

PAGE 2

REDISTRIBUTION DES CARTES SUR LE MARCHÉ INDIEN



En Inde, le secteur de la distribution pourrait être libéralisé, donc s'ouvrir aux divers opérateurs étrangers aujourd'hui en butte à une réglementation très restrictive. À la clé, un gigantesque marché aux perspectives particulièrement prometteuses.

PAGE 3

LA BATAILLE DU CIEL AUX ÉTATS-UNIS



Le secteur de l'aéronautique aux États-Unis est dominé par une guerre commerciale pour les moyen-courriers. Des appareils qui, largement rentabilisés, sont devenus une poule aux œufs d'or pour les deux principaux concurrents, Boeing et Airbus.

PAGE 4

LA BELLE VITALITÉ DES BIOTECHNOLOGIES EN AUSTRALIE



L'Australie fait bénéficier d'un fort soutien le secteur des biotechnologies, tant pour les jeunes entreprises innovantes locales que pour les sociétés étrangères désireuses de s'implanter. Les opportunités sont nombreuses pour les sociétés françaises.

PAGE 4

PRÊT(S) POUR LE PREMIER PAS À L'EXPORT



Les aides publiques à l'exportation constituent une bonne solution pour démarrer sur un marché étranger. Crédit d'impôt, prêt, assurance-prospection... les dispositifs sont de plus en plus variés et nombreux.

> S'INFORMER

- Nos prochaines interventions :
- 19-23 juin, Bordeaux : Vinexpo (salon international du vin et des spiritueux) ;
 - 20-26 juin, Paris-Le Bourget : Salon international de l'aéronautique et de l'espace, avec la présence du directeur d'Altios USA. ■

> SE RENCONTRER

- Nos bureaux étrangers de passage en France. Vous souhaitez un rendez-vous ?
- Altios USA : 20-24 juin,
 - Altios Brésil : 1^{er}-15 juillet,
 - Altios Chine : 4-8 juillet,
 - Altios Australie : 11-15 juillet,
 - Altios Inde : 18-22 juillet. ■

> NOUVEAU



Altios International s'implante au Mexique. Découvrez notre bureau en page 3.

Altios International - France

Nantes : Zac de La Pentecôte, 8, rue Jean-Rouxel 44700 Orvault · Tél. : 02 40 35 18 28 · fax : 02 40 35 18 38
Lyon : parc du Chater, Bât. E2, 33, rue de Belissen 69340 Francheville · Tél. : 04 78 75 10 01 · fax : 04 78 75 58 95
Paris : 29, rue de Marignan 75008 Paris · Tél. : 01 53 83 09 28 · fax : 01 53 83 09 17
Mél. : info@altios-international.com · Internet : www.altios-international.com

Au cœur du nucléaire chinois

La société CTI, installée à Beaumont-Hague, a choisi Altios International pour implanter sa filiale ACPD en Chine. Cela alors qu'une nouvelle réglementation concerne les fournisseurs de l'industrie nucléaire.

Le spécialiste de la chaudronnerie, de la tuyauterie et du montage de pièces à destination du nucléaire ACPD a décidé d'implanter une nouvelle usine en Chine pour développer ses résultats sur un marché où il est déjà présent grâce à un partenaire local. Il s'agit aussi, pour cette société, de s'adapter aux attentes de Pékin : le gouvernement, qui

entend réaliser une dizaine de réacteurs par an pendant 20 ans, souhaite que toutes les pièces servant à ces constructions soient fabriquées sur son territoire.

Projet

Sans représentant sur place, ACPD a mandaté Altios International pour l'ensemble de son projet (étude de la meilleure structure juridique à mettre en place, construction, animation d'un réseau de partenaires...). Entourés des cabinets d'avocats Lefèvre Pelletier & Associés et d'ingénierie SIP Project Management, les consultants d'Altios ont réalisé un business plan détaillé qui a permis le financement du projet



L'usine opérationnelle dans un an.

par de grands établissements financiers. Il a ensuite été possible de créer une structure juridique, de s'assurer l'achat du futur terrain après négociation avec les autorités, de réaliser un cahier des charges pour sélectionner les contractants qui réaliseront le site de production et de lancer les procédures de recrutement du numéro deux chinois. ■

Vers une redistribution des cartes sur le marché de détail

En Inde, la distribution pourrait être libéralisée, donc s'ouvrir aux divers opérateurs étrangers. À la clé, un gigantesque marché aux perspectives prometteuses.

En raison d'une réglementation restrictive, les acteurs mondiaux de la distribution ne peuvent aujourd'hui pénétrer le marché de détail indien : dans la distribution monomarque, les étrangers ne peuvent être présents directement que via une joint-venture avec un partenaire indien ; dans le multimarques, leur présence directe est totalement interdite.

