

CCI International ACTIVITÉS 2007



I
N
F
O
R
M
A
T
I
O
N

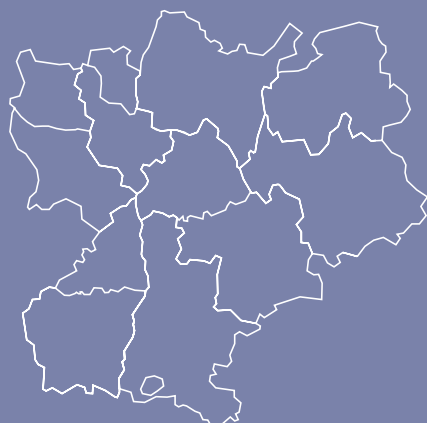


D
I
A
G
N
O
S
T
I
C



A
C
C
O
M
P
A
G
N
E
M
E
N
T

- AIN
- ARDÈCHE MÉRIDIONALE
- NORD-ARDÈCHE
- DRÔME
- GRENOBLE
- NORD ISÈRE
- ROANNAIS
- SAINT-ÉTIENNE / MONTBRISON
- LYON
- BEAUJOLAIS
- SAVOIE
- HAUTE-SAVOIE



Les CCI de Rhône-Alpes, premier réseau d'acc

Edito

L'international est devenu un passage obligé pour un grand nombre d'entreprises qui doivent impérativement conquérir des parts de marché hors de leurs frontières pour maintenir leur croissance. Je crois que, dans l'ensemble, les chefs d'entreprise ont intégré cette donne.

C'est quand il faut passer à la phase opérationnelle – l'approche, la connaissance des marchés étrangers, les contacts, la recherche de clients, de distributeurs, de partenaires... – que l'exercice s'avère plus difficile.

Faire ses premiers pas à l'export n'est pas chose aisée. Pour réussir, il faut savoir bien s'entourer afin de disposer de la bonne information, du bon conseil, du bon accompagnement au bon moment. Les CCI, qui sont gérées par des chefs d'entreprise dont de nombreux exportateurs, le savent bien.

Forts de nos expériences, nous mettons en place des solutions concrètes pour aider toutes les entreprises à conforter leur développement à l'international ou à faire leurs premiers pas à l'export.

Cela va de la simple information à l'accompagnement personnalisé ; d'un rendez-vous d'expert à l'organisation clé en main d'une mission commerciale.

En 2007, 5 825 entreprises ont ainsi bénéficié des services des CCI à l'international. Nous sommes plus que jamais aux côtés des entreprises qui veulent grandir en conquérant de nouveaux marchés. Alors, avec votre CCI, je vous en prie, OSEZ L'INTERNATIONAL !



Jean-Paul MAUDUY,
Président de la
CRCI Rhône-Alpes

Sondage CSA sur l'internationalisation des PME : les CCI en tête

Il ressort d'un sondage exclusif réalisé par le CSA(*) pour le compte de l'ACFCI qu'une PME sur trois est en relation d'exportation, d'importation ou implantée à l'international et qu'une sur cinq envisage de se développer à l'étranger. Parmi les entreprises travaillant déjà à l'international, 88 % sont en contact avec des pays proches (Union européenne et plus particulièrement ceux de la zone euro).

Ce sondage met en lumière le rôle central des Chambres de commerce et d'industrie dans le développement international des PME. En effet, 43 % des dirigeants ayant développé des relations avec l'étranger ou souhaitant en établir ont cité spontanément le réseau des CCI en France parmi les acteurs dont l'une des missions est d'accompagner le processus d'internationalisation des entreprises françaises. Les autres organismes mentionnés sont la COFACE (33 %), les banques (25 %) et le réseau des Chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (20 %).

Le réseau des CCI en France est le mieux noté sur de nombreux points : compréhension des intérêts des entreprises, connaissance de l'environnement juridique et commercial des marchés, accompagnement personnalisé, proximité avec les préoccupations des entreprises, bonne information sur le processus d'internationalisation.

