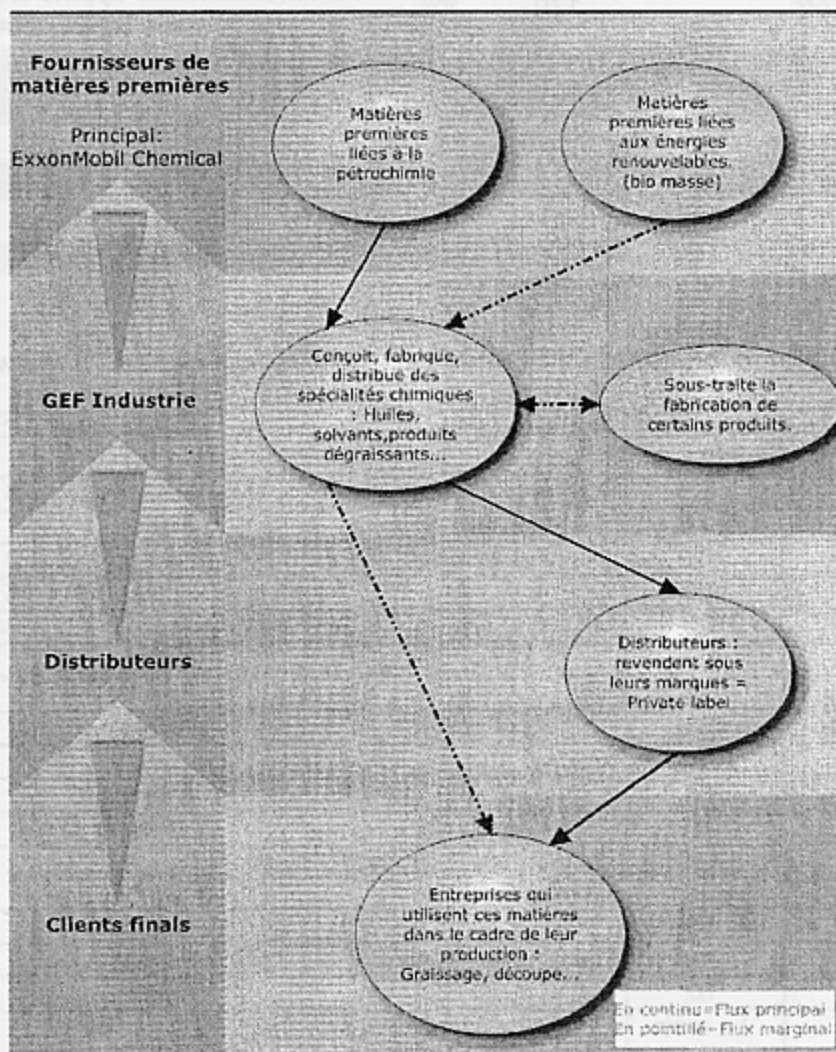
<sup>3</sup> ESCOM : Ecole Supérieure de Chimie Organique et Minérale

<sup>4</sup> NSF : National Sanitation Foundation. Établie il y a plus de 55 ans, NSF International est un organisme indépendant d'essais et d'homologation à but non lucratif qui établit les normes des produits à usage industriel ou destinés aux particuliers. Il est accrédité par l'ANSI (American National Standards Institute). Il a, par exemple, été désigné par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), comme Centre coopératif pour l'innocuité et le traitement de l'eau potable

**Annexe 2 : Organigramme de GEF Industrie (source interne)**



**Annexe 3 : La chaîne d'approvisionnement et de distribution de GEF Industrie (source interne)**



Annexe 4 : Evolution du Chiffre d'affaires de GEF Industrie, en millions d'euros (source interne)

	Chiffre d'affaires	Dont export	Part export
2009	2,24	0,95	42%
2008	2,32	1,14	49%
2007	1,95	0,89	46%
2006	1,79	0,54	30%
2005	1,52	0,36	24%

Annexe 5 : Les segments de produits (source interne)

	CA K€	% CA	Commentaires
Aérosols	170	8%	Chiffre d'affaires appelé à doubler sur l'exercice en cours
Déformation Métaux	850	38%	Produits principalement évanescents (=qui disparaissent au fur et à mesure)
Dégraissage	1 130	50%	
Graissage	50	2%	Gamme devant se développer
Divers	40	2%	
Total	2 240	100,0%	

Annexe 6 : Les principaux clients de GEF industrie (source interne sauf \*<http://www.score3.fr>)

Clients	CA de GEF en k€	Remarques	Nationalité	CA du client	
Aérolub	21	Segment des aérosols	France	6 187 K€	Distributeurs
Angiome	48	Segment des solvants	France		
DL	38	Distributeur pour OTIS	France	2 904 K€	
IKV Tribologie	50		France	5 995 K€	
KOYO	23		Japon	54 810 K€	
OIL	675		Italie		
Radium Bronze	23		France		
Sadaps Bardhal	57		Belgique		
Shearwater	36		Irlande		
Solvadis	53		Allemagne		
Tela's	37		Norvege		
TTA	430	Distributeur EXXON/MOBIL et QUAKER			
Stedesa	36		Roumanie		
Axe	388	Distribution Solvants	France		
Technolub	62		Belgique		
Autres clients	Le reste	Exemple : La monnaie de Paris			Clients directs

