

PAGE 2

LA FRANCE SE MONTRE À L'EXPOSITION UNIVERSELLE



L'Exposition universelle de Shanghai, en Chine, accueille ses visiteurs jusqu'à la fin du mois d'octobre. Une formidable vitrine pour les entreprises françaises désireuses de développer leur présence sur un marché devenu incontournable.

PAGE 3

MATCH GAGNANT EN AUSTRALIE POUR LE ROI DE LA BOX



La société technologique Netgem, qui a joué un rôle déterminant dans le développement de la télévision par internet sur le marché français, a signé avec l'un des principaux opérateurs australiens. Elle s'appuie sur Altios International.

PAGE 3

LE SECTEUR MÉDICAL BIEN PORTANT AU BRÉSIL



Au Brésil, le marché des équipements de santé connaît un développement constant. Altios International et ses partenaires étaient présents aux trois derniers grands salons dans les domaines des équipements hospitaliers, de la pharmacie et de la cosmétique.

PAGE 4

COMPRENDRE UN MARCHÉ AMÉRICAIN TRÈS COMPLEXE



La distillerie de Calvados Château du Breuil, spécialisée dans le haut de gamme, a fait appel à Altios International pour retrouver un importateur américain. Son directeur général témoigne de la nécessité de bien appréhender un marché qu'il juge complexe.

> S'INFORMER

- Nos prochaines interventions :
- 17 juin, Beaune : Forum Brésil-Russie-Inde-Chine, avec focus sur la filière vitivinicole ;
 - Forum Amériques (Canada, États-Unis, Mexique et Brésil) avec les directeurs des filiales Altios les 21 juin à Nantes, 23 juin à Paris, 28 juin à Lyon et 29 juin à Toulouse ;
 - 22 juin, Lyon : Développer vos courants d'affaires au Brésil, séminaire des CCE de Rhône-Alpes, rendez-vous individuels ;
 - 24 juin, Clermont-Ferrand : Journée Brésil, avec la CCI International Auvergne ;
 - 25 juin, Nice et 30 juin, Angoulême : Le tour du monde en huit heures, entretiens individuels avec nos directeurs de filiale. ■

> SE RENCONTRER

- Nos bureaux étrangers de passage en France. Vous souhaitez un rendez-vous ?
- Altios Chine : 7-11 juin,
 - Altios USA : 18-29 juin,
 - Altios Brésil : 21-29 juin,
 - Altios Australie : 1^{er}-19 juillet,
 - Altios Inde : 5-16 juillet. ■

> LE SAVIEZ-VOUS ?

À l'occasion de l'Exposition universelle de Shanghai, jusqu'au 31 octobre, Altios International organise des missions d'accompagnement d'entreprises françaises en Chine. Plus d'informations : d.gerard@altios.cn.

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 : 21, rue de La Sarra 69600 Oullins · Tél. : 04 78 75 10 01 · fax : 04 78 75 58 95

Mél. : info@altios-international.com · Internet : www.altios-international.com

La France se montre à l'Exposition universelle

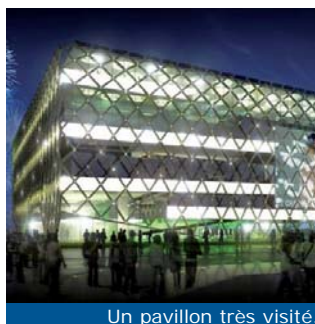
L'Exposition universelle de Shanghai, en Chine, accueille ses visiteurs jusqu'au 31 octobre. Une belle vitrine pour les entreprises françaises désireuses de développer leur présence sur place.

La France avait été le premier pays à confirmer sa présence : elle compte bien tirer le meilleur profit de l'Exposition universelle de Shanghai. On sait déjà, d'après des études, que le pavillon français arrive au deuxième rang des pavillons que les Chinois ont le plus l'intention de visiter, derrière celui des États-Unis. Au total, dix millions de personnes devraient le découvrir pendant les six mois de la manifestation. C'est dire la visibilité offerte aux entreprises tricolores qui sont partie prenante. Elles

sont intervenues dans toutes sortes de domaines, de la construction du site à sa gestion, en passant par son animation.

Incontournable

Une opportunité qui n'a pas non plus échappé aux régions. Trois d'entre elles (l'Alsace, Rhône-Alpes et l'Île-de-France) disposent de leur propre représentation sur le site. Pour tous, cette exposition constitue une vitrine sans pareil – avec une audience de



Un pavillon très visité.