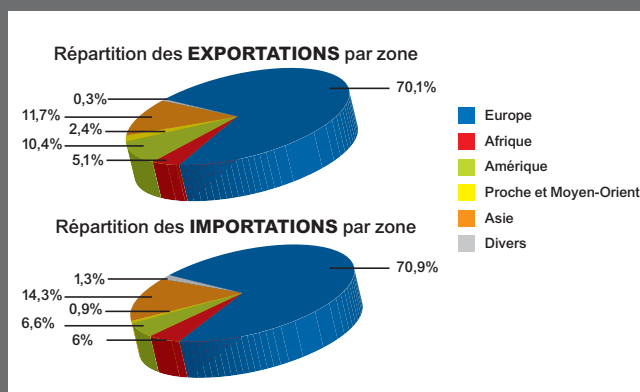
(*) Sondage réalisé par téléphone du 29 octobre au 8 novembre 2007, auprès d'un échantillon de 500 dirigeants de PME françaises de 20 à 499 salariés constitué d'après la méthode des quotas.

Le commerce extérieur de Rhône-Alpes en 2007 : un excédent de 7 milliards d'euros

En 2007, les exportations de Rhône-Alpes ont augmenté de 4,6 % pour atteindre 45,2 milliards d'euros tandis que ses importations ont progressé de 5,7 % et se sont élevées à 38,2 milliards d'euros. La région Rhône-Alpes dégage donc un excédent de son commerce extérieur de 7 milliards d'euros alors qu'au niveau national, on enregistre un déficit record de 39,2 milliards d'euros.

Cinq grands secteurs dominent à la fois les exportations et les importations : composants électriques, chimie, équipements mécaniques, automobile et produits métalliques.

Le premier pays client reste l'Allemagne (14 % des échanges) suivi de l'Italie (10,7 %), de l'Espagne (9,2 %) et des Etats-Unis (7,3 %). En ce qui concerne les importations, l'Italie et l'Allemagne arrivent à égalité avec 16,5 % chacun de nos importations, suivis par la Chine (6,4 %) et la Belgique (5,8 %).



Accompagnement des entreprises à l'international

Des prestations sur mesure

Information sur les marchés étrangers, sur la réglementation et le droit du commerce international, organisation d'actions collectives à l'étranger, conseil individualisé... L'appui des CCI de Rhône-Alpes aux entreprises est multiforme et peut être conçu sur mesure en fonction des besoins exprimés, du degré de développement à l'international des entreprises, de leur secteur d'activité... Les CCI proposent également un appui personnalisé pour aider les nouveaux exportateurs à mettre en place un plan d'action pour leur développement à l'international.

Un sondage réalisé en janvier 2008 auprès d'un panel d'entreprises du Rhône ayant une activité à l'international confirme que ces prestations correspondent bien aux attentes des entreprises : celles les plus attendues sont en effet les informations sur les clients et les marchés (62 %), sur les financements (61 %), sur la réglementation et les aspects juridiques du commerce international (53 %).

5 825 entreprises ont bénéficié en 2007 des services de CCI International

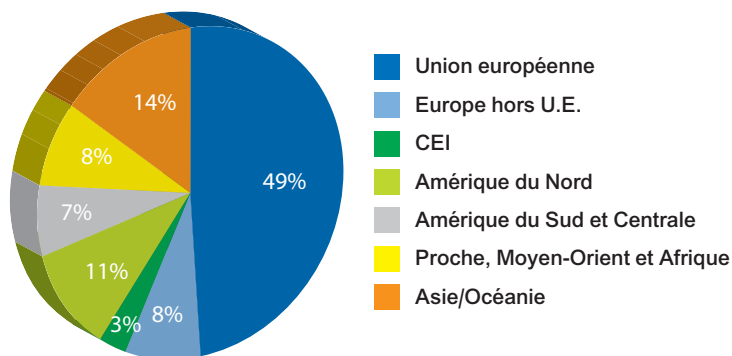


Les chiffres clés 2007 de CCI International

- 3 197 entreprises ont participé à **286 réunions d'information** géographique ou thématique.
- 220 entreprises ont rencontré **249 professionnels de 18 pays**.
- 309 entreprises ont participé à **40 missions ou salons à l'étranger**.
- **3 490 rendez-vous de conseils individuels** ont été organisés pour 2 188 entreprises.
- **141 808 formalités export** (visas, carnets ATA) ont été délivrées.
- **29 actions de sensibilisation et d'accompagnement** pour les nouveaux exportateurs ont été organisées pour 180 entreprises.