Annexe 7 : Les soldes intermédiaires de gestion en euros (source interne)

	Produits			Charges		Soldes intermédiaires de gestion		
	Année 2009	Année 2008		Année 2009	Année 2008	Année 2009	Année 2008	
Ventes de marchandises	0	73 540	Coût d'achat des marchandises vendues	0	16 386	Marge commerciale	0	57 154
- Production vendue	2 240 474	2 233 437	Ou Déstockage de production	4 395				
- Production stockée		19 812	Total	4 395		Production de l'exercice	2 236 079	2 253 249
- Production immob.								
<b>Total</b>	<b>2 240 474</b>	<b>2 253 249</b>						
Production de l'exercice	2 236 079	2 253 249	Consommations de l'exercice en provenance des tiers	1 873 390	1 908 435			
Marge commerciale	0	57 154	Total	1 873 390	1 908 435	Valeur ajoutée	362 689	401 968
<b>Total</b>	<b>2 236 079</b>	<b>2 310 403</b>						
Valeur ajoutée	362 689	401 968	Impôts, taxes et versements assimilés	18 922	17 817			
Subventions d'exploitation		16 350	Charges de personnel	358 503	340 851			
<b>Total</b>	<b>362 689</b>	<b>418 318</b>	Total	377 425	358 668	Excédent brut (ou IBE)	-14 736	59 650
Excédent brut d'exploitation		59 650	ou insuffisance brute d'exploitation	14 736				
Reprises sur charges calculées et transferts de charges non affectables	35 584	32 080	Dotations aux amortissements et aux provisions	23 784	30 230			
Autres produits	198	11 459	Autres charges	764	7 577			
<b>Total</b>	<b>35 782</b>	<b>103 189</b>	Total	39 284	37 807	Résultat d'exploitation	-3 502	65 382
Résultat d'exploitation		65 382	ou Résultat d'exploitation	3 502	20 513			
Produits financiers	2 152	3 945	Charges financières	21 492				
<b>Total</b>	<b>2 152</b>	<b>69 327</b>	Total	24 994	20 513	Résultat courant avant impôt	-22 842	48 814
Produits exceptionnels	19 921	2 500	Charges exceptionnelles	23 684	407	Résultat exceptionnel	-3 763	2 093
Résultat courant avant impôt (RCAI)		48 814	ou RCAI	22 842				
Résultat exceptionnel		2 093	ou Résultat exceptionnel	3 763				
			Participation des salariés	9 942	13 558			
			Impôts sur les bénéfices	-4 076				
<b>Total</b>		<b>50 907</b>	Total	32 471	13 558	Résultat de l'exercice	-32 471	37 349

Annexe 8 : Bilan 2009 de l'entreprise GEF industrie (source interne)

BILAN – ACTIF	Brut	Amort. prov	Net
Capital souscrit non appelé			
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>			
Frais d'établissement	2 671	2 671	
Concessions, brevets et droits similaires	21 405	21 405	
Fonds commercial	27 500		27 500
Construction	31 938	13 786	18 152
Installations techniques, matériel et outillage industriels	115 356	94 324	21 032
Autres immobilisations corporelles	28 550	23 632	4 918
Immobilisations en cours	5 650		5 650
Autres titres immobilisés	1 525		1 525
Autres immobilisations financières	29 617		29 617
<b>SSTOTAL</b>	<b>264 212</b>	<b>155 818</b>	<b>108 394</b>
<b>ACTIF CIRCULANT</b>			
Stocks			
Matières premières, approvisionnements	162 316	422	161 894
Produits intermédiaires et finis	28 515		28 515
Avances et acomptes versés sur commandes	10 105		10 105
Clients et comptes rattachés	279 370	666	278 704
Autres créances	122 210		122 210
Disponibilité	67 871		67 871
Charges constatées d'avances	5 752		5 752
<b>SS TOTAL</b>	<b>676 139</b>	<b>1 088</b>	<b>675 051</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>940 352</b>	<b>156 907</b>	<b>783 445</b>
<b>2- BILAN - PASSIF avant répartition</b>			
<b>PASSIF</b>			
Capital social ou individuel			100 000
Réserve légale			3 700
Autres réserves			99 114
Résultat de l'exercice			-32 471
<b>SS TOTAL</b>			<b>170 344</b>
Provisions pour risques			10 000
<b>SS TOTAL</b>			<b>10 000</b>
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit			138 328
Emprunts et dettes financières divers			101 442
Avances et acomptes reçues sur commandes en cours			
Dettes fournisseurs et comptes rattachés			292 781
Dettes fiscales et sociales			70 550
<b>SS TOTAL</b>			<b>603 101</b>
Ecarts de conversion passif			
<b>TOTAL GENERAL</b>			<b>783 445</b>

