

PAGE 2

LA BASSE-NORMANDIE DÉBARQUE EN CHINE



La Basse-Normandie mise sur l'ouverture internationale pour consolider le développement économique de son territoire. Grâce à un partenariat avec Altios International, les entreprises normandes ont pu accéder au marché chinois en plein essor.

PAGE 3

LANCEMENT SEREIN AUX ÉTATS-UNIS POUR CIRE TRUDON



Spécialiste de la bougie de luxe, Cire Trudon a fait appel à Altios International pour la mise en place et la gestion de sa filiale aux États-Unis. Olivier Blondeau, président de la holding qui détient Cire Trudon, nous livre son témoignage.

PAGE 3

LE MARCHÉ DE L'INNOVATION PROSPÈRE AU BRÉSIL



Les Rencontres France-Bราซิล de l'innovation ont clos l'Année de la France au Brésil, fin 2009, avec un forum et un programme de rendez-vous. Les premières retombées de cette opération sont déjà enregistrées par les participants français.

PAGE 4

UNE COOPÉRATION UNIVERSITAIRE AVEC L'AUSTRALIE



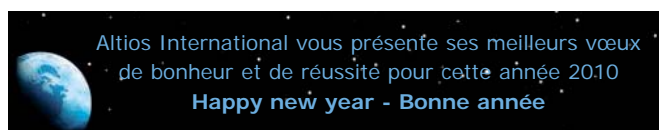
La France et l'Australie affirment leur coopération en matière d'enseignement supérieur. Une synergie qui devrait accentuer les échanges d'étudiants – échanges actuellement déséquilibrés – et les possibilités de stages en entreprises françaises pour les Australiens.

> S'INFORMER

- Nos prochaines interventions :
- 28 janvier : Journée Brésil, CCI Lyon, en partenariat avec Erai ;
 - 5 février : Deuxièmes rencontres de l'Équipe de France de l'export, Ubifrance, Paris ;
 - 24 et 25 février : Classe Export, Reims ;
 - 7-12 mars : Expovinis, São Paulo ;
 - 16 et 17 mars : Quinzaine de l'international, CCI, Lyon ;
 - 29 mars-2 avril : Journées Chine avec le Crédit Agricole, Bordeaux, Saint-Étienne, Clermont-Ferrand, Nantes et Lille. ■

> SE RENCONTRER

- Nos bureaux étrangers de passage en France. Vous souhaitez un rendez-vous ?
- Altios Brésil : 20-25 février,
 - Altios USA : 23-28 février et 19-23 avril,
 - Altios Chine : 29 mars-7 avril,
 - Altios Australie : 1^{er}-9 avril,
 - Altios Inde : 4-12 avril. ■



La Basse-Normandie débarque

La Basse-Normandie mise sur l'ouverture internationale pour consolider le développement économique de son territoire. Elle favorise l'accès des entreprises normandes au marché chinois en plein essor.

Reconnue pour ses atouts culturels et historiques, la Basse-Normandie est en pointe dans les domaines de l'agroalimentaire, des technologies de l'information et de la communication, de l'automobile, de la filière équine... Ce riche tissu économique est très majoritairement constitué de PME qui ont besoin d'un accompagnement sur les marchés

internationaux. La Région a organisé, en lien avec Altios International et son bureau de représentation en Chine, la participation d'entreprises à la Semaine française de Shanghai. Ces dernières ont accédé à un programme de rendez-vous qualifiés dans différentes villes de Chine.

Fleurons

Plusieurs fleurons de l'agroalimentaire normand (cidre, calvados, camembert et autres produits laitiers) ont été exposés à la Semaine française qui s'est tenue mi-octobre. Des dégustations ont été proposées par la chambre d'agriculture normande. La coopérative de produits laitiers Isigny Sainte-Mère, qui réalise 35 % de son chiffre d'affaires à l'export, faisait partie de cette délégation.



Le cidre s'expose en Chine.

La société a signé avec un partenaire chinois pour distribuer sa gamme de produits laitiers et de poudre de lait infantile, sa spécialité. Les représentants d'autres secteurs, comme ceux de la logistique ou de la téléphonie mobile, ont aussi fait partie du voyage. À la clé, des rencontres avec des clients potentiels, des importateurs ou des partenaires industriels. ■

Rendez-vous en terrain connu grâce à Altios International

Altios International a accueilli un groupe d'entreprises en Inde pour une mission collective de CCI International Lorraine. Les rendez-vous d'affaires avaient été préparés par des experts du marché indien.