95 millions de Chinois – pour se faire connaître d'un marché devenu incontournable. ■

- **MISSIONS.** Altios International profite de l'événement exceptionnel qu'est l'Exposition universelle de Shanghai pour organiser des missions de prospection. Celles-ci, proposées sous l'égide du Crédit Agricole, se déroulent du 21 au 25 juin, pour la Région Alsace-Lorraine ; du 15 au 23 juillet, pour la Région Aquitaine et du 12 au 16 septembre, pour une mission labellisée Ubifrance. Une même démarche a concerné la Basse-Normandie dès le mois de mai. Altios International accompagnera ainsi plus de 50 entreprises et programmera plus de 300 rendez-vous avec des entreprises chinoises. Pour en savoir plus : a.pelard@altios-international.com. ■

EN BREF

Aux États-Unis, la reprise a suffisamment d'élan pour éviter de retomber en récession, estime le président de la Réserve fédérale. Il cite la bonne tenue de la consommation des ménages et des investissements des entreprises. "Des signes montrent que le secteur privé prend le relais." (D'après Reuters.) ■

Au Brésil, le Français Alstom, spécialiste de la production d'électricité et du transport ferroviaire, s'est lié à Bardella, fabricant d'équipements pour les secteurs de la métallurgie, de l'énergie, du pétrole et du gaz. Les partenaires ont ouvert une usine commune, Industrie mécanique et métallurgique de l'Amazone (IMMA). (D'après *Le Moci*.) ■

Les activités automobiles de la marque suédoise Volvo sont devenues chinoises. Geely LC les a acquises pour 1,3 milliard d'euros, soit presque quatre fois moins que la somme déboursée par son précédent propriétaire, le groupe Ford, en 1999. (D'après *Le Moci*.) ■

L'analyse des marchés actions asiatiques montre que la Chine, l'Inde et l'Indonésie offrent les opportunités de croissance les plus attractives à long terme. Ce fort potentiel de croissance tient à une démographie favorable, à une urbanisation rapide et à la faiblesse actuelle du PIB par habitant. La plupart des économies asiatiques ont également des finances saines pour soutenir la croissance. (D'après AOF/Funds.) ■

L'Australie révisé son système d'imposition des compagnies minières et impose une taxe unique de 40 % à travers tout le pays. L'année dernière, les compagnies du secteur ont rapporté 21 % des recettes fiscales nationales. (D'après *Le Moci*.) ■

Pour favoriser la relance, le gouvernement canadien a aboli les droits de douane sur les importations de l'industrie. La mesure doit réduire nettement les coûts pour les fabricants, donc pour les consommateurs. Ces droits, de 2 % à 15,5 %, concernent 1160 produits. Dans les cinq ans, 380 autres droits sont appelés à disparaître. (D'après *Le Moci*.) ■

Pour 2011, la Russie table sur une croissance de 3,4 %. Le Premier ministre entend même "créer les conditions" pour une hausse de 4 % et plus du PIB. (D'après *Les Échos*.) ■

"Un marché prometteur mais avec ses us et coutumes"

Isoprojex, spécialiste de la protection passive anti-feu, a pris part à une mission de prospection d'Altios International et de la CCI International Lorraine en Inde. Son président Philippe Richard en détaille le bénéfice.

Dans ses quatre domaines d'activités – l'industrie, le bâtiment, la Marine et les particuliers – Isoprojex, installée en Meurthe-et-Moselle, travaille beaucoup à l'international. Quand la CCI International Lorraine nous a proposé de participer à une mission collective d'Altios International en Inde, nous avons dit oui. L'Inde constitue un marché prometteur pour dynamiser notre développement à l'étranger.

Avant le déplacement, j'ai expliqué notre projet à Altios India. Le sens de notre démarche, ce que nous voulions faire et comment nous souhaitons le faire, a été très bien compris. On nous a remis une étude de marché et un planning de rendez-vous ciblés avec des partenaires potentiels sur place.

Joint-venture

"Lors du déplacement, nous avons rencontré trois partenaires intéressants. À notre retour, nous avons retenu la société Frigmaires International à Mumbai. Nous sommes retournés en Inde un mois plus tard finaliser la joint-venture et la création

d'Isoprojex India. Aujourd'hui, le projet est officiellement lancé. Nos partenaires indiens sont venus visiter notre entreprise et nous avons acheminé notre première machine.

"L'Inde est un marché lointain dont nous ne connaissons pas tous les us et coutumes. C'est pourquoi le soutien et les conseils d'Altios India lors des négociations ainsi que leur présence à chaque étape du processus ont joué un rôle important dans la réussite ce projet." ■



Match gagnant aux antipodes pour le roi de la box

La société technologique Netgem, qui a joué un rôle déterminant dans le développement de la télévision par internet sur le marché français, a signé avec l'un des principaux opérateurs australiens. Elle s'appuie sur Altios International.



national avec des milliers de T-Box à livrer cette année.

