

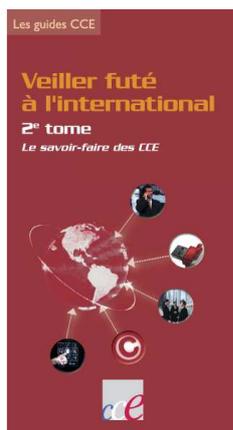
DOSSIER DE PRESSE

- ❖ Communiqué de presse
- ❖ Préfaces de Bruno DURIEUX, Président du CNCCEF & Bernard CARAYON, Président de la Fondation d'entreprises *Prometheus*
- ❖ Les auteurs du guide
- ❖ Le CNCCEF
- ❖ Le Groupe NOVALIS TAITBOUT

Communiqué de Presse

30/04/09

VEILLER FUTE A L'INTERNATIONAL – Tome 2



La Commission Intelligence économique (IE) des conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF) publie le deuxième tome du guide « **Veiller futé à l'international** ». Ce guide a pour but, une fois encore, d'aider les dirigeants de PME françaises dans leurs démarches à l'international, surtout en ces temps de crise généralisée, sources à la fois de menaces et d'opportunités.

Ce guide basé sur des exemples vécus et concrets a été élaboré par des responsables d'entreprises en charge de l'export et du développement international, véritables acteurs de terrain et praticiens au quotidien de l'intelligence économique tant en France qu'à l'étranger.

Les auteurs sont Philippe BOUQUET (Directeur général de PME), Philippe de GUYON (Directeur commercial Services, High tech et Défense), Serge MAUREL (Conseiller au Service Central de prévention de la corruption), Pierre PERROT (Conseiller au Service Central de prévention de la corruption), Bruno POYET (Directeur des Alliances d'une société des Technologies de l'Information et des Télécommunications), Jean-Louis RECORDON (Consultant en systèmes dédiés à la sécurité des infrastructures critiques publiques et privées et en analyse de gestion de risques), Patrick ROUCHOUSE (Directeur d'une société de conseil et d'Ingénierie dans le domaine des télécommunications) , Jean-Hugues VASEN (Directeur du Développement International d'une grande société de services).

Alors que le premier tome se concentrait sur les aspects plus « défensifs » et mettait en garde les PME contre les nombreux pièges à éviter, le deuxième tome insiste sur la nécessité d'observer son adversaire, déceler ses points forts et faiblesses pour **aller à la conquête des marchés étrangers**, tel le Judoka qui utiliserait la force de son adversaire pour mieux le surprendre et le contrer :

- Préparer et organiser sa mission à l'étranger
- Maîtriser les risques liés aux outils de communication et de stockage de l'information
- Utiliser la propriété intellectuelle
- Exposer sans s'exposer : du bon usage des salons et colloques à l'étranger
- Trouver un partenaire fiable à l'étranger
- Les techniques particulières d'obtention et d'exploitation de l'information
- Financer son développement en évitant les pièges

Préfaces de Bruno DURIEUX, Ancien Ministre, Président du Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France & Bernard CARAYON, président de la fondation d'entreprises Prometheus.

Le guide sera disponible gratuitement sur commande par email et/ou via le site Internet des CCEF <http://www.cncef.org>. A noter que le premier tome sera également prochainement réédité.

A l'occasion de la parution de ce guide, la Commission IE du CNCCEF a conclu un partenariat avec le Groupe NOVALIS TAITBOUT, acteur majeur de la protection sociale en France et à l'international, déjà engagé dans la sensibilisation de ses entreprises clientes - quels que soient leur secteur d'activité et leur taille - à l'intelligence économique depuis 2006. Ce partenariat vise à accompagner un maximum de PME françaises, dont certaines clientes du Groupe NOVALIS TAITBOUT, dans leur développement sur les marchés extérieurs. Pour ce faire, des séminaires seront organisés dans toute la France avec l'appui des comités régionaux et départementaux des CCEF.

Le CNCCEF en quelques mots...

Hommes et femmes d'entreprises, choisis pour leur expérience à l'international, les conseillers du commerce extérieur de la France sont nommés pour 3 ans par décret du Premier ministre sur proposition du ministre chargé du Commerce extérieur. Depuis 110 ans, ils mettent bénévolement leur expérience au service de la présence économique française dans le monde en informant et conseillant les pouvoirs publics, les PME et en favorisant le contact « école-entreprise ».