Assouplissement

Conçu pour protéger les intervenants nationaux, ce cadre restrictif pourrait toutefois être assoupli. L'État reconnaît que, pour lutter contre l'inflation alimentaire, l'Inde a maintenant besoin d'une distribution moderne et de l'ensemble de la chaîne logistique qui l'accompagne.

C'est un vaste marché qui va s'ouvrir aux acteurs étrangers. Dans ce pays de près de 1,2 milliard d'habitants, la distribution représente 450 milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel. Mieux, ces montants vont croître très vite, au rythme de l'explosion des classes moyennes. On estime qu'il y a en Inde 300 millions de consommateurs, dont 50 seulement pour la distribution de type occidental. ■



Une manne à capter.

- **ZOOM.** En Inde, Altios International constate qu'il est plus facile de faire du commerce par relations que par prospection directe, même si cette dernière reste possible. Souvent, les entreprises étrangères doivent créer leur réseau lors de leurs premières missions de prospection de partenaires ou de clients et sont obligées de commencer par une prospection longue car les relances sont nombreuses. Il faut savoir que l'Inde est un pays où la négociation est indispensable. Une baisse du prix de l'ordre de 5 % est une pratique courante. La distribution demeure désorganisée avec le plus grand nombre de points de vente au monde. Les fabricants indiens utilisent généralement la structure traditionnelle : revendeurs, grossistes, détaillants. ■

Renault annonce le lancement commercial de la Fluence, en Inde. C'est le premier volet de sa nouvelle stratégie sur ce marché en plein boom, dont le constructeur aimerait capter 5 % après 2016. (D'après Reuters.) ■

Lors de son rapport annuel à la Douma, le Premier ministre russe Vladimir Poutine a lancé un défi au gouvernement : faire en sorte de doubler la productivité du travail au cours de la prochaine décennie ! (D'après *La Russie aujourd'hui*.) ■

Dans le cadre de son 12^e plan quinquennal, la Chine veut se doter de "villes durables". Or, elle souffre d'un gros retard dans des domaines comme le recyclage ou le traitement de l'eau. Des opportunités pour les entreprises françaises de ces secteurs. (D'après *La Tribune*.) ■

Avec 40 millions d'internautes pour 200 millions d'habitants, le Brésil est le huitième pays le plus connecté. Son potentiel de croissance attire les géants américains d'internet et les investisseurs. (D'après *Les Échos*.) ■

La part des vins étrangers dans la consommation totale de vin en Australie a atteint la proportion record de 15 %, contre 3 % seulement il y a dix ans. En valeur, la France représente le second marché d'importation en Australie, derrière la Nouvelle-Zélande. (D'après *The Australian Financial Review*.) ■

Les États-Unis, terre de conquête pour les écoles de commerce européennes ? En précurseur, Skéma s'est alliée avec l'Université de Caroline du Nord et installée sur son immense campus de 35 km². (D'après *Les Échos*.) ■

Les présidents du Mexique, du Pérou, de la Colombie et du Chili ont lancé de manière officielle l'Accord du Pacifique. L'un des enjeux est d'être mieux armé face à l'Asie. (D'après *Le Monde*.) ■

Les États-Unis demeurent la principale destination des exportations canadiennes, avec une part de 74,9 % en 2010. L'essentiel des gains est enregistré dans trois catégories, à savoir les combustibles et huiles minéraux, les véhicules automobiles et les pierres et métaux précieux. (D'après *La Tribune*.) ■

> ÉTATS-UNIS

La bataille du ciel

L'aéronautique aux États-Unis est dominée par une guerre commerciale pour les moyen-courriers. Des appareils qui, largement rentabilisés, sont devenus une poule aux œufs d'or.



Des ventes qui s'envolent.

À ma gauche, le B-737 ; à ma droite, l'A320. Le combat entre Boeing et Airbus pour imposer chacun sa gamme de moyen-courriers fait rage. Comme dans le passé pour les très gros-porteurs, la bataille se joue désormais autour des bimoteurs mono-couloir, de 100 à 200 sièges.

Bénéfices

Un secteur vital car ces types d'appareils lancés il y a plusieurs décennies assurent de solides bénéfices aux avionneurs. Qui dit ancienneté

(malgré de considérables évolutions), dit aussi prix plus accessibles. Voilà qui séduit les compagnies à bas

coût. Jamais autant d'avions de mêmes familles n'ont été vendus ! Boeing et Airbus doivent toutefois réfléchir pour proposer de nouvelles perspectives à leurs clients. Avec cette alternative : soit poursuivre la modernisation des gammes existantes, soit présenter des produits radicalement différents et innovants. Tout en surveillant les tiers concurrents... ■

- **EN CHIFFRES.** Boeing, dont le siège se trouve à Chicago, emploie 159 000 personnes aux États-Unis et dans 70 pays. En 2010, l'avionneur a reçu 530 commandes et livré 462 appareils commerciaux. Son usine d'assemblage d'Everett, près de Seattle, forme le plus grand bâtiment du monde en volume. Il s'étend sur 40 ha au sol. Entièrement consacré à l'aviation commerciale, il regroupe les chaînes de production des 747, 767, 777 et 787. ■

> BRÉSIL

Le grand test pour le Grand-Est

Une mission collective CCI Grand-Est a permis à une vingtaine de sociétés françaises de se faire une idée concrète de leurs perspectives de développement au Brésil. L'organisation d'une partie des rendez-vous de prospection avait été confiée à Altios International.