Au total, **5 825 entreprises** différentes ont bénéficié des services des CCI de Rhône-Alpes pour leur développement international.

Destination des entreprises



Zoom sur : Parole d'export

L'actualité du commerce international sous forme de journal TV. Pour aborder les aspects concrets de l'international, les CCI de Rhône-Alpes ont organisé, à l'occasion du salon Classe Export en novembre 2007, une soirée « Parole d'export ». Les différentes chroniques étaient proposées sous forme d'un journal TV : brèves, revue de presse, reportages, témoignages, météo des affaires... Ces séquences ont permis de présenter de manière dynamique et conviviale différents aspects techniques du commerce international : appui aux nouveaux exportateurs, la francophonie économique, les risques pays en Russie, Ukraine et Kazakhstan, la logistique internationale. Des témoignages d'entreprises (A. Raymond, CK Industries, Prisme, Archetype, Hydrocalade) ont illustré chaque rubrique. Avec 183 participants, cette soirée a rencontré un vif succès de par ce concept innovant, original et dynamique, créé et réalisé par la CCI de Saint-Etienne/Montbrison.



Des actions locales...

Roannais

Forum international

« Lors du Forum international organisé par la CCI du Roannais en juin 2007, 18 entreprises ont rencontré les acteurs institutionnels du Commerce Extérieur en Rhône-Alpes sous forme d'entretiens pré-gérés. Ce rendez-vous plébiscité par les nouveaux exportateurs a aussi été l'occasion de faire plus ample connaissance avec les Conseillers du Commerce Extérieur lors de l'intervention remarquée de leur Président, Pascal Nadobny. »



Beaujolais

Club International Beaujolais

« La CCI du Beaujolais a lancé le Club International Beaujolais en février 2007. Cette 1^{ère} édition a réuni une quinzaine d'entreprises. Ce club a pour objectif de rassembler les entreprises, de tout secteur, qui exportent et/ou importent. Les chefs d'entreprise viennent s'informer, échanger, partager des expériences. La CCI a élaboré à cette occasion une cartographie des entreprises locales implantées à l'étranger. Ces dernières pourront "porter" d'autres entreprises néo-exportatrices sur un marché à l'image de la société Emball'Iso implantée en Chine. »



Emball'Iso implantée en Chine. »

Saint-Etienne/Montbrison

La Coupe du Monde de Rugby et le Contact Club International

« La CCI a organisé des rendez-vous d'affaires avec les représentants du Portugal, de l'Ecosse, des USA et de l'Italie jouant à Saint-Etienne dans le cadre de la Coupe du Monde de Rugby. A cette occasion, elle a également accueilli les Ambassadeurs des USA et du Portugal ainsi que le Consul de Grande-Bretagne. Plus de 400 entreprises ligériennes ont pu ainsi nouer des contacts fructueux. »



Lyon

Europasia

« La 2^{ème} édition d'EUROPASIA organisée en avril 2007 a permis de mettre en valeur les opportunités des marchés asiatiques. Cet événement a mobilisé l'ensemble des acteurs publics (Union européenne, Région Rhône-Alpes, Grand Lyon) et privés (HSBC, DS Avocats, Renault Trucks, Board of Investment Thaïlande, CCE, OSCI). Au final, plus de 500 personnes provenant de 15 pays européens et asiatiques ont assisté aux séminaires thématiques organisés pendant les 3 jours de la manifestation et plus de 200 entreprises ont eu l'opportunité de rencontrer des partenaires potentiels lors des 1 000 rendez-vous préprogrammés. »



Ardèche Méridionale et Nord-Ardèche

Journée Chine

« Les CCI de l'Ardèche Méridionale et de Nord-Ardèche ont organisé conjointement en juin 2007 une journée-pays avec la collaboration de la Chambre de commerce et d'industrie française en Chine, avec pour thématique : "La Chine, une opportunité pour l'agroalimentaire et les équipements agroalimentaires français". Cette conférence a été suivie de rendez-vous individuels pour les entreprises envisageant une prospection sur ce marché. »