Pour plus d'informations <http://www.cncef.org>

Contacts :

Marc Olivier FRITSCH, chargé de mission
Tél. 01.53.83.92.69 - mofritsch@cncef.org

Mélanie BOSWELL, relations presse
Tél. 01.53.83.93.00 - mboswell@cncef.org

À propos du Groupe NOVALIS TAITBOUT

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT compte aujourd'hui 2 200 collaborateurs, répartis sur près de 30 sites en France et dans les TOM (Centres de gestion et Délégations commerciales). Le Groupe se distingue par son offre complète de protection sociale pour les salariés expatriés.

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT se compose de :

- Deux institutions de retraite ARRCO – Nov. RS, CIRSIC – et de deux institutions de retraite AGIRC – Nov. RC, CIRCIA,
- Deux institutions de retraite ARRCO et AGIRC dédiées à la protection sociale des salariés expatriés : la CRE et l'IRCAFEX,
- Trois institutions de prévoyance : NOVALIS Prévoyance, TAITBOUT Prévoyance et La BOÉTIE Prévoyance.

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT comprend par ailleurs une société de courtage d'assurances et de prestations de services, TAITBOUT Pluriel. Les institutions de prévoyance sont aussi membres du groupement paritaire de prévoyance NETIMA et détiennent majoritairement le capital de la société d'assurance ETIKA.

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT en chiffres :

Retraite : 3^{ème} rang en retraite complémentaire - 3 900 000 actifs et retraités - 165 000 entreprises - 5 500 M€ de cotisations encaissées - 7 300 M€ d'allocations versées

Assurance de Personnes : 5^{ème} groupe paritaire en Assurance de personnes - 700 000 actifs et retraités - 18 500 entreprises - 900 M€ de cotisations encaissées - 730 M€ de prestations versées (Hors charges de provision)

Contact presse :

NOVALIS TAITBOUT

Agence C3M – Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard : michelle@agence-C3M.com

Cathy Lacides : cathy@agence-C3M.com – Tél. : 06 50 92 97 21

Préfaces de Bruno DURIEUX & Bernard CARAYON

« Devant l'indéniable succès de la première édition du Guide « Veiller futé à l'international », les Conseillers du Commerce extérieur de la France, praticiens avisés du commerce international, ont souhaité aller encore plus loin pour aider les dirigeants de PME françaises dans leurs démarches à l'international.

Alors que la première édition se concentrait sur les aspects plus « défensifs » et mettait en garde les PME contre les nombreux pièges à éviter, les membres de la Commission Intelligence économique insistent cette fois sur la nécessité d'exploiter les caractéristiques des concurrents pour reprendre et conquérir des parts de marchés.

Toujours à l'aide de cas concrets et vécus, les auteurs prennent appui sur l'histoire de Loïc Kreadec, patron de PME française dynamique, souhaitant développer son entreprise à l'international. Au cours de ses différents déplacements à l'étranger, Loïc Kreadec déjoue tous les pièges qui se présentent à lui en utilisant la « tactique du Judoka ».

Cette deuxième édition, toujours à destination des dirigeants de PME, rédigée par des professionnels de l'export, parfois eux-mêmes à la tête de PME, contient de très nombreux exemples réels qui montrent comment tirer partie, en toute légalité et de manière pragmatique, des erreurs ou faiblesses des concurrents pour gagner ses parts de marchés plus que jamais importantes pour la santé de l'économie française toute entière. »

Bruno Durieux,
Président du Comité national
des Conseillers du Commerce extérieur de la France

« Les rédacteurs de la deuxième édition du « Veiller futé » ont nourri cet ouvrage d'une riche expérience du commerce international.

Il fourmille d'exemples, de techniques et de méthodes adaptées à des marchés où, s'observent si souvent des comportements contraires à l'éthique ou aux règles du libre-échange : distorsions de concurrence, « dopages divers », espionnage industriel ou scientifique, jeux d'influence ...

Autant d'expressions de la « guerre économique » à laquelle se livrent Etats et entreprises dans le monde, avec une rare intensité depuis quelques années.

A notre Etat, précisément, d'utiliser les ressources d'une politique publique d'intelligence économique dont j'ai défini naguère le contenu et les contours (à voir les deux rapports aux Premiers Ministres en 2003 et 2005, consultables sur les sites www.bcarayon-ie.com et www.fondation-prometheus.org), au profit spécialement des entreprises stratégiques.

Aux entreprises d'user des outils (méthodes et technologies de veille, lobbying, sécurité des systèmes d'information) de l'intelligence économique.