Services

Netgem bénéficie des services d'Altios International pour sa gestion opérationnelle et logistique en Australie : portage salarial puis montage d'une

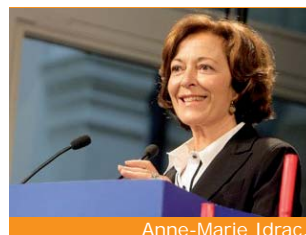
filiale, gestion administrative et comptable, hébergement physique de salariés dans le centre d'affaires d'Altios à Sydney, suivi des questions de visas et de contrat de travail, entre autres.

Créée en 1996, la société Netgem est étroitement liée à l'essor de la télévision par internet en France. Elle a installé pas moins de deux millions de décodeurs numériques haute définition ces dernières années. ■

Le Français Netgem, spécialiste des solutions technologiques pour la télévision par internet, a été choisi par l'opérateur leader australien Telstra pour la fourniture, en matériel et logiciel, de son nouveau décodeur de télévision numérique : T-Box. Ce produit est innovant puisqu'il rassemble pour la première fois contenus internet, TNT gratuite en haute définition et chaînes classiques sur le téléviseur des clients Telstra. Après une série de tests à Melbourne, le projet est maintenant lancé sur le plan

- **L'EXCEPTION AUSTRALIENNE.** Le loyer de l'argent ne cesse d'augmenter en Australie. Cinq hausses en six mois et ce n'est pas fini. Le taux directeur devrait encore grimper d'un point d'ici à la fin de l'année. C'est qu'ici, l'économie se porte bien. Le pays a même enregistré en 2009 sa dix-neuvième année consécutive de croissance ! Ni récession, ni déprime. La dette rapportée au PIB est de 15,9 %, quand celle de la France atteint 84,5 %. Certaines conditions sont aussi favorables : pas trop éloignée de l'Asie orientale, l'Australie a profité à plein de l'appétit de la Chine pour ses matières premières. ■

UNE AIDE INNOVANTE



Anne-Marie Idrac.

Elle s'appelle Innovex. Une nouvelle aide à l'international vient d'être dévoilée par Anne-Marie Idrac, secrétaire d'État au Commerce extérieur. Le dispositif est spécifiquement destiné aux PME et TPE innovantes, membres d'un pôle de compétitivité labellisé par le Comité interministériel d'aménagement et de compétitivité des territoires (CIACT).

Concrètement, l'aide sert à financer en partie le coût d'une mission de prospection à l'étranger et à finaliser les contrats à vocation export. Son montant s'élève à 600 € pour les pays de la zone Europe-Méditerranée (les pays de l'Union européenne, hormis la France, ainsi que l'Algérie, la Croatie, l'Égypte, Israël, le Liban, la Libye, le Maroc, la Norvège, la Suisse, la Tunisie et la Turquie). Il est de 1300 € pour les pays dits de la zone Grand large (l'Australie, la Chine y compris Hong-Kong, Taiwan, la Corée du Sud, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, la Malaisie, Singapour, la Thaïlande, le Vietnam, le Brésil, le Canada, le Chili, les États-Unis, le Mexique, l'Afrique du Sud, l'Angola, l'Arabie Saoudite, les Émirats arabes unis, le Koweït, le Qatar, le Kazakhstan, la Russie et l'Ukraine)

Les subventions accordées dans le cadre d'Innovex sont un peu plus élevées que celles prévues par le dispositif déjà existant du Sidex. Pour rappel, ce dernier propose aux PME une aide à la prospection à l'étranger ou à la finalisation de contrats de 500 € pour la zone Europe-Méditerranée et de 1000 € pour la zone Grand large. Dans le même temps, il n'est pas réservé aux PME innovantes membres d'un pôle de compétitivité.

Le dossier de demande pour Innovex est accessible en ligne sur www.ubifrance.fr (rubrique Nos prestations et aides, puis Soutiens publics). Il doit être déposé au plus tard 14 jours avant le début de la mission concernée. ■

Vous pouvez poser vos questions sur Innovex à aidexport@ubifrance.fr.

Un secteur médical bien portant

Au Brésil, le marché des équipements de santé connaît un essor constant. Altios International et ses partenaires étaient présents aux derniers grands salons du secteur.



Le secteur de la santé brésilien jouit d'un bon diagnostic.

Avec ses 183 millions d'habitants, le Brésil est le plus grand marché d'équipements médicaux d'Amérique du Sud. Sa croissance va se poursuivre. Ne serait-ce qu'avec le développement des soins de santé à domicile. De plus en plus d'entreprises offrent ces services, les coûts étant pris en charge par les assurances. Le pays est à la fois grand producteur et grand importateur d'équipements de santé. Un secteur privé fort y côtoie un secteur public qui

reçoit de plus en plus d'aides du gouvernement. Il existe de nombreuses opportunités dans des niches de marché.