**Annexe 9 : Ratios de gestion, à partir des bilans comptables** (source <http://challenges.premedd.com>)

RATIOS GEF INDUSTRIE	2009	2008	2007	concurrent 1	concurrent 2
Valeur ajoutée (VA)	16,2 %	17,4 %	16,6 %	18,4 %	18,6 %
Excédent brut d'exploitation (EBE)	(0,6 %)	3,1 %	5,6 %	5,6 %	6,1 %
Résultat courant avant impôts	(1) %	2,1 %	2,6 %	4,8 %	7 %
Résultat net	(1,4) %	1,6 %	1,9 %	3,5 %	4,3 %
Capacité d'autofinancement	(0,4) %	1,5 %	3,7 %	4,1 %	4,1 %
Frais de personnel	101,6 %	84,8 %	76,1 %	66,3 %	52,1 %
Frais financiers	1 %	0,9 %	0,9 %	0,2 %	0,1 %
<b>Ratios de structure</b>					
Indépendance financière	40,5 %	76,3 %	61,1 %	100 %	98,4 %
Fonds de roulement	43 j	27 j	25 j	53 j	63 j
Besoin en fonds de roulement	39 j	24 j	24 j	14 j	56 j
Trésorerie	4 j	3 j	1 j	38 j	6 j
Frais financiers / EBE	/	34,4 %	21,5 %	4 %	0,8 %
<b>Ratios de performances</b>					
Croissance du Chiffre d'affaires (CA)	(2,9)	20,7	6,7	(4,8)	(1,9)
Crédit client	37,5 j	54,5 j	44,1 j	49,5 j	71,8 j
Crédit fournisseur	46 j	75 j	69 j	51 j	58 j
Rotation des stocks	30,7	27,1	27,5	16,1	37,5
Rentabilité économique (EBE/Actif)	(1,8) %	2,2 %	2,1 %	5,8 %	7,7 %
Rentabilité financière	(19,1) %	17,5 %	19,5 %	22 %	19,7 %
<b>Autres ratios</b>					
Autonomie financière	21,7	23,4	24,3	48,5	155,6
Degré d'amortissements des immobilisations	72,6 %	60,1 %	50,8 %	88,1 %	52,2 %
Financement de l'actif circulant net	46,6	22,7	28,1	47,9	72,7 %
Endettement global	96,9	106,1	106,7	60,6	15,7
Part de l'autofinancement dans la valeur ajoutée	(0,8)	12,2	26,6	29,4	71,3
CA sur effectif	224k€	239k€	238k€		289k€
Score CONAN & HOLDER	?	10,19	13,65	/	

**Annexe 10 : Le Modèle de Conan et Holder - modèle prédictif du risque de défaillance des entreprises** (D'après *Analyse financière d'entreprise : Nacer-Eddine Sadi*)

Conan et Holder ont observé les valeurs de 31 ratios applicables à un échantillon de 190 petites et moyennes entreprises. Leur observation a permis de formaliser la fonction score suivante :

$$Z = 0,24R_1 + 0,22R_2 + 0,16R_3 - 0,87R_4 - 0,10R_5$$

Le score obtenu est multiplié par 100

$R_1$  : Excédent brut d'exploitation / Total des dettes

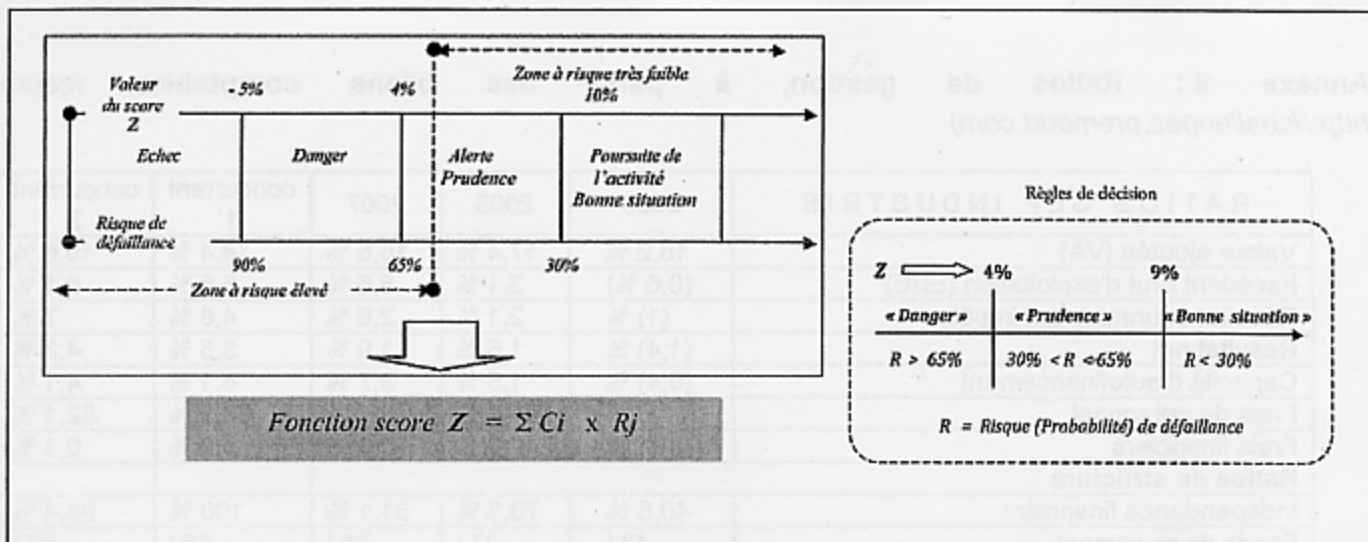
$R_4$  : Charges financières / Chiffre d'affaires HT

$R_2$  : Capitaux permanents / Total de l'actif

$R_5$  : Charges de personnel / Valeur ajoutée

$R_3$  : Réalisable & Disponible / Total de l'actif

Interprétation de Z : Plus le score est élevé, plus le risque de défaillance est faible.