Grâce à un programme personnalisé de rencontres, les représentants de six entreprises* lorraines, qui se sont rendus en mission en Inde, à l'automne dernier, ont pu chacun nouer une dizaine de contacts. C'est Altios India, structure biculturelle ancrée dans la réalité locale, qui s'est chargé de la recherche de clients finaux, de distributeurs et de fournisseurs.

Optimiser

Ce projet a permis aux participants de découvrir le marché indien, d'optimiser leur déplacement et d'affiner leur

stratégie. "En s'appuyant sur notre logistique, ils ont bénéficié de rendez-vous avec des interlocuteurs très intéressants", estime le directeur d'Altios India, Germain Araud. "Le bilan de la mission est positif pour chacune des entreprises, qui projettent de retourner bientôt sur le marché indien afin de développer



leurs courants d'affaires." ■
*CORDM (engrenages), Sovitec (microbille de verre), Ciolli Frères (grumes), Premium Analyse (détecteur de tritium), Isoprojex (protection passive contre l'incendie) et Cristal de Paris (cristallerie).

- **AUTOEXPO.** Le salon de l'auto de New Delhi, début janvier, a dévoilé des nouveautés comme la Polo India de Volkswagen et la Chevrolet Beat de General Motors, modèle low cost (7000 \$) destiné au marché indien. Le constructeur espère accroître ses ventes de 30 % en 2010 grâce à cette sortie. Le secteur de l'automobile est en pleine expansion en Inde, les petites voitures représentant 80 % des ventes. Bosch va d'ailleurs investir 430 M\$ en deux ans sur ce marché pour développer le segment des moteurs diesel. ■



Anne-Marie Idrac, secrétaire d'État au Commerce extérieur, a évoqué le projet de train à grande vitesse San Francisco-Los Angeles avec le gouverneur de l'État de Californie, Arnold Schwarzenegger. Dans son discours sur l'état de l'Union, le mois dernier, le président Barack Obama a parlé de 13 projets en tout pour le pays. (D'après *France Amérique.*) ■

L'Australie a révisé à la hausse ses prévisions en matière de croissance et d'emplois, après avoir observé une tenue meilleure qu'attendue de son économie, ces derniers mois. Elle bénéficie de sa situation de seul grand pays industrialisé à avoir échappé à la récession, après la crise financière. (D'après Reuters.) ■

La Caixa económica federal, banque publique brésilienne spécialisée dans l'aide au développement économique, libère 11 milliards de dollars en faveur des PME, somme qui peut servir d'avance de caisse. Fin 2009, les crédits accordés devaient dépasser 21 milliards de dollars, en hausse de 56 % par rapport à 2008). (D'après iFi-Latineco.) ■

Pour plus de la moitié, les achats brésiliens d'habillement viennent de Chine. L'Institut français de la mode (IFM) note que la montée en puissance des chaînes nationales (Renner, Riachuelo) et internationales (Zara, Mango, C&A) va de pair avec une pénétration croissante des produits importés. La part de l'Union européenne dans les approvisionnements brésiliens est faible (7,1 %) ; celle de la France est infime (0,4 %). (D'après *Le Moci.*) ■

Renault a l'intention d'investir 400 millions d'euros au Brésil, sur trois ans. Même chose pour d'autres constructeurs européens qui ont eux aussi choisi d'investir dans ce pays où le secteur automobile est en plein essor : l'Allemand Volkswagen souhaite investir 2,5 milliards d'euros sur cinq ans et l'italien Fiat a prévu un investissement de 2 milliards d'euros d'ici à 2012. (D'après *Le Moci.*) ■

La banque russe VTB a décidé d'ouvrir une ligne de crédit de 200 millions d'euros pour financer les sociétés russes importatrices de biens d'équipement européens. Elle annonce d'ores et déjà un accord avec l'Allemand KfW IPEX-Bank GmbH. (D'après *Le Moci.*) ■

“Une structure locale permet un lancement mondial serein”

Spécialiste de la bougie de luxe, Cire Trudon a fait appel à Altios International pour la mise en place et la gestion de sa filiale aux États-Unis. Témoignage du président de la holding qui détient Cire Trudon, Olivier Blondeau.



Cirier depuis 1643.

“Cire Trudon est la plus ancienne manufacture cirière au monde. Elle est spécialisée dans la fabrication de cierges traditionnels et de bougies de luxe, notamment pour Dior, Hermès, Guerlain... Les marchés anglo-saxons sont les plus porteurs pour ce type de produits. Nous avons choisi de développer notre activité non seulement aux États-Unis mais aussi sur plusieurs autres marchés en même temps. C'est un lancement mondial.