... pour aller plus loin

Ain

Réalités d'Export

« L'objectif de la CCI de l'Ain est d'amener un plus grand nombre d'entreprises à l'international. Dans ce cadre, elle a organisé en octobre 2007 la 1^{ère} édition de "Réalités d'Export", une soirée dédiée au développement à l'international qui a réuni 150 personnes. Avec la participation d'ERAI, des Chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger et des Conseillers du Commerce Extérieur, "Réalités d'Export" a mis en avant les savoir-faire des exportateurs de l'Ain. »



Haute-Savoie

Forum de la réussite commerciale

« La 2^{ème} édition de ce Forum, en octobre 2007, a démontré l'intérêt croissant des entreprises haut-savoyardes à se développer à l'international. Le programme de cette journée construit autour de témoignages de chefs d'entreprise, de découverte de plus de 11 pays, d'ateliers et de conférences thématiques, de consultations individuelles, a permis de répondre aux attentes des 300 visiteurs. La CCI de la Haute-Savoie s'est véritablement inscrite comme facilitateur pour impulser le développement des entreprises à l'international. »



Nord Isère

Forum Med-Allia

« La 1^{ère} édition du Forum MED-ALLIA a eu lieu en février 2007 à Casablanca. La CCI Nord Isère a accompagné six entreprises qui ont pu rencontrer grâce à des rendez-vous ciblés leurs futurs partenaires venus essentiellement du Maroc mais aussi de Tunisie, d'Algérie, de Mauritanie, d'Egypte et de Libye. Au total, 428 entreprises dont 200 françaises étaient présentes et plus de 4 800 rendez-vous ont été organisés. »

FORUM MED-ALLIA
Forum Méditerranéen de Développement des Entreprises

Savoie

Club Maghreb

« La CCI de la Savoie anime depuis 10 ans le Club Maghreb qui regroupe une vingtaine d'entreprises travaillant avec l'Algérie, le Maroc ou la Tunisie. Des rencontres régulières permettent de favoriser les échanges, d'organiser conjointement des missions ou l'accueil d'acheteurs de ces pays ainsi que des rencontres avec des experts. Une démarche vient d'être mise en place pour regrouper les compétences par filière et ainsi aller plus loin dans la mutualisation entre entreprises membres et l'élargissement de ce Club. »



Drôme

S.T.E.P.

« La CCI de la Drôme a piloté le projet européen S.T.E.P. (Sustainable Technology for Economic Processing). Il a réuni 7 partenaires de France, Espagne, Italie, Grèce et Maroc. Afin de faciliter l'intégration de technologies propres et sobres au sein des PME du secteur agroalimentaire, une méthodologie a été élaborée avec un auto diagnostic et un outil d'aide à la décision. Dix-huit entreprises européennes ont adapté leur process sur la base de la méthodologie S.T.E.P. »



Grenoble

Talents partagés

« A l'occasion de ses 20 ans, Grex a édité le livre "Talents partagés". Vingt belles histoires d'entreprises et messages d'experts à déguster pour entendre le plaisir d'entreprendre et de se développer à l'international. Des mots vrais, porteurs d'espoir, sur nos maux. Grex, le centre de commerce international de la CCI de Grenoble, lieu de rencontre des passionnés de l'international, en partenariat avec les meilleures compétences, a souhaité faire partager aux entreprises ces talents et ouvrir quelques pistes de réflexion sur les enjeux d'aujourd'hui et de demain. »



Des actions régionales pour aller plus loin...

Des programmes régionaux soutenus par la Région Rhône-Alpes

Accompagnement des Nouveaux exportateurs

Les CCI de Rhône-Alpes proposent un accompagnement personnalisé aux entreprises qui souhaitent se lancer sur les marchés internationaux ou qui réalisent des opérations ponctuelles à l'export.

Objectif Export
RHÔNE-ALPES

Objectif Export High-Tech
RHÔNE-ALPES



Les programmes Objectif Export, Objectif Export High-Tech et Valid'export permettent de bâtir ou valider un projet export en définissant un plan d'action. Après une phase de diagnostic, les entreprises réalisent ainsi les premiers pas à l'export avec le coaching d'un expert. Ces programmes sont soutenus financièrement par la Région Rhône-Alpes qui met également à la disposition des entreprises une subvention spécifique (Aide au Déploiement à l'Export).