### Annexe 11 : L'Union des Industries Chimiques anticipe une reprise modeste et fragile (source <http://www.uic.fr>)

En 2009, l'industrie chimique en France a été sévèrement pénalisée par une crise économique mondiale sans précédent. La poursuite du déstockage dans la filière jusqu'aux marchés aval s'est traduite par une chute très importante de la production au premier trimestre. Les plans de relance engagés par différents gouvernements et une demande soutenue dans les pays émergents, en particulier en Asie, ont conduit à une reprise. Cette stabilisation, puis amélioration, a toutefois été insuffisante et s'est essouffée en fin d'année. Aussi, en moyenne annuelle, la production de l'industrie chimique en France a reculé de 9,7 % par rapport à 2008, son plus fort repli depuis 20 ans.

#### Une demande intérieure très déprimée et des exportations en recul

Le rebond est apparu grâce au ralentissement du cycle de déstockage dans les filières clientes et au redémarrage de l'activité, notamment dans l'industrie automobile. Mais cette reprise dans les secteurs industriels aval a été loin de rattraper les pertes de volumes enregistrées depuis le début de la crise... Au final, l'année 2009 a enregistré un solde positif de 5,1 milliards d'euros. Le redressement du commerce mondial, reposant principalement sur la demande en provenance d'Asie, a pu pallier l'amélioration plus modeste et lente de l'activité en Europe et aux États-Unis.

#### 2010 : une convalescence incertaine

Si la crise est passée avec une année 2009 qui marque la sortie de récession, ses effets pourraient encore se faire ressentir quelques temps. Selon les secteurs, le retour de la croissance devrait être disparate. D'un côté, les activités chimiques en amont des industries qui ont pu résister à la crise (industrie pharmaceutique ou agroalimentaire) devraient continuer de bénéficier d'une demande relativement stabilisée. De l'autre, les produits chimiques pour des industries clientes en sortie de récession (automobile, industries électriques et électroniques, papier, carton ...) pourraient bénéficier de la remontée des débouchés, en sachant que la base de production de ces secteurs clients a été significativement réduite... Le soutien devrait venir aussi des marchés extérieurs, grâce à la poursuite d'une demande soutenue en Asie et autres pays émergents, puis au retour à la stabilisation en Europe et aux États-Unis... Ainsi, même si en moyenne annuelle la production chimique en France pourrait retrouver une croissance de l'ordre de 5,5 % en 2010, elle ne regagnera pas ses niveaux de début 2008 avant 2011 voire 2012.

#### Quel avenir pour l'industrie chimique en France ?

Dans ce contexte économique et alors que la concurrence des pays en développement s'intensifie, l'industrie chimique doit poursuivre par un effort d'innovation et d'investissements accru sa transition vers une chimie durable. Pour cela, l'industrie chimique en France, forte de nombreux atouts, doit pouvoir se libérer des freins qui limitent sa croissance et en particulier s'appuyer sur les conclusions des états généraux de l'industrie. Celles-ci plaident pour une réelle politique pour l'industrie en créant un environnement économique et réglementaire lui permettant de restaurer sa compétitivité. « Il est indispensable que certains facteurs de compétitivité soient rapidement corrigés, notamment en termes de coûts de production, d'accès à l'énergie et de transport-logistique afin que se développe en France une industrie chimique clé de voûte d'une économie durable » conclut Bernard Chambon, Président. Industrie chimique, évolution en volume 2008 2009 2010 : prévisions France -1,2 % -9,7 % 5,5 % ; Union européenne -3,3 % -11,4 % 4,7 %.

**Annexe 12 : REACH, un nouveau dispositif de contrôle des substances chimiques (Source : cedef@finances.gouv.fr)**

Le règlement REACH "Registration, Evaluation and Authorisation of CHemicals = enregistrement, évaluation et autorisation des produits chimiques", trouve son origine dans le livre blanc de la commission européenne relatif à la stratégie pour la future politique dans le domaine des substances chimiques, publié en 2001. Il a pour principal objectif de mieux gérer les risques environnementaux et sanitaires pouvant résulter de la production et de l'utilisation des substances chimiques. Selon ce texte, il incombe désormais aux industriels de la chimie de prouver l'innocuité, sur la santé et l'environnement, des substances produites ou de déterminer les risques qu'elles engendrent.

**Protéger l'environnement et réaliser des économies en dépenses de santé**

L'Union européenne évalue à près de 50 milliards d'euros, sur trente ans, le gain en terme de réduction des dépenses de santé liées aux allergies, cancers, maladies de la peau ou respiratoires. Il est en effet difficile de connaître aujourd'hui les effets sur la santé et l'environnement des molécules chimiques présentes pourtant dans bon nombre de produits de consommation courante et soupçonnées de provoquer des allergies, cancers ou infertilités.

