

LES ENTREPRISES EN ACTION

MISSIONS AUSTRALIE ET RÉPUBLIQUE TCHÈQUE - novembre 2008 : LAGUELLE

« Il faut savoir saisir toutes les opportunités ! » Nicole MALOCHET, Responsable export



LAGUELLE existe depuis trois générations. Son PDG, Jean-Claude Laguelle est le fils du créateur, Raymond Laguelle. Aujourd'hui, la société est toujours une entreprise familiale et reste à dimension humaine avec ses 30 salariés. « Nous fabriquons des articles ménagers en matière plastique, tels que les cintres et les pinces à linge. Nous avons travaillé le design de nos produits grâce à une innovation : l'injection bi-matière, explique Nicole Malochet, responsable export chez Laguelle. Nos produits sont surmoulés de matière souple qui protège le linge. »



Date de création :
1946

Nombre de salariés : 35

Lieu : Cosne sur Allier (03)

Type de production :
articles ménagers en matière plastique et matériaux bi-matières

Produits :
cintres, pinces à linge, seaux, range-couverts, articles de ménage

Pays d'export :
Europe, Amérique du Nord, Afrique du Sud, Japon

Pays visés :
Australie, République Tchèque

Signes particuliers :
Entreprise innovante - utilisation de deux matériaux sur les pinces à linge et les cintres : ajout d'une matière plus souple aux endroits stratégiques du produit pour protéger le linge, laisser moins de traces et augmenter le design affectif.

Pas facile de se positionner sur un marché à faible valeur ajoutée avec un produit haut de gamme ! Pourtant, Laguelle tire son épingle du jeu en saisissant toutes les opportunités. « Nos clients sont principalement la grande distribution en France, et l'export représente 35% de notre chiffre d'affaires » reprend Nicole Malochet. Nous exportons soit directement vers la

grande distribution, soit par l'intermédiaire d'importateur. Il est évident que plus nous exportons loin, plus l'importateur est un choix pertinent car il couvre mieux le marché. Mais nous avons une stratégie évolutive à l'export, elle n'est pas figée. Nous sommes une petite structure qui se bat sur tous les fronts et agit en fonction de son ressenti du marché ! ».

Laguelle, comme d'autres sociétés, ont une bonne approche. Conscients de leurs forces et de leurs faiblesses, ils recourent aux structures qui sont là pour les aider. « Les CCI organisent régulièrement des journées pays. C'est notre point de départ pour savoir si nous pouvons envisager d'exporter vers ces pays. Ainsi, il y a un an, le Directeur de la Chambre de Commerce Française en République Tchèque avait été surpris par notre gamme bi-matière. La CCI a lancé une pré-étude qui a révélé que le marché était favorable à nos produits.

Fin novembre, nous avons donc participé à la mission pays République Tchèque et avons rencontré 5 importateurs. Début Novembre, nous sommes allés en mission pays Australie, après avoir, là aussi, participé au préalable à la journée pays. Sur 6 rendez-vous, la moitié semble intéressante mais il est trop tôt pour être affirmatif ».

Ainsi va Laguelle. De journée pays en mission pays, en passant par des études et des diagnostics, ils font de CCI International Auvergne le partenaire de leur stratégie de développement à l'international. Et les prochains pays ? « Nous allons d'abord attendre les retombées de ces deux missions pays avant de définir d'autres horizons. Mais nous restons attentifs au programme de CCI International Auvergne et comptons sur notre Conseillère en Développement International pour nous informer ! ».

Contact : CCI International Auvergne

Annie Lespine
Tél : 04 70 02 50 60 / alespine@cci-montlucon.com

PAROLES D'EXPERT

ENTRETIEN AVEC GILLES UNTERREINER, Directeur de la Chambre de Commerce Française en Allemagne : Un cas d'école en matière d'export : l'Allemagne

L'économie française est à la peine et renouvelle des niveaux de déficit que l'on imaginait du passé. L'Allemagne, quant à elle, a longtemps été perçue comme l'homme malade de l'Europe. À l'annonce du déficit du commerce extérieur de la France, les projecteurs se braquent à nouveau sur ce pays qu'il faut appréhender selon une logique positive malgré les propos alarmistes de la presse.

« L'Allemagne est le premier exportateur devant les USA et la Chine »

L'Allemagne reste un débouché incontournable pour les PME françaises tout d'abord de par son marché :
- 80 millions d'Allemands ont un PNB par tête qui correspond à celui des Français
- Elle présente un excédent commercial de plus de 200 milliards d'euros grâce à un investissement massif à