OPTILOG

Pour mieux maîtriser les coûts et risques des opérations logistiques internationales

Ce programme est une formation-action destinée aux décideurs soucieux de mesurer les coûts de leurs opérations logistiques à l'international, d'identifier les risques afférents et d'optimiser les flux de marchandises à l'export ou à l'import. Un spécialiste de la logistique accompagne les entreprises pour la réalisation d'un diagnostic et la mise en œuvre d'un plan d'action.

Veille Marchés Publics européens

Ce programme vise à faciliter l'accès à la commande publique dans les 27 Etats membres de l'Union européenne. Il se décompose en 3 phases : formation collective, rendez-vous individuel, veille personnalisée vous permettant de recevoir quotidiennement les appels d'offres de votre secteur. Il permet de soumissionner aux appels d'offres mais aussi de constituer une base commerciale, de surveiller les appels d'offres remportés par des concurrents.

Rhône-Alpes Région

Rhôneallexport : l'agenda de l'exportateur

Il recense les actions à l'international proposées par les CCI de Rhône-Alpes et leurs partenaires : réunions d'information, missions et salons à l'étranger, accueil de professionnels étrangers, rendez-vous avec des experts... Rhôneallexport est diffusé tous les deux mois sous forme papier et est également disponible en ligne <http://www.rhonealpes.cci.fr/competences/international/rae/index.php>



Savoir Etre à l'export

Les guides du Savoir Etre à l'export « Travailler avec » les Américains, les Allemands, les Britanniques, les Polonais, les Russes, les Chinois, les Indiens, les Algériens abordent l'essentiel des règles d'usage à connaître pour développer ses affaires à l'étranger. Ils sont disponibles gratuitement auprès de votre CCI.



...ils sont allés plus loin...

Camptocamp

Le Bourget du Lac (73)

Société de services en logiciels libres

« ...bâtir un plan d'action ... »

« Nous avons une vision et des perspectives à l'international mais pas de plan d'action établi. Le programme Valid'Export nous a permis de bénéficier du recul et de l'expérience des conseillers de la CCI de la Savoie et de bâtir un plan d'action réel. L'accompagnement de la Chambre de commerce tuniso-française à Tunis nous a aussi permis de mieux appréhender les spécificités du marché tunisien et nous avons pu ainsi mieux nous préparer.

Par leur intermédiaire, nous avons rencontré les acteurs tunisiens incontournables de notre secteur d'activité et dégagé de réelles synergies. »

David Jonglez,
Directeur associé



Surgical IOC

Saint-Etienne (42)

Prothèses pour le traitement des hernies et éventrations

« Une organisation irréprochable, une convivialité unique. »

« Notre entreprise a participé à la mission organisée dans les Pays Baltes par la CCI de Saint-Etienne/Montbrison en juin 2007. Cette mission nous a permis de visiter 3 pays en 5 jours - la Lituanie, l'Estonie et la Lettonie – de manière efficace et rentable. Nous avons obtenu 15 contacts pertinents dont des chirurgiens leaders et / ou pionniers, créateurs et acteurs du marché des anneaux pour la chirurgie de l'obésité. Une organisation irréprochable, une convivialité unique. »

Laurence De Monterno,
Responsable export



MSK Emballage

Reyrieux (01)

Suremballage de palettes

« ... obtenir les réponses et les éclairages attendus ... »

« Notre entreprise a participé à plusieurs réunions du programme des Ateliers Techniques Export de la CCI de l'Ain. Ces ateliers nous permettent d'obtenir les réponses et les éclairages attendus sur les techniques du commerce international. Le format proposé par la CCI répond bien aux attentes des entreprises car les réunions sont courtes, se tiennent régulièrement et sont animées par des intervenants de qualité. »

David Jonglez,
Directeur associé



Bostik

Privas (07)

Colles et Mastics

« ... sensibilisation aux techniques du commerce international ... »

« La demi-journée de sensibilisation aux techniques du commerce international, proposée gratuitement par la CCI de l'Ardèche Méridionale, nous a permis d'initier nos assistantes commerciales à leurs nouvelles fonctions export et a fait remonter leurs besoins en formation dans ce domaine. »

Angélique Escalier,
Assistante Ressources Humaines



...ils témoignent

Samm

Saint Sorlin en Valloire (26)

Fabrication d'appareils à pression pour la chimie et la pétrochimie

« ... nous a permis de juger de l'intérêt d'être présent en Algérie ... »