Que l'on recherche plus particulièrement la puissance de notre pays ou la compétitivité de nos entreprises, nous poursuivons, dans le fond, le même objectif : promouvoir nos talents collectifs au service du rang de notre pays dans le monde. »

Bernard Carayon,
Président de la Fondation d'entreprises *Prometheus*



LES AUTEURS

A l'initiative de Jean-Hugues Vasen, CCE Hauts-de-Seine, un groupe de CCE a décidé en octobre 2004 de rédiger un guide pratique « *Veiller futé à l'international* » à l'image des guides CCE « *Affaires... ou ne pas faire* ». Il s'agit d'un guide sur la veille destiné aux dirigeants français de PME en France et à l'étranger ou aux directeurs de filiales françaises à l'étranger.

Le guide « *Veiller futé à l'international* » est paru au printemps 2006.

Les auteurs du guide ont élargi leur groupe, notamment à des experts non CCE, et se sont constitués, d'abord en groupe de travail *Intelligence économique* en novembre 2005, puis en Commission *Intelligence économique* en novembre 2007. La Commission s'est notamment agrégée les aides extérieures suivantes :

- Service central de prévention contre la corruption (SCPC) du ministère de la justice ;
- un inspecteur de sécurité et de défense du ministère de la Défense (DPSD) ;
- un dirigeant de PME spécialisée dans la transposition des méthodologies et savoir-faire de l'Armée et de la Défense pour les entreprises françaises.

Au total, la Commission compte désormais 74 membres dont 42 en France et 32 à l'étranger.

La Commission a également décidé de diversifier ses activités. Outre la rédaction du second tome du guide « *Veiller futé à l'international* », ses membres participent à des conférences (IHEDN, Club de l'IES...) et interviennent même dans certaines d'entre elles. Ils ont également été associés aux actions d'intelligence économique et de soutien aux PME de la région Ile de France. Enfin, ils sont sollicités pour des sessions de formation auprès de certains corps des Pouvoirs Publics.

Les conseillers du commerce extérieur ayant participé à la rédaction du second tome sont :

❖ Philippe BOUQUET

Conseiller du commerce extérieur de la France, âgé de 47 ans, ingénieur de l'Ecole Nationale Supérieure de l'Aéronautique et de l'Espace et titulaire d'un MBA (IAE Paris), Philippe Bouquet a débuté sa carrière comme ingénieur chez Matra Défense. Puis il a occupé des postes de directeur commercial et international au sein des Groupes Thales, EADS et Intertechnique. Il a ensuite rejoint le groupe américain Valmont où il a été directeur des business unit telecom & utility EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique). Depuis 2005, il est directeur général d'une PME innovante (170p, 25M€) spécialisée dans la conception et l'intégration de systèmes critiques, le MCO et la production pour les domaines de la défense et des transports publics. Il est également administrateur du comité Richelieu qui regroupe l'ensemble des PME innovantes de France. Son expérience internationale et de dirigeant de PME lui ont permis de contribuer à bien intégrer dans ce deuxième Veillé futé la spécificité des PME dans le traitement de l'Intelligence Economique.

❖ Philippe de GUYON

Conseiller du commerce extérieur de la France. Après une vingtaine d'années comme Officier dans la marine nationale, il travaille dans le secteur privé depuis 12 ans. Il a occupé plusieurs postes à responsabilités dans des sociétés de service françaises et étrangères. D'abord Directeur de grands projets, il est passé progressivement à l'avant vente et à la vente de solutions globales de services dans les secteurs industriels, high tech et de Défense. Depuis début 2005, il est directeur commercial d'une société de 300 personnes ayant des activités dans le monde entier.

❖ Serge MAUREL

Titulaire d'une maîtrise en droit public et d'un diplôme d'études supérieures spécialisées (DESS) en gestion administrative des collectivités locales. A sa sortie de l'Institut Régional de Nantes, il a été affecté en avril 1988 au Ministère de l'Industrie et a occupé les fonctions d'adjoint au chef de la division Imprimerie, puis de chef de la division Produits de culture et de chef du Bureau de l'Equipement de la maison et des produits de loisirs. Promu dans le grade d'administrateur civil en novembre 2003, il a été

affecté à la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) comme adjoint au chef du bureau de l'Energie, des matières premières et des travaux publics, chargé des secteurs de l'électricité et du gaz. Depuis janvier 2007, il exerce, au sein du Ministère de la justice, les fonctions de conseiller au Service Central de prévention de la corruption (SCPC), et participe à ce titre à des actions de formation, sensibilisation et de coopération internationale dans les domaines de la corruption et de l'intelligence économique.