Un exercice de terrain pour des entreprises du Grand-Est.

Fin mai, 21 entreprises des régions Alsace, Lorraine, Champagne-Ardenne et Franche-Comté ont participé à une mission collective CCI Grand-Est au Brésil, organisée à l'initiative des chambres de commerce et d'industrie, en collaboration avec la chambre de commerce France-Brésil, Ubifrance et Altios International.

Ont notamment participé Extenzo (plafonds tendus), Europodium (podium mobile), Grande Forge (ferronnerie d'art), Oury Guye & Fils (instruments chirurgicaux

sur-mesure), Salines d'Évinville (sel artisanal), Huot (raccords pour réseaux d'eau potable) et Fortal (plates-formes de maintenance pour le secteur aéronautique et la construction civile).

Potentiels

Pour ces sept PME, Altios International a mis en place des plannings de rendez-vous qualifiés, après avoir défini les cibles précises : prendre contact avec des distributeurs, des clients potentiels, voire des fournis-

seurs. Toutes ces entreprises ont bénéficié d'un accompagnement lors de leurs rencontres.

Plus de 80 rendez-vous ont permis de valider l'existence de potentiels pour les PME françaises. Certaines sont reparties conscientes qu'il sera difficile de vendre au Brésil sans s'associer avec un partenaire local ; d'autres projettent de revenir sous quelques semaines pour "battre le fer pendant qu'il est chaud". ■

ÉVÈNEMENT



Le Salon du Bourget avec ses 2 000 exposants, ses 340 000 visiteurs, ses 140 aéronaves en présentation aérienne et en exposition, ses 5 000 RDV d'affaires, ses 200 délégations internationales et ses quelque 3 000 journalistes demeure l'événement aéronautique et spatial le plus important au monde.

Alexis Martin, directeur d'Altios USA, sera présent au Salon du Bourget le vendredi 24 juin. ■

UN BUREAU AU MEXIQUE



En plein cœur de Mexico City.

Altios International continue son développement sur les marchés lointains en ouvrant au Mexique sa sixième filiale. Douzième économie mondiale, le Mexique est l'un des pays qui a le plus simplifié la création d'entreprises récemment. Signataire d'accords de libres échanges avec 45 pays, dont l'Union européenne, et en croissance économique continue (5,5 % prévu en 2011), le Mexique peut se prévaloir de groupes industriels de taille mondiale (Cemex, Telmex, Télévisa, Pemex, Groupe Modelo, Vitro, Alfa, Gruma). Sur ce marché en plein essor, Altios offre dorénavant un vaste éventail de services sur-mesure : domiciliation avec solutions d'hébergement physique et administratif, mise en place de relais commerciaux, études de marché, recherche de partenaires commerciaux, stratégie d'implantation et de distribution, identification et sélection de fournisseurs...



Séverine Balian, qui a travaillé quatre ans au Mexique pour la représentation d'entreprises françaises, a rejoint le groupe Altios. Elle dirige cette nouvelle filiale. ■

La belle vitalité des biotechnologies

L'Australie fait bénéficier d'un fort soutien le secteur des biotechnologies. Les opportunités sont nombreuses pour les sociétés françaises.

Avec les États-Unis, le Canada, l'Allemagne, l'Angleterre et la France, l'Australie forme l'un des leaders mondiaux dans les biotechnologies. Le pays se place au troisième rang (derrière les États-Unis et Singapour) pour le soutien aux jeunes entreprises innovantes locales et aux sociétés étrangères désireuses de s'implanter. Dans le Victoria par exemple, les dépenses annuelles en recherche et

développement dépassent le milliard de dollars australiens. Avec sa science de pointe, l'Australie représente un très fort potentiel pour la création de partenariats internationaux, favorisés par une réglementation transparente et efficace.