« Le savoir-faire important de notre entreprise nous a incités à nous tourner vers un pays où cette activité est en développement. Avec la CCI de la Drôme, nous avons étudié les différents aspects du marché algérien et mis en place un cahier des charges spécifique à nos attentes. Un consultant spécialisé sur ce marché a été ensuite sélectionné et nous a accompagnés sur place pour rencontrer les entreprises algériennes. Le travail effectué a été bénéfique car il nous a permis de juger de l'intérêt d'être présent en Algérie tout en nous déchargeant de la partie commerciale en amont. »



Joseph Mancini,
Dirigeant

Carole Grey

Riorges (42)

Prêt-à-porter Féminin

« La mission constituait un cadre idéal pour approcher le marché russe du prêt-à-porter. »

« La mission co-organisée par les CCI du Roannais et de Pau à Moscou et à Saint-Petersbourg constituait pour une PME comme la nôtre un cadre idéal pour approcher le marché russe du prêt-à-porter. Depuis, nous participons au salon CPM (Collection Première Moscou) avec un agent russe recruté lors de la mission. Nous commençons nos premières exportations vers ce marché prometteur mais très complexe et réglementé. »

Roger Chanroux,
Président



All Tec

Civrieux d'Azergues (69)

Fabrication de joints hydrauliques en matériaux composites

« ... suite aux rencontres d'affaires, une commande a d'ores et déjà été livrée. »

« All Tec a participé aux rencontres d'affaires organisées en mai 2007 à Nitra en Slovaquie à l'occasion du salon industriel MSV dans le cadre du programme européen MORE COOPERATION dont la CCI de Lyon était pilote. Nous avons noué des liens avec 3 nouveaux clients. Une commande a d'ores et déjà été livrée. »

Robert Dugenetay,
Dirigeant



Siebec

Fontaine (38)

Fabrication de pompes et d'appareils pour la filtration de liquides corrosifs

« ... une équipe toujours disponible et très réactive. »

« Grex nous accompagne depuis de nombreuses années dans notre développement international et dernièrement pour notre prospection des marchés roumain et hongrois. Nous avons beaucoup de chance d'avoir Grex à proximité avec une équipe toujours disponible et très réactive. Siebec (80 salariés) réalise 70 % de son CA à l'export. Notre entreprise a reçu le prix de la PME française la plus performante à l'export, en novembre 2007, lors du centenaire de l'Union des Chambres de Commerce Françaises à l'Étranger (prix Coface/Uccife). »

Pascal Moirand,
Directeur marketing
et développement
international



Ils sont allés plus loin, ils témoignent

Polytrame

Saint Savin (38)

Fabrication de toiles de filtres presse
et autres tissus à usage technique

« ... prendre le recul nécessaire ... »

« Après avoir repris Polytrame en octobre 2006, j'ai engagé en juin 2007 une réflexion sur la stratégie export avec la collaboration de la CCI Nord Isère. La formation Objectif Export a été l'occasion de prendre le recul nécessaire pour faire un état des lieux et pour construire un plan d'action export en adéquation avec nos moyens de production et nos capacités humaines. Nous avons pu identifier rapidement les gammes de produits et les marchés sur lesquels notre stratégie export reposera dans les 5 prochaines années. »

Jérôme Raillard,
Président Directeur Général



Fluides Pétrole Services

Peaugres (07)

Conception, fabrication et installation d'équipements
pour le transport, stockage et distribution du GPL

« ... l'entreprise est prête à aborder l'international. »

« Le programme Valid'Export proposé par la CCI Nord-Ardèche nous a permis d'engager une réflexion sérieuse sur le potentiel à l'export de l'entreprise : produit, marché, aspect commercial. Nous avons pu ainsi valoriser la présentation de l'entreprise, de son savoir-faire et de ses atouts. Le choix des pays export, notre positionnement et la préparation du budget ont été des étapes nécessaires. A l'issue de ce travail collaboratif, l'entreprise est prête à aborder l'international. »

Tony Mendès, Gérant



ACD

Rumilly (74)

Fabricant d'emballages pharmaceutiques

« ... nous poser les bonnes questions ... »