**Préserver et renforcer la compétitivité de l'industrie chimique communautaire**

À la demande des industriels et de la Commission, une quarantaine d'études d'impact ont été réalisées pour évaluer les incidences de l'application de ce dispositif réglementaire sur l'industrie chimique. En effet, quelque 27.000 entreprises sont concernées, dont 96 % emploient moins de 250 personnes. La chimie est le troisième plus important secteur industriel au plan européen, le deuxième en France après l'automobile. L'industrie chimique européenne emploie directement 1,7 million de personnes. Les entreprises européennes produisent 31% des produits chimiques mondiaux et l'industrie chimique française est, quant à elle, le deuxième producteur européen et le cinquième producteur mondial. D'où l'importance des réactions au projet parmi les acteurs de la chimie.

Des études réalisées, il ressort que les PME seront les plus affectées par REACH, compte tenu de leurs capacités financières plus limitées et de leur moindre emprise sur le marché en termes de répercussion des coûts. Certaines entreprises reconnaissent cependant pouvoir tirer certains avantages commerciaux de REACH. Parmi les avantages mentionnés figure une meilleure information sur les propriétés des substances et les composants dangereux des préparations, une gestion des risques facilitée et une rationalisation du portefeuille de substances.

Par ailleurs, la Commission européenne insiste sur la nécessité de promouvoir la compétitivité de l'industrie chimique en encourageant notamment la mise au point de substances chimiques plus sûres. Elle rappelle d'ailleurs le rôle essentiel de la réglementation dans le comportement des entreprises du secteur chimique en matière d'innovation.

**Annexe 13 : Directive n° 2009/28/CE du 23/04/09 relative aux énergies renouvelables**

**Article 1er de la directive du 23 avril 2009**

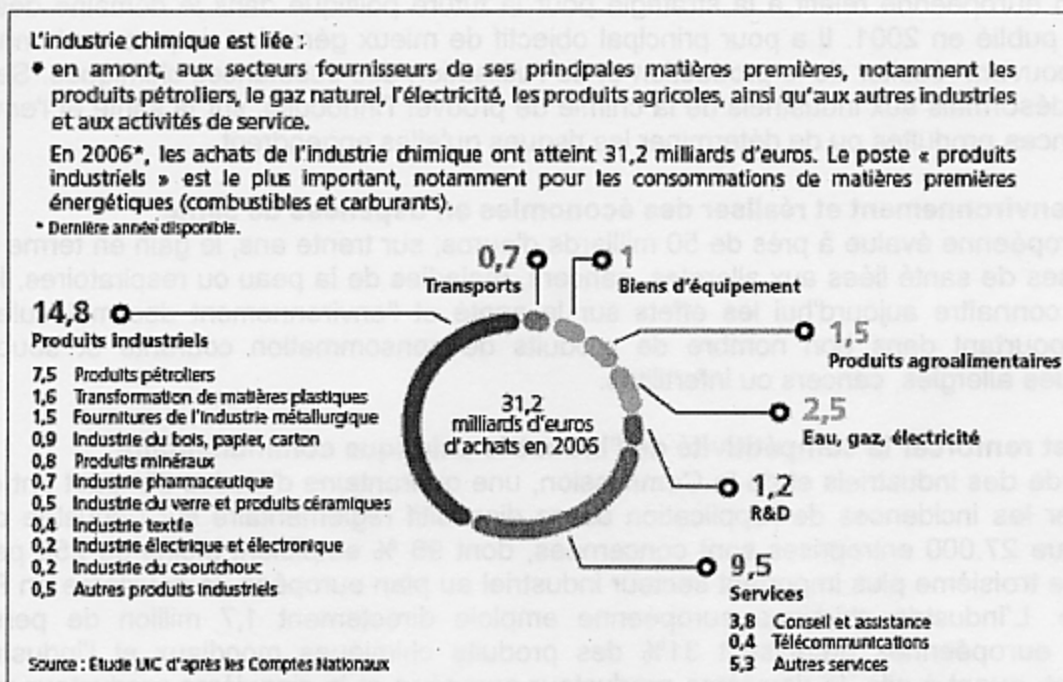
**Objet et champ d'application**

La présente directive définit un cadre commun pour la promotion de la production d'énergie à partir de sources renouvelables. Elle fixe des objectifs nationaux contraignants concernant la part de l'énergie produite à partir de sources renouvelables dans la consommation finale brute d'énergie et la part de l'énergie produite à partir de sources renouvelables dans la consommation d'énergie pour les transports. Elle établit des règles concernant les transferts statistiques entre les Etats membres, les projets conjoints entre ceux-ci et avec des pays tiers, les garanties d'origine, les procédures administratives, l'information, la formation et l'accès au réseau électrique pour l'énergie produite à partir de sources renouvelables. Elle définit des critères de durabilité pour les biocarburants<sup>5</sup> et les bioliquides.