❖ Pierre PERROT

Premier conseiller de chambre régionale des comptes, il a effectué différents contrôles de collectivités territoriales et d'établissements publics. Après une mobilité comme sous-préfet en métropole et dans le Pacifique sud, il a été affecté à l'audit externe de l'ONU comme responsable des contrôles en poste à Genève. Juriste de formation (Paris I et Paris II), il a suivi une formation aux marchés publics organisée par la commission centrale des marchés du ministère de l'économie. Il a été officier de Gendarmerie au sein de laquelle il a exercé différents commandements dont celui d'une compagnie de gendarmerie départementale avant de mettre sur pied la partie gendarmerie dans le cadre de la convention d'application des accords de Schengen et de rejoindre la direction générale.

Depuis septembre 2008, il est conseiller au Service central de prévention de la corruption (SCPC).

❖ Bruno POYET

Conseiller du commerce extérieur de la France, Directeur des Alliances d'une Société des Technologies de l'Information et des Télécommunications, est ancien élève de l'Ecole Polytechnique et de l'Ecole Nationale des Télécommunications. Au cours de plus de vingt cinq années d'expérience, il a assumé de nombreuses responsabilités opérationnelles et fonctionnelles à dimension internationale au sein de groupes industriels et de hautes technologies, principalement dans le domaine de la défense, des télécommunications et de l'informatique. En particulier, il a ainsi su développer et vendre des offres en coopération transnationale pour des opérateurs de télécommunications européens, américains ou asiatiques, ce qui l'a amené à une pratique régulière de l'intelligence économique sur le terrain.

❖ Jean-Louis RECORDON

Conseiller du commerce extérieur de la France, consultant en systèmes dédiés à la sécurité des infrastructures critiques publiques et privées et en analyse de gestion de risques. Pendant près de dix ans a exercé comme Conseiller à EADS Defense & Security Systems SA où il a apporté une expertise dans l'emploi opérationnel des moyens de surveillance, de communications et de commandement destinés aux forces de sécurité. Très actif à l'international, il exerce principalement ses activités au profit de grands groupes dans les pays de la C.E.I., au Moyen orient et dans le Sud-est asiatique. Colonel de Gendarmerie honoraire, il a conduit de nombreuses enquêtes judiciaires à l'étranger en particulier dans le domaine du blanchiment des capitaux. Au Ministère de l'intérieur, il a été le représentant de la Gendarmerie auprès du Directeur Central de la Police Judiciaire.

❖ Patrick ROUCHOUSE

Conseiller du commerce extérieur, Directeur d'une société de Conseil et d'Ingénierie dans le domaine des télécommunications, Patrick Rouchouse possède plus 25 ans d'expérience dans le domaine des NTIC et des télécoms, acquise chez des industriels, des éditeurs de logiciels et au sein d'une grande SSII, qui l'ont amené à œuvrer en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique, en Asie du Sud-est et en Amérique du Sud. Depuis longtemps impliqué dans les questions liées à l'Intelligence Economique et aux problèmes de l'éthique dans le monde affaires, il a apporté sa vision d'homme de terrain pour sensibiliser les acteurs de la vente qui œuvrent à l'International.

❖ Jean-Hugues VASEN

Conseiller du commerce extérieur de la France, Président de la Commission Intelligence Economique, Directeur du Développement International d'une grande société de services. Il a plus de vingt cinq ans d'expérience dans le domaine des télécommunications et de la Défense à l'International (en Asie, Amérique du Sud, Afrique et Moyen Orient). Au cours de ces années il a eu à traiter des problèmes de sécurité et d'intelligence économique. Fort de cette expérience il a pris l'initiative au sein des conseillers du commerce extérieur de la France, de créer un groupe de travail pour rédiger des fascicules qui permettent aux PME de prendre conscience des dangers qu'elles peuvent rencontrer dans les différentes phases à l'international et d'agir en conséquence pour gagner des parts de marchés.



LE CNCCEF : UN RESEAU UNIQUE AU MONDE

Plus de 4000 hommes et femmes d'entreprise dans 142 pays au service de la présence économique française dans le monde.

Hommes et femmes d'entreprise, choisis pour leur compétence et leur expérience à l'international, les « conseillers du commerce extérieur de la France » (CCEF) sont nommés pour 3 ans par décret du Premier ministre sur proposition du ministre chargé du Commerce extérieur.

Présents en France et à l'étranger, les CCEF forment un réseau actif de 4000 membres, répartis en :

- plus de 100 sections dans le monde
- 29 comités régionaux & départementaux en France
- 21 commissions & groupes de travail sectoriels
- 6 commissions géographiques

Les commissions nationales sectorielles, transversales ou géographiques et les groupes de travail complètent la structure territoriale du réseau des CCEF. Ils regroupent les conseillers particulièrement compétents sur des sujets donnés et peuvent, en leur sein, discuter, réfléchir et préparer les positions du Comité National sur les problèmes internationaux propres à un secteur professionnel, à un thème ou à une zone géographique. Quelques exemples de commissions nationales et groupes de travail : Fiscalité internationale, Droit et influence internationale de la France, Ingénierie et grands projets, Pôles de compétitivité, Transports.