“Voici deux ans, nous avons commencé à internationali-

ser nos affaires à Hong Kong, avec l'aide de Calyon. Ce même partenaire, sérieux et efficace, nous a permis d'appréhender le marché américain. Pour gérer notre filiale, il nous a recommandé

Altios, à New York. Une structure locale permet d'aborder sereinement ce lancement mondial.

Expertise

“Nos interlocuteurs au sein d'Altios USA sont Français ou parlent français, ce qui est appréciable. De plus, Altios possède l'expertise pour décrypter les procédures de droit, des assurances, de la fiscalité et bancaires, ce qui nous décharge d'une grosse partie du travail.” ■

- **RENCONTRES.** Altios USA était présent au Fancy Food Show d'hiver, le mois dernier, à San Francisco, afin de rencontrer des importateurs et distributeurs de produits français pour le compte d'une société qui commercialise des mélanges d'épices. L'occasion



pour Alexis JB Martin, directeur d'Altios USA, d'échanger avec plusieurs distributeurs et de retrouver d'anciens clients tels que Monbana, Valcrest, Tipiak, Isigny Sainte-Mère, French

Cheese Club et Rougie Euralis. ■

Des opportunités nouvelles sur le marché de l'innovation

Les Rencontres France-Brésil de l'innovation ont clos l'Année de la France au Brésil, fin 2009. Les premières retombées de cette opération sont déjà enregistrées.

Déjà une quinzaine de partenariats acquis : les Rencontres France-Brésil de l'innovation sont un succès. Pour rappel, l'édition 2008 a permis l'implantation commerciale de 40 entreprises françaises au Brésil.

Pourquoi ce thème ? Le développement important du marché brésilien de l'innovation, avec la multiplication des investissements privés et publics, offre aux entreprises françaises un potentiel

d'opportunités d'affaires et de mise en place de partenariats technologiques. Autorités et entreprises tricolores ont d'ailleurs adopté une posture favorable aux transferts de technologies équilibrés et sécurisés, ce qui confère à la France un plus compétitif.

Prospection

En tout, 65 entreprises et pôles de compétitivité français et 750 entreprises brésiliennes ont pris part à un forum et à un programme de rendez-vous. Le premier a fait intervenir des PME sur leurs expériences et leurs besoins au Brésil. Le second a permis aux entreprises françaises de multiplier et approfondir leurs relations

avec des partenaires technologiques, industriels et commerciaux. Cette opération correspondait à la mise en place pour chaque participant d'une véritable mission de prospection. Au final, plus de 700 rendez-vous d'affaires ont été organisés. ■

- **LE DÉBUT.** Lors des Rencontres de l'innovation, le président brésilien Lula a souligné que si l'Année de la France au Brésil prenait fin, “le mot fin n'a de sens que sur l'agenda officiel. Ce forum démontre le début d'un



Le président Lula et F. Larre, Altios.

long chemin, qui enrichira chaque fois plus nos nations. Nous sommes le quatrième partenaire commercial de la France. Les échanges franco-brésiliens, intensifiés en 2009, frôlent 9 milliards de dollars. Une progression de 12,8 % par rapport à 2007.” ■

ALTIOS AUSTRALIE DÉMÉNAGE...



Des locaux mieux placés.

Les nouveaux locaux d'Altios Australia, stratégiquement situés au cœur du centre des affaires de Sydney, offrent à ses futurs clients une adresse professionnelle, virtuelle ou physique, digne d'une multinationale. Plusieurs sociétés y sont d'ores et déjà hébergées : Altios Australia, Level 7, 263 Clarence Street, Sydney, NSW 2000. ■

Vous pouvez écrire à australia@altios-international.com.

... ALTIOS USA AUSSI

Altios USA déménage dans des locaux en face de l'Empire State Building, à l'angle de la 5^e avenue et de la 34^e rue, à quelques minutes des deux grandes gares de New York, Penn station et Grand Central station. De nouveaux bureaux supplémentaires et des salles de réunion sont également aménagés pour des solutions de domiciliation : Altios USA, 358, 5th Avenue (@ 34th St.) Suite #701, New York, NY 10001. ■

Vous pouvez écrire à usa@altios-international.com.



A proximité des gares.

La coopération universitaire renforcée avec la France

La France et l'Australie affirment leur coopération en matière d'enseignement supérieur. Une synergie qui devrait accentuer les échanges d'étudiants.