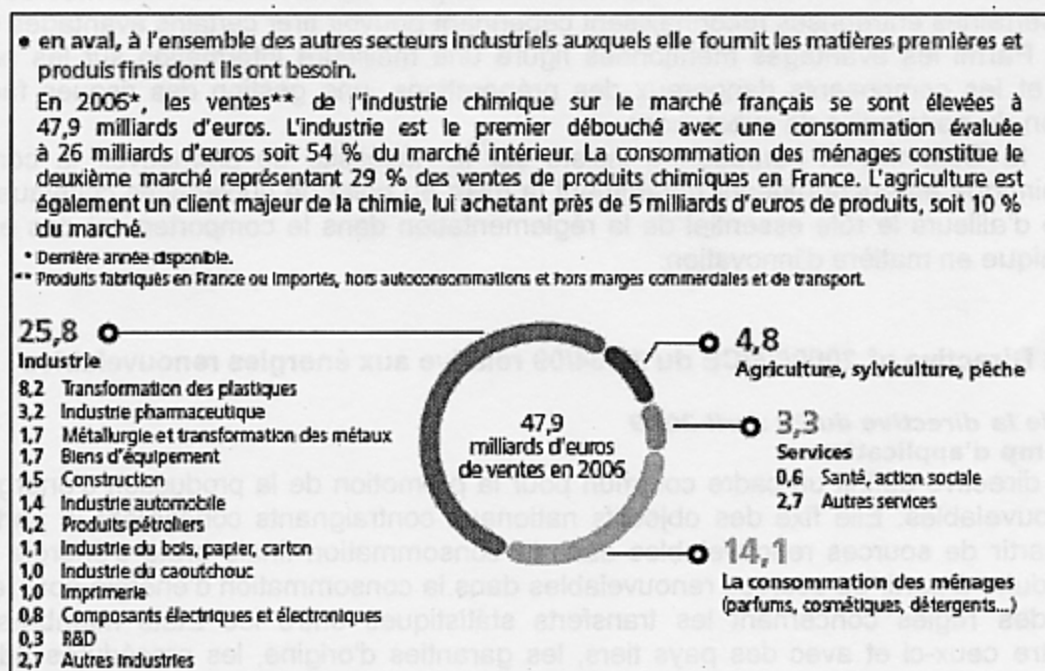
<sup>5</sup> Biocarburant : combustible liquide ou gazeux utilisé pour le transport et produit à partir de la biomasse, c'est-à-dire la fraction biodégradable des produits, des déchets et des résidus d'origine biologique provenant de l'agriculture (y compris les substances végétales et animales), de la sylviculture et des industries connexes, y compris la pêche et l'aquaculture, ainsi que la fraction biodégradable des déchets industriels et municipaux

**Annexe 14 : Données chiffrées sur le marché (Source : <http://www.uic.fr/>)**

(Note : GEF Industrie est classée selon le code NAF (2008) sur le segment des spécialités chimiques)