Dynamisme

Les entreprises françaises ont tout intérêt à considérer la création de partenariats avec des homologues australiennes pour profiter du fort dynamisme du secteur, que ce soit en recherche et développement, financement ou distribution. Cependant, il est important qu'elles s'assurent de la protection adéquate de leur propriété intellectuelle et qu'elles



L'un des leaders mondiaux.

comprennent et respectent les usages locaux. On le voit, une préparation adéquate est indispensable. Un plan d'action marketing et commercial efficace découlera tout naturellement d'une étude de marché et d'une analyse de la concurrence et des partenaires potentiels adaptée. ■

Prêt(s) pour le premier pas

Les aides publiques à l'exportation constituent une bonne solution pour démarrer sur un marché étranger. Ces dispositifs sont de plus en plus variés et nombreux.

Quel retard ! Seules 14 % des PME françaises sont exportatrices (contre 61 % des grandes entreprises). Ces dernières années, le nombre de primo-exportateurs diminue même régulièrement. Se lancer peut faire peur. Cela coûte cher et ne génère aucun retour sur investissement à court terme. Pourtant, avec la diversification des aides financières publiques, l'export n'a jamais été aussi accessible.

Crédit

Grâce au crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale, on peut déduire 50 % de l'investissement, à condition de recruter une personne dédiée (salarié ou VIE). Ce crédit n'est valable qu'une fois et, avant d'en

bénéficier, il faut avancer les fonds, ce qui nécessite une bonne trésorerie. Pour préserver celle-ci, mieux vaut se rabattre sur les dispositifs de prêts.

Le prêt pour l'export, distribué par Oséo, en fait partie. Il répond bien aux besoins des entreprises qui entament des démarches de prospection. Pour sa part, la subvention Sidex, gérée par Ubifrance, permet la prise en charge les frais de mission d'un salarié, à hauteur de 800 €, deux fois par an.

Pour des dépenses plus conséquentes – adaptation de produits aux standards locaux, création d'une filiale sur place, on aura tout intérêt à solliciter un contrat de développement international auprès d'Oséo. Ce prêt sans garantie, remboursable sur six ans, avec une franchise la

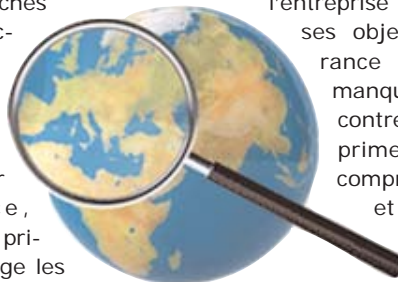
première année, peut monter à 300 000 €. Attention toutefois, il devra être couplé à un prêt bancaire.

Autre dispositif avantageux, l'assurance-prospection Coface. Elle permet de se garantir contre le risque d'échec commercial lors d'une démarche export. Si

l'entreprise n'atteint pas ses objectifs, l'assurance comble le manque. Cela en contrepartie d'une prime annuelle, comprise entre 2 et 4 % du total engagé.

Du côté des ressources humaines, le VIE, volontariat international en entreprises, permet à l'entreprise de confier à un jeune une mission professionnelle à l'étranger pour un coût qui peut être partiellement pris en charge par des subventions.

Enfin, il existe de nombreux autres soutiens régionaux pour lesquels il convient de se rapprocher de sa CCI. ■



Diplômé en Études des médias à l'Université d'Ulster (Irlande du Nord), Garrett Begley a travaillé à Londres et à Paris avant d'entreprendre – fasciné par le monde de la finance – des études de comptabilité. Devenu membre de l'association des experts comptables du Royaume-Uni, il s'est installé en France pour élargir ses connaissances et rencontrer de nouveaux défis. Il a rejoint Altios à Nantes comme contrôleur de gestion. ■



Après un master en Études anglophones et sciences politiques obtenu au Canada, Mike Arresta s'est spécialisé dans les ventes et le développement d'affaires aux États-Unis. Il a développé un réseau important et gère une équipe de vendeurs. Il a rejoint Altios en tant que responsable de projets. Il vérifie l'adéquation de l'offre et du produit client sur le marché américain et identifie les meilleurs moyens de distribution et de logistique pour développer le produit et infiltrer l'industrie. ■



Double diplômée en finances de l'école de commerce de La Rochelle et de Newcastle (Royaume-Uni), Justine Maurisse arrive à Sydney en 2008 et étudie pour devenir comptable agréée. Elle a rejoint Altios en 2010, tout en poursuivant ses études à ce jour. Ses missions au sein d'Altios l'amènent à gérer la comptabilité, la logistique et l'administration pour le compte des clients australiens ainsi que la comptabilité de la filiale installée à Sydney. ■



Les trente ans qui ont changé la Chine de Caroline Puel (Buchet-Chastel, 2011) : ce livre très "pédagogique" retrace, année après année, les événements clés qui expliquent cette émergence pacifique de la Chine actuelle. L'auteur, correspondante du Point en Chine, arrivée sur place au début des années 1980 comme jeune diplomate, fait partager sa connaissance intime du pays. S'y mêlent histoire culturelle, histoire sociale et histoire politique. ■