Les principales universités françaises et australiennes ont signé un accord de reconnaissance mutuelle de leurs cycles d'enseignement supérieur et de leurs diplômes respectifs, sous la houlette de l'ambassade de France à Canberra. "Cet accord de facilitation doit apporter une lecture claire des deux systèmes", explique Béatrice Chassaing, attachée de coopération universitaire de l'ambassade.

Déséquilibre

Chaque année, plus de 3000 Français tentent l'aventure aux antipodes contre à peine 350 Australiens. Un déséquilibre



Les entreprises françaises en Australie soutiennent la coopération.

libre qui s'explique surtout par la barrière de la langue, dans un pays qui reste très monolingue. C'est pour corriger cette tendance que la représentation française s'est emparée du dossier.

Dans son opération de séduction, l'ambassade peut compter sur le soutien des sociétés françaises installées dans le pays. Dix d'entre elles – Altios Australia, Thales,

EADS, BNP Paribas, Suez-Degremont, Veolia transport, Alstom, Areva et ANL-CGM – ont conclu* le même jour un partenariat avec ces universités pour l'accueil de stagiaires australiens en France et en Australie. ■

* Photographiés ici, Jean-Philippe Grange, Altios Australia ; Lee Bakerman, Areva ; Michel Filhol, ambassadeur de France, et Graham Gardner, Alstom.

Un salon de première classe

Altios International intervient à Classe Export. Ce salon est spécialisé en commerce international.

Présent sur le stand de l'OSCI, Altios International a profité de l'édition lyonnaise de Classe Export, en décembre, pour renforcer sa présence auprès des sociétés françaises. Boris Lechevalier, directeur associé d'Altios International, est intervenu au moment de la conférence inaugurale, sur le thème "Aides à l'export : les bonnes pratiques".

Deux jours de rencontres ont permis d'échanger avec de nombreuses sociétés qui souhaitent se développer sur les marchés lointains. Avec un bilan plus que positif, l'équipe d'Altios International réitère d'ailleurs l'expérience



L'intervention de Boris Lechevalier, directeur associé d'Altios International.

en participant au salon de Reims, les 24 et 25 février.

Référence

Classe Export, salon français spécialisé en commerce à l'international, présente cette caractéristique de se dérouler dans plusieurs villes, tout au long de l'année. Ainsi, en 2010, on pourra le retrouver à Reims, Marseille, Paris et Lyon.

S'y réunissent les grands

acteurs du commerce international, capables d'offrir des débouchés ou d'aider les entreprises françaises à se développer à l'étranger. Des programmes de conférences, avec des informations marchés et techniques, sont également organisés par des experts. ■

*Pour plus d'information, vous pouvez écrire à b.lechevalier@altios-international.com.



Début janvier, Céline Régner a rejoint l'équipe Altios International à Nantes comme responsable de projets, pour gérer et coordonner le pôle Production. Suite à une formation commerciale et une année aux États-Unis, elle a travaillé plus de 10 années dans l'accompagnement export des PME, en Europe et outre-Atlantique. ■

Sylvie Dupont a rejoint l'équipe commerciale d'Altios International à Lyon, en décembre, comme chargée d'affaires, après sept ans passés au sein de Novalys.



Titulaire d'un DESS en Commerce extérieur, elle s'est aussi expatriée trois ans à Milan, comme building manager au sein de Soge. ■

Les filiales d'Altios International proposent une sélection de livres pour découvrir autrement leur pays respectif.



États-Unis : clés d'accès au premier marché mondial (La Documentation française, 2009) :

par cet ouvrage, la CCI de Paris souligne les évolutions qui caractérisent les États-Unis, première puissance économique et politique au monde. Elle fait connaître aux entreprises françaises les réalités économiques ainsi que l'environnement culturel et juridique. Elle leur livre les clés pour comprendre un marché exigeant et expérimenté. Le livre intéressera aussi tout lecteur curieux de ce pays. ■



Chine brune ou chine verte ? Les dilemmes de l'État-parti de Benoît Vermandet (Presses de Sciences Po,

2007) : la Chine fait face à plusieurs défis – crise écologique, tensions sociales et stratégie internationale d'équilibriste. L'État-parti n'est plus le moteur mais le frein du développement. Enfin, habitée par un malaise identitaire récurrent, la Chine cherche sa place dans la communauté mondiale. Plongée au cœur des dilemmes qu'affrontent la société et le pouvoir chinois. ■