**Tableau 1 Les principaux fournisseurs de l'industrie chimique**



**Tableau 2 Les principaux clients de l'industrie chimique**

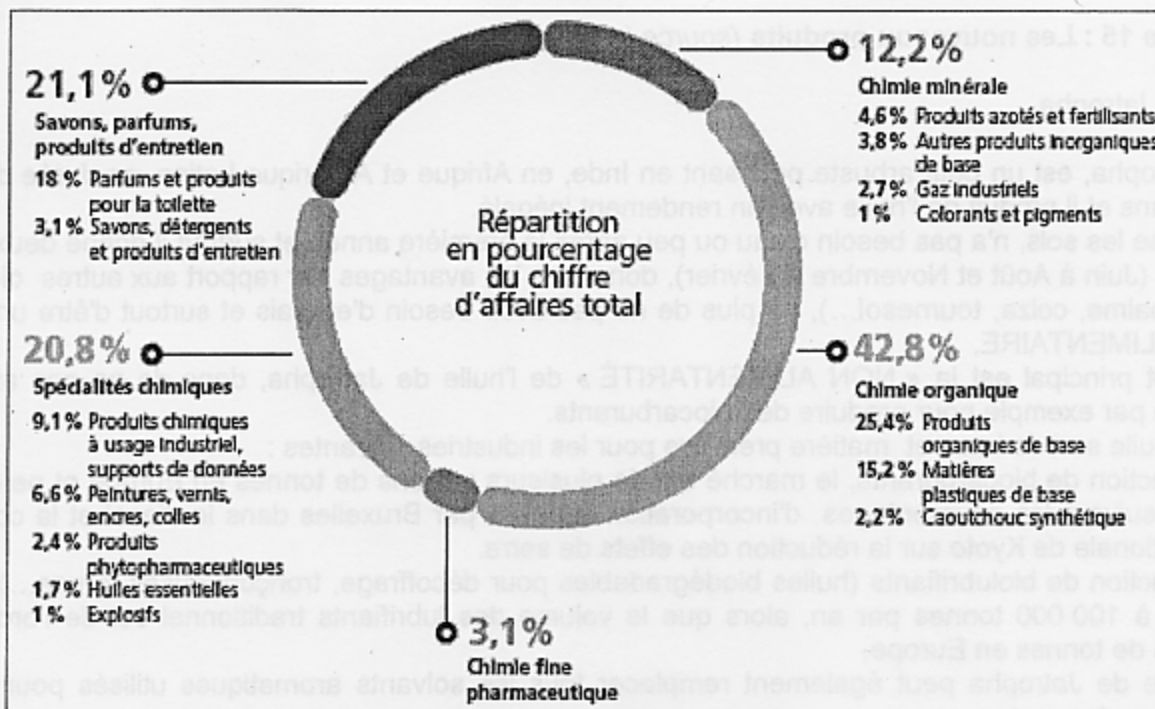


Tableau 3 Répartition du Chiffre d'affaires de l'industrie chimique en France

**● RÉPARTITION DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS PAR SECTEUR**  
Source : Douanes

Parts export		Exportations		Importations		Soldes
2008		M€	2008/2007	M€	2008/2007	M€
6,9%	Chimie minérale	3 135	10,5%	6 455	26,6%	-3 320
42%	Chimie organique	19 036	0,3%	18 074	-6,6%	962
26,4%	Spécialités chimiques	11 909	-0,3%	10 637	0,3%	1 352
24,7%	Savons, parfums, produits d'entretien	11 192	4,6%	3 427	2,3%	7 765
100%	● Industrie chimique	45 352	1,8%	38 593	0,5%	6 759

Tableau 4 Répartition des exportations et des importations par secteur

## Annexe 15 : Les nouveaux produits (source interne)

- Jatropha

Le Jatropha, est un petit arbuste poussant en Inde, en Afrique et Amérique Latine, sa durée de vie est de 50 ans et il produit de l'huile avec un rendement inégalé.

Il fertilise les sols, n'a pas besoin d'eau ou peu après la première année et surtout il donne deux récoltes par an (Juin à Août et Novembre à Février), donc tous les avantages par rapport aux autres oléagineux (soja, palme, colza, tournesol...), en plus de ne pas avoir besoin d'engrais et surtout d'être une HUILE NON ALIMENTAIRE.

L'intérêt principal est la « NON ALIMENTARITÉ » de l'huile de Jatropha, donc de ne pas affamer la planète par exemple pour produire des biocarburants.

Cette huile sert de base et matière première pour les industries suivantes :

- Production de biocarburants, le marché est de plusieurs millions de tonnes en Europe et ne cesse de croître suivant les pourcentages d'incorporation imposés par Bruxelles dans le diesel et la convention internationale de Kyoto sur la réduction des effets de serre.

- Production de biolubrifiants (huiles biodégradables pour décoffrage, tronçonneuses, grues...), marché estimé à 100 000 tonnes par an, alors que le volume des lubrifiants traditionnel est de l'ordre de 5 millions de tonnes en Europe.

- L'huile de Jatropha peut également remplacer tous les solvants aromatiques utilisés pour étaler le bitume sur les routes.

- Applications diverses également dans la formulation de dégraissants ou produits de nettoyage industriels, biodégradables et non REACH.

La clientèle : des groupes prestigieux réalisant plusieurs milliards d'€ de CA en Europe, comme ACCIONA, OLEON, RETHMANN, AVO OIL, FLEMMING, VAN DER KOOY, SARA, PETROBRAS, MP BIODIESEL, DAUDRUY, MOSELMAN.

- Biolubrifiants (exemple : fluides de coupe)

Les lubrifiants sont des substances qui sont interposées entre deux surfaces en mouvement afin d'en réduire le frottement ou l'usure. Le terme de " bio " en préfixe du mot " lubrifiant " stipule l'origine de la substance : " bio " pour " biomasse ". C'est donc une substance d'origine organique, à savoir animale ou végétale, qui a la propriété de lubrifier c'est à dire de rendre glissant. Les secteurs d'intervention des biolubrifiants sont : l'automobile, l'activité forestière, la mécanique, la navigation fluviale, le câblage, la pharmacie/cosmétique, le BTP, l'agroalimentaire, la métallurgie, l'aéronautique.

## Annexe 16 : La norme QSE (Qualité Sécurité Environnement)

(Source :

[http://www.meralliance.com/Certification\\_QSE-178-0-0-0.html](http://www.meralliance.com/Certification_QSE-178-0-0-0.html))



Il existe de nombreuses interactions entre la qualité, la sécurité et l'environnement, trois enjeux essentiels de l'entreprise. Cette norme commune aux trois systèmes permet d'avoir une démarche globale prenant en compte les exigences propres à chaque domaine. Elle permet à l'entreprise d'être certifiée à la fois ISO 9001, 14001 et OHSAS 18001.

L'intégration vers un système de management unique, c'est l'occasion pour les acteurs de l'entreprise de s'impliquer autour d'un projet commun : faire progresser l'organisation et son efficacité.

## Annexe 17 : Participation à la foire ICIF Shanghai Chine (source interne)

Monsieur Fay opte pour un stand classique de 9 m<sup>2</sup>, mais s'interroge. En effet il a à sa disposition les éléments de la Foire ICIF Shanghai, ainsi que ceux communiqués par Ubifrance pour cette même foire. Il aimerait pouvoir bénéficier de l'expertise et de l'aide d'Ubifrance : notamment pour lui préparer des rendez-vous individuels. Il souhaite la diffusion d'un communiqué de presse auprès des journalistes des revues spécialisées chinoises.

Monsieur FAY se rendra au salon accompagné de son responsable des ventes et de son assistante Charlotte. Ils arrivent le 14 septembre et repartent le 18 septembre. Ils resteront donc 4 nuits sur place et prennent les services d'un interprète durant les 3 jours de la foire. .