Deux rapports ont récemment été publiés par les conseillers « L'amélioration des performances des PME à l'international » & « Le développement durable : outil de compétitivité pour les entreprises françaises » ;

Les CCEF participent également à l'organisation d'événements d'envergure tel que l'opération « Réussir aux Etats-Unis », « Forum Asean », le « Symposium Monde Chinois à Hong Kong ».

- ❖ 1. Historique
- ❖ 2. Les CCEF en France
- ❖ 3. Les CCEF dans le monde
- ❖ 4. Un réseau ouvert
- ❖ 5. Les missions
- ❖ 6. Les travaux
- ❖ 7. Organisation

- ❖ 1. Historique

En 1898, pour redonner le goût de l'international à une France encore meurtrie par la défaite de 1870, qu'agitent des courants protectionnistes, les pouvoirs publics créent l'Office national du commerce extérieur. Un corps sans équivalent dans le monde y sera rattaché : les conseillers du commerce extérieur, tous nommés individuellement sur leur aptitude à renforcer la place de leur pays à l'international.

Les CCE commencent alors, avec les pouvoirs publics, une collaboration aussi efficace que particulière. Hommes et femmes de terrain, ils font profiter l'administration d'analyses, parfois à contre-courant des idées du moment, mais toujours fondées sur des observations pragmatiques des réalités. Chaque fois que la France, inquiète, sera tentée par l'autarcie, ils multiplieront les

actions, faisant inlassablement la promotion d'une ouverture sur le monde, seule garante de la santé de l'économie française.

Une à une, ils contribuent à faire aboutir leurs grandes idées. Ils sont à l'origine de la plupart des éléments du dispositif de soutien à l'internationalisation des entreprises. Le corps de l'Expansion économique, qui prendra forme sous l'impulsion d'Etienne Clémentel, un des plus prestigieux présidents de l'Institution, porte leur marque.

Parmi leurs succès, on peut compter la création de la BNFCE (Banque nationale française pour le Commerce extérieur) en 1919 et de la SFAFC (Société française d'assurance pour favoriser le crédit) en 1927. On les trouvera également impliqués dans la signature de la CECA (1951) et du Traité de Rome en 1957. Fidèles à leurs principes, les CCE avaient été les premiers à militer ouvertement pour une Europe unie.

❖ 2. Les CCEF en France

1600 CCEF, spécialistes de l'international, implantés dans toutes les régions de France

Chefs d'entreprises exportatrices, cadres de grands groupes, ils mettent leur pratique des marchés du monde au service des PME et des jeunes. Ils sont les interlocuteurs et partenaires privilégiés des instances régionales, consulaires et professionnelles oeuvrant à la promotion du commerce extérieur. Leurs actions s'articulent autour de plusieurs axes : le partenariat, la formation des jeunes, le parrainage ou l'appui aux PME désirant se développer à l'international, les VIE, les pôles de compétitivité.

❖ 3. Les CCEF dans le monde

2400 CCEF, expatriés, cadres et chefs d'entreprises, installés dans 140 pays

Ils vivent au quotidien les opportunités et les risques de tous les grands marchés du monde. Travaillant en liaison étroite avec les missions économiques auprès de nos ambassades et les autorités des pays où ils sont implantés, ils détiennent une information de terrain, concrète, directement utilisable. Le réseau à l'étranger constitue la pièce maîtresse de notre dispositif, il est également la principale source d'informations dans le cadre des enquêtes ou groupes transversaux initiés par le CNCCEF (Baromètre, pôles de compétitivité, fiscalité internationale...)

❖ 4. Un réseau ouvert

Le réseau des CCEF cherche à s'adjoindre également les compétences de dirigeants d'entreprises européens ou non européens (comme « membres correspondants ») et d'experts exerçant leurs activités en dehors du monde de l'entreprise, enseignants, leaders d'opinion, responsables d'ONG (en tant que « personnalités associées »)...

❖ 5. Les missions :

➤ Conseiller

Les CCE transmettent leurs informations, avis et recommandations aux pouvoirs publics...

Les CCEF mènent une action de veille sur les « dossiers sensibles » du commerce extérieur. Au cœur des marchés internationaux et experts dans leur domaine, ils transmettent leurs informations, avis, analyses et recommandations aux pouvoirs publics dont ils éclairent les décisions.