Salons

Dans ce contexte, Altios Do Brasil, les CCI de Lyon et Nord-Isère, le cluster I-care, et Erai ont proposé aux PME rhônalpines de développer leur chiffre d'affaires au Brésil

via trois salons incontournables à São Paulo : Hospitalar, FCE Pharma et FCE Cosmétique. Fin mai, un planning de rendez-vous a permis de nouer des contacts dans les secteurs des équipements hospitaliers, de la pharmacie et de la cosmétique. ■

Vos questions à b.lechevalier@altios-international.com.

“Prendre le temps de comprendre un marché très complexe”

La distillerie de Calvados Château du Breuil, spécialisée dans le haut de gamme, a fait appel à Altios International pour retrouver un importateur américain. Témoignage de son directeur général Didier Bédu.



Un château ouvert à la visite, au cœur du Pays d'Auge.

“Château du Breuil, n° 2 de l’AOC Pays d’Auge, était distribué aux États-Unis depuis plus de 35 ans quand notre importateur a connu des difficultés financières. Nous avons dû en trouver un nouveau rapidement. Nous nous sommes tournés vers Altios International, dont je connais le professionnalisme pour être déjà client et avoir participé à deux missions export. “Altios USA a eu une approche exhaustive du marché et des importateurs potentiels pour notre gamme, tout en respectant notre positionnement et nos cibles de clientèle. La préparation de la mission nous a permis de la valider étape par étape. La

logistique a été parfaite ; les rendez-vous respectés. Nous avons retrouvé un importateur, en complète adéquation avec nos critères.

Informations

“Bien appréhender le marché américain, c’est prendre le temps de le comprendre car il est très complexe, avec des lois parfois différentes

entre les États ; effectuer une veille économique en visitant les points de vente ; rencontrer un maximum d’opérateurs, qui sont source d’informations ; s’adapter aux contraintes locales (packagings, étiquetages, prix) ; s’investir par un suivi sur le terrain de l’importateur et des distributeurs...” ■



NOUVEAU. Voici le billet de 100 \$ qui sera mis en circulation en février, avec les dispositifs anti-contrefaçon les plus avancés. ■

Le Scorer australien veut marquer des points en France

Altios International accompagne aussi les sociétés étrangères qui souhaitent s’implanter en France. À l’exemple de Mr Scoreboards, qui a son siège à Sydney.

Mr Scoreboards est une entreprise australienne spécialisée dans la conception et la fabrication de panneaux d’affichage sportif manuels. Son produit phare est le Scorer. Un produit qui peut s’adapter à la plupart des sports. Mieux, de nombreuses applications annexes ont vu le jour, comme

l’affichage des prix dans les stations service ou l’organisation d’entrepôts de stockage.

Partenaires

La société, qui exporte déjà dans une trentaine de pays, souhaite s’implanter en France. Elle a

tout naturellement fait appel à Altios International pour analyser le potentiel et les acteurs du marché français. L’objectif est d’identifier et de qualifier les partenaires



Le Scorer s’adapte à tous les sports.

les plus motivés pour représenter Mr Scoreboards et développer ses Scorers. ■

Pour plus d’information, vous pouvez écrire à a.pelard@altios-international.com.



Après une maîtrise en Langues étrangères appliquées et plusieurs stages à l’étranger, en Sicile notamment, au sein d’Agrumaria Corleone, Alexandre Pelard a passé un master Négociateur trilingue en commerce international à Angers. Il a effectué son stage de fin d’études au sein d’Altios International à Nantes, où il est désormais chargé de projet dans l’équipe Production. ■



Après quatre ans passés en France et titulaire du diplôme d’Ingénieur systèmes industriels de l’ISTIL de Lyon, Aurore Zou a été appelée à parfaire la communication et le transfert de technologie entre la France et la Chine, dans plusieurs sociétés. Elle a rejoint Altios à Shanghai pour apporter toute sa connaissance technique et industrielle aux clients. ■



L’essentiel d’un marché : Australie Nouvelle-Zélande (Ubifrance, 2009) : treizième économie mondiale, l’ensemble Australie Nouvelle-Zélande a connu un rythme de croissance plus fort et est moins touché par la crise que les économies développées. Les opportunités y sont nombreuses sans que la distance ne soit un frein aux échanges. L’Europe est son premier fournisseur. ■



L’essentiel d’un marché : Chine (Ubifrance, 2009) : aucune stratégie internationale ne peut plus se bâtir sans prendre en compte la place de la Chine. Voici une information synthétique, sectorielle et pratique sur les tendances de l’économie chinoise, l’accès au marché et les conditions de travail. ■

Altios fait sa pub ! Ces ouvrages livrent les contacts des équipes Altios qui pourront accompagner votre projet sur place. ■