Cette Foire se déroule tous les deux ans. Les éléments pour 2008 étaient les suivants :

- 736 exposants de 24 pays
- Plus de 14 926 visiteurs professionnels
- 23 000 m<sup>2</sup> de halls d'exposition
- Pavillons français, allemands et russes



ICIF China est la plus grande foire à l'échelle internationale dans domaine de l'industrie chimique. Elle constitue l'événement de la plus haute autorité dans le domaine du pétrole et l'industrie chimique en Chine. Durant ces trois jours de foire, différents forums, séminaires et conférences seront organisés.

Le package ICIF inclut :

- Stand tout équipé de 9 m<sup>2</sup>
- Prix du package : 19 800 RMB pour un stand de 9 m<sup>2</sup>.

## Annexe 18 : Autres frais liés à l'opération (source interne)

Tous les tarifs des prestataires situés en France sont HT. L'entreprise récupère la TVA sur les factures émanant des organismes en France. Les tarifs des prestataires situés en Chine sont TTC.

**Voyage :**

- Trajet AR Villers Bretonneux/Paris /pers 50 Euros (EUR)
- Billet avion Paris/Shanghai (AR) /pers 1 300 Euros

**Frais de séjour en Chine : Hôtel + Restauration (par pers)**

- Chambre standard par nuit, petit déjeuner inclus 119 USD
- Diner à l'hôtel : 63 USD
- Repas du midi, menu de base estimé à 45 USD
- Visa (par passeport) : 30 USD

**Matériel :**

- Emballage produits : 150 EUR
- Acheminement A/R : 300 EUR
- Assurance transport : 65 EUR

**Frais de communication + Interprétariat**

- Interprétariat : 1 000 RMB par jour
- Création d'un publipostage avec documentation en anglais/chinois : 950 €

1 EUR = 1,3316 USD au 01/05/2010

1 RMB (yuan chinois) = 0,146503 USD

## Annexe 19 : Plaquette Ubifrance ICIF

■ **Bénéficiez avec nos forfaits des nouvelles mesures d'accompagnement des entreprises mises en place par le Secrétaire d'État au Commerce Extérieur :**

- Un meilleur subventionnement des projets proposés aux entreprises.
- Une nouvelle aide forfaitaire aux frais de déplacement des entreprises (transport et hébergement)\*.

### TARIFS DES OFFRES PROPOSÉES :

FORFAITS	VALEUR DE LA PRESTATION	SUBVENTION DE L'ÉTAT (à déduire)	AIDE FORFAITAIRE AU DÉPLACEMENT (à déduire)	SOMME À RÉGLER PAR L'ENTREPRISE
Stand de 9m2 + Guide répertoire + Rendez-vous individuels + Mission de prospection à Chongqing	4 746 € HT	1 364 € HT	1 000 € HT	2 382 € HT
Espace collectif + Guide répertoire + Rendez-vous individuels + Mission de prospection à Chongqing	3 230 € HT	758 € HT	1 000 € HT	1 472 € HT
Stand de 9m2 + Guide répertoire + Rendez-vous individuels	4 196 € HT	1 364 € HT	1 000 € HT	1 832 € HT
Espace collectif + Guide répertoire + Rendez-vous individuels	2 680 € HT	758 € HT	1 000 € HT	922 € HT

### TARIFS DES PRESTATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Option m <sup>2</sup> supplémentaire	379 € HT
Option communiqué de presse individuel - La rédaction, traduction, adaptation de votre communiqué de presse - Sa diffusion auprès des journalistes des revues cibles	550 € HT

## Annexe 20 : Données Assurance prospection Coface (source interne)

**Budget garanti par la Coface : 10 220 Euros**

**Taux de prime : 2 %** du budget

**Taux d'amortissement : 7 %**

**Quotité garantie : 65 %** pour les entreprises ayant un CA inférieur à 300 Millions d'euros, porté à 80 % pour les entreprises innovantes ou ayant déjà bénéficié d'une assurance prospection réussie au cours des 3 dernières années.

**CA réalisé en 2010 sur la zone Chine : 20 000 Euros**

**CA prévu pour 2011 : 40 000 Euros**

**CA prévu pour 2012 : 60 000 Euros**

La COFACE, après examen de son dossier, lui accorde sa garantie.

Les dépenses réelles en 2010 ont été les suivantes: **10 900 Euros**

**Annexe 21 : Modèle de tableau assurance prospection Coface (source interne)**

	Dépenses garanties	Dépenses engagées	Dépenses prises en compte	Chiffre d'affaires (exportation sur zone garantie)	Amortissement	Compte d'amortissement (Solde)	Indemnité ou reversement	Prime
Année 1 (Garantie)								
TOTAUX								
Année 2 Année 3 (Période complémentaire)								
TOTAUX								
Résultat final								

**Annexe 22 : Vente à terme (source interne)**

Cours comptant

au 17/09/2010 : 1 EUR = 1,2850 – 1,3530 USD

Cours à terme

	30 jours	60 jours	90 jours	120 jours
Report	0,0020	0,0030	0,0045	0,0060

Commission bancaire : 0,2 %