En partenariat avec les principaux acteurs institutionnels du commerce extérieur français (DGTPPE, Ubifrance, Medef International, chambres de Commerce, Coface, Oséo, etc...), les CCEF organisent en France et dans le monde - des colloques et séminaires.

Ces rencontres permettent aux CCEF et aux décideurs économiques (français et internationaux) de confronter et de transmettre leurs expériences ou analyses sur l'évolution des échanges mondiaux ou des marchés spécifiques.

➤ Parrainer

Les CCE transmettent leur expertise aux entreprises, notamment aux PME, qu'ils accompagnent bénévolement dans leur développement à l'international...

Souvent nommés CCEF lorsqu'ils étaient en poste à l'étranger, ils apportent une connaissance de terrain et permettent aux PME d'appréhender plus facilement l'ensemble des aspects d'une stratégie export et de mobiliser les relais susceptibles de faciliter leur développement international.

Le parrainage CCE / entreprise prend différentes formes :

- soit de façon limitée dans le temps (conseils ponctuels, orientations, mises en relation) ;
- soit à travers une action de plus longue durée, avec le concours possible d'étudiants dans le cadre de leur formation ;
- soit en ouvrant leurs colloques, forums et symposiums régionaux dans le monde à des PME.

➤ Former

Les CCE interviennent auprès des établissements de formation et des académies pour sensibiliser les jeunes aux métiers de l'international...

Ils interviennent auprès des académies et des établissements de formation pour faire partager leur expérience (témoignages, jurys, tutorats...).

Ils favorisent le contact « école-entreprise » en associant des étudiants au parrainage de PME.

Depuis 1988, ils sont également tuteurs de près de 6000 jeunes (V.I.E.) envoyés à l'étranger pour le compte de PME n'ayant pas d'implantation locale.

❖ 6. Les travaux

Répartis entre les chargés de mission, outre six commissions géographiques, les commissions et groupes de travail traitent actuellement des thèmes suivants :

➤ Nos commissions

Droit et Influence international de la France, Fiscalité Internationale, Formation, Grandes cultures et agro-alimentaire, Ingénierie et Grands Projets, Intelligence économique, Parrainage de PME, Soutien aux PME à l'International, Transports, Vins et spiritueux

➤ Nos groupes de travail

Aide publique au développement, Développement Durable, Douane, Fiscalité Chine et Inde, Pôles de compétitivité, Redevances, Règlements douaniers et procédures du commerce international, Sécurité et Défense, Volontariat International en Entreprise

❖ 7. Organisation

Association reconnue d'utilité publique, le Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France (CNCCEF) regroupe les CCEF et leur fournit le cadre de travail dont ils ont besoin pour exercer efficacement leur mission.

Le siège regroupe une vingtaine de permanents animés par un délégué général, Michel Derrac, et répartis en quatre pôles :

- International
- France
- Administration et Finances
- Communication

- L'association est actuellement présidée par Bruno DURIEUX



Ancien ministre, Président du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, Inspecteur Général des Finances, Membre du Conseil Supérieur des Français de l'Étranger

Né le 23 octobre 1944, polytechnicien, ancien élève de l'ENSAE et Inspecteur Général des Finances, Bruno Durieux entame une carrière administrative puis politique. Membre du cabinet de Raymond Barre (1976-1981), il est ensuite Sous-directeur à la Direction de la Concurrence au Ministère des Finances, puis député CDS du Nord (1986-1990). Il siège alors à la Commission des Finances de l'Assemblée Nationale.

En 1990, il fait partie des ministres d'ouverture du gouvernement Rocard. En 1995, il est chargé par Alain Juppé, Premier Ministre, d'apporter son concours pour le renforcement des relations de la France avec certains pays dans le domaine des équipements de défense, en qualité de représentant spécial du Ministre de la Défense.

De 1997 à 2001, il est Président de Défense Conseil International, société ayant pour mission de transmettre le savoir-faire des armées françaises aux pays s'équipant de systèmes de défense français.

Bruno Durieux est, depuis décembre 1999, Président du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, et depuis 1995, maire de Grignan dans la Drôme.

Détails de ses fonctions gouvernementales :

Ministre délégué auprès du ministre des Affaires sociales et de la Solidarité, chargé de la Santé du gouvernement Michel Rocard (octobre 1990-mai 1991)

Ministre délégué auprès du ministre des Affaires sociales et de l'Intégration, chargé de la Santé du gouvernement Edith Cresson (mai 1991-avril 1992)

Ministre délégué auprès du ministre de l'Industrie et du Commerce extérieur chargé du Commerce extérieur du gouvernement Pierre Bérégovoy (juin 1992-mars 1993)

Officier de l'Ordre National de la Légion d'Honneur.

Officier de l'Ordre National du Mérite.