« Sans aucune expérience de l'export, nous souhaitions commercialiser notre procédé innovant en Amérique du Nord et en Europe. La CCI de la Haute-Savoie nous a orientés sur la prestation « Objectif Export ». Ce programme nous a permis de nous poser les bonnes questions, d'ordonner les priorités pays et de mettre en évidence les limites de nos ressources financières et de notre organisation. Nous avons bâti un projet cohérent avec nos objectifs. Nous avons également

bénéficié du réseau d'experts de la CCI pour la mise en relation avec des clients étrangers et la mise en place d'une assurance prospection. »

Eric Doucet,
Dirigeant



Château de Montmelas

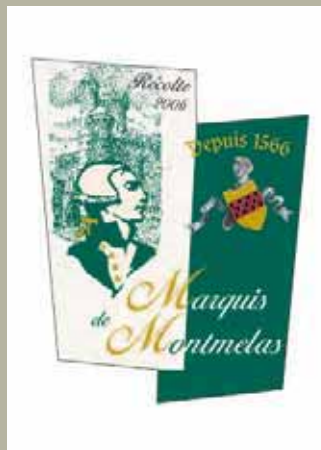
Montmelas (69)

« ... structurer notre démarche. »

« J'ai eu l'occasion de participer à la formation export proposée par la CCI du Beaujolais qui a donné corps au projet de développement international de notre société. Les différents supports apportés par les sessions en groupe ainsi que l'étude individuelle de notre projet nous ont permis de structurer notre démarche. Bien que n'étant pas spécialistes de la viticulture, les intervenants, très compétents, se sont rapidement adaptés aux spécificités de ce secteur.

Je suis très satisfaite de cette formation et la recommande volontiers à une entreprise voulant se lancer à l'export. »

Delphine d'Harcourt,
Chargée de l'export



Oser l'international, c'est plus facile avec sa CCI

- Comment structurer mon projet à l'international ?
- Comment obtenir de l'information sur le potentiel d'un pays pour mes produits ?
- Comment participer à des missions commerciales ou à des salons à l'étranger ?
- Mon entreprise a-t-elle droit à des aides pour son développement à l'export ?
- Quelles sont les formalités à accomplir pour vendre en Europe, hors Europe ?
- Comment renforcer la compétence de mon personnel à l'international ?



Plus nous sommes proches, plus vous allez loin !

Ain

Anne-Marie Laboucheix
Tél. 04 74 32 13 00 - amlaboucheix@ain.cci.fr

Ardèche Méridionale

Julie Duchamp
Tél. 04 75 35 72 52 - julie.duchamp@aubenas.cci.fr

Beaujolais

Alain Wucher - Christophe Blanc
Tél. 04 74 62 73 16/00 - awucher@villefranche.cci.fr
cblanc@villefranche.cci.fr

Drôme

Gabrièle Gachet
Tél. 04 75 75 70 23 - g.gachet@drome.cci.fr

Grenoble

Odile Arnould
Tél. 04 76 28 28 47 - eliane.chappel@grex.fr

Haute-Savoie

Nathalie Perrin
Tél. 04 50 33 72 79 - nperrin@haute-savoie.cci.fr

Lyon

Bruno Chiaverini
Tél. 04 72 40 59 26 - chiaverini@lyon.cci.fr

Nord-Ardèche

Emmanuel Castanier
Tél. 04 75 69 27 22 - emmanuel.castanier@annonay.cci.fr

Nord Isère

Sandrine Buathier
Tél. 04 74 95 24 22 - s.buathier@nord-isere.cci.fr

Roannais

Frank Tournery
Tél. 04 77 44 54 28 - f.tournery@roanne.cci.fr

Saint-Etienne/Montbrison

Jean-Luc Chapelon
Tél. 04 77 43 04 55 - jean-luc-chapelon@saint-etienne.cci.fr

Savoie

Claudine Attanasio
Tél. 0820 22 73 73 - c_attanasio@savoie.cci.fr

CRCI Rhône-Alpes

Michel Beyet
Tél. 04 72 11 43 34 - beyet@rhone-alpes.cci.fr



CRCI Rhône-Alpes
75, cours Albert Thomas
69447 Lyon cedex 03

Tél. 04 72 11 43 43 - Fax : 04 72 11 43 62

ccri@rhone-alpes.cci.fr - www.rhone-alpes.cci.fr

CRCI
Rhône-Alpes