- ❖ 1. Un nouveau groupe né le 1^{er} janvier 2009
- ❖ 2. Quatre métiers, Retraite, Prévoyance, Santé, Epargne, et une vocation, l'Action sociale
- ❖ 3. L'International : un positionnement unique
- ❖ 4. L'accompagnement des entreprises

- ❖ 1. Un nouveau groupe né le 1^{er} janvier 2009

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT - né de la fusion, au 1^{er} janvier 2009 du Groupe TAITBOUT et du Groupe NOVALIS - compte aujourd'hui 2 200 collaborateurs, répartis sur près de 30 sites en France et dans les TOM (Centres de gestion et Délégations commerciales).

Le Groupe se distingue par son offre complète de protection sociale pour les salariés expatriés.

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT se compose de :

- deux institutions de retraite ARRCO – **Nov. RS, CIRSIC** – et de deux institutions de retraite AGIRC – **Nov. RC, CIRCIA**,
- deux institutions de retraite ARRCO et AGIRC dédiées à la protection sociale des salariés expatriés : la **CRE** et l'**IRCAFEX**,
- trois institutions de prévoyance **NOVALIS Prévoyance, TAITBOUT Prévoyance** et **La BOÉTIE Prévoyance**.

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT comprend par ailleurs une société de courtage d'assurances et de prestations de services, **TAITBOUT Pluriel**.

Les institutions de prévoyance sont aussi membres du groupement paritaire de prévoyance **NETIMA** et détiennent majoritairement le capital de la société d'assurance **ETIKA**.

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT en chiffres :

- **Retraite** : 3^{ème} rang en retraite complémentaire - 3 900 000 actifs et retraités - 165 000 entreprises - 5 500 M€ de cotisations encaissées – 7 300 M€ d'allocations versées
- **Assurance de Personnes** : 5^{ème} groupe paritaire en Assurance de personnes - 700 000 actifs et retraités - 18 500 entreprises - 900 M€ de cotisations encaissées - 730 M€ de prestations versées (Hors charges de provision)

Références clients

Retraite – Assurance de Personnes, plus de 180 000 entreprises, des TPE aux Grands Comptes, dans différents secteurs :

Accor, Afpa, Air France-KLM, Air Calédonie, Air Tahiti, Alcatel-Lucent, Alstom, Areva, Auchan, BHV, Caisses d'Epargne, CCI, CEA, Coca-Cola, Cofinoga, Danone, France Telecom, IBM, JCDecaux, Legrand, Monnoyeur, Natixis-Banques Populaires, Nexans, NRJ, Otis, Primagaz, Safran, Samsung, Savelys, Schlumberger, Shell, Siemens, Sony Ericson, Thales, Total, 3M, UCPA...

A l'international, l'accompagnement des salariés expatriés pour :

Accor, Alcatel, CIT, Alstom, Auchan, CFAO, Coface, Ernst & Young, Groupe Danone, JCDecaux, Le Méridien, LVMH, Nestlé, Somdiaa, Transports Saga, Vallourec...

❖ 2. Quatre métiers, Retraite, Prévoyance, Santé, Epargne, et une vocation, l'Action sociale

Nos métiers

Depuis 60 ans, le Groupe accompagne les entreprises, les salariés et les retraités à chaque étape importante de leur vie.

La retraite complémentaire est le métier d'origine du Groupe. Il collecte ainsi les cotisations versées par les salariés et leurs entreprises, inscrit les points acquis par les salariés et verse les allocations de retraite.

La Retraite, en chiffres :

- 165 000 entreprises
- 3 900 000 actifs et retraités
- 5 500 M€ de cotisations

À ce cœur de métier, le Groupe a adjoint une activité d'épargne-retraite et d'épargne salariale.

À la différence des retraites complémentaires qui sont obligatoires pour préserver un revenu au moment de la cessation d'activité, il s'agit de dispositifs de capitalisation auxquels adhèrent volontairement l'entreprise et le salarié pour le versement à terme d'une rente ou d'un capital. Ces deux volets de constitution d'un disponible financier pour la retraite s'inscrivent dans une logique de parfaite complémentarité.

Le Groupe propose également différentes solutions :

- pour la couverture des risques incapacité (maladie, maternité, arrêts de travail), invalidité, et décès, en France et à l'international. Il a en effet conçu des offres spécifiques pour les salariés français expatriés ou détachés à l'étranger qui complètent sa gamme destinée aux salariés métropolitains.

- pour les garanties de frais de santé (remboursement des frais médicaux, d'hospitalisation, de soins dentaires ou d'optique) aux salariés et retraités métropolitains, détachés ou expatriés, en complément des régimes de base.

L'Assurance de Personnes, en chiffres :

- 18 500 entreprises
- 700 000 actifs et retraités
- 900 M€ de cotisations


NOVALIS est la marque commerciale
du Groupe NOVALIS TAITBOUT.

Notre vocation

L'Action sociale du Groupe NOVALIS TAITBOUT peut apporter un soutien exceptionnel aux salariés ou retraités de ses entreprises clientes confrontés à des situations difficiles déstabilisant leur équilibre financier ou familial, sous forme :

- **d'aides individuelles** : pour l'éducation des enfants, l'amélioration ou l'adaptation du logement, le maintien à domicile, pour faire face aux situations de rupture (perte d'un proche, chômage)...
- de **réalisations collectives** : accueil des personnes malades, handicapées ou dépendantes dans des structures spécialisées, actions de prévention face à la dépendance, soutien à la recherche médicale (Institut Pasteur), à des associations (jaccede.com)...

❖ 3. L'International : un positionnement unique

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT offre une protection sociale aux expatriés partout dans le monde depuis plus de 40 ans, dès lors qu'ils sont salariés sous contrat avec une entreprise française ou étrangère.

Les salariés expatriés bénéficient ainsi à titre volontaire et facultatif de la continuité du système français de protection sociale.

Cette offre couvre trois volets de l'activité du Groupe : la retraite, la prévoyance et la santé. L'activité retraite est gérée par les deux institutions du Groupe dédiées aux salariés expatriés : la Caisse de retraite pour la France et l'extérieur (CRE) et l'Institution de retraite des cadres et assimilés de France et de l'extérieur (IRCAFEX).

Cette spécificité s'adresse également aux salariés :

- des TOM, en complément des régimes de base locaux (la CAFAT en Nouvelle-Calédonie, la CPS en Polynésie française et à Saint-Pierre-et-Miquelon),
- des entreprises étrangères sans établissement en France (Esef),
- des ambassades, consulats, délégations... relevant du régime vieillesse de la Sécurité sociale.

L'international, en chiffres

. **2 500 entreprises clientes à l'international** en retraite, prévoyance, et santé

. **40 000 salariés et ayants droit couverts**

. **17 M€ de chiffre d'affaires**

. **Une désignation des institutions CRE et IRCAFEX**, spécialistes de la gestion de la retraite ARRCO-AGIRC à l'international

. **Une gestion unique nominative et trimestrielle** (réglementation européenne)

❖ 4. L'accompagnement des entreprises

L'intelligence économique

Exposées à la mondialisation, les entreprises françaises doivent s'efforcer de rebondir pour assurer leur croissance. Parallèlement, c'est du développement des emplois que dépend la bonne santé des régimes sociaux.

Partant de ce constat et dès 2006, le Groupe a opté pour un positionnement original décliné au travers d'une **démarche de sensibilisation des entreprises à l'intelligence économique** par la mise en place d'actions d'information sur ce thème et l'accès à un réseau d'experts reconnus.

Un partage d'information qui s'est tout d'abord fait par le biais d'une newsletter électronique mensuelle et de tables rondes réunissant experts et chefs d'entreprise.

Cette démarche se poursuit désormais au travers du partenariat du Groupe avec la Commission Intelligence économique du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CNCCEF).

Partenaire du tome 2 du guide *Veiller futé à l'international*, qu'il offrira à ses clients, le Groupe NOVALIS TAITBOUT permettra également à ces derniers d'assister aux séminaires organisés dans toute la France par le CNCCEF.

Sa spécificité à l'international et le développement de ses entreprises clientes sur les marchés extérieurs confère au Groupe une légitimité évidente à accompagner ses clients dans ce domaine.

Les Rencontres de la Mobilité Internationale

Le Groupe NOVALIS TAITBOUT convie depuis 2 ans, en juin, les décideurs de la fonction RH à une journée de débats sur leur fonction et les grands enjeux et questions liés à la mobilité internationale. Conférences plénières et ateliers thématiques permettent aux participants d'échanger entre pairs et de bénéficier des retours d'expériences, bonnes pratiques et conseils d'experts, pour préparer leurs collaborateurs aux missions à l'international. Des focus-pays viennent compléter les analyses en donnant des clés de lecture plus interculturelles.

Les conférences, animées par des intervenants de haut niveau, abordent les questions opérationnelles et stratégiques des DRH, confrontés à des profils de plus en plus internationaux dans leur entreprise et à une nécessaire évolution de leur fonction.

La 2^{ème} édition des Rencontres de la Mobilité Internationale se déroulera le 8 juin 2009 au Pré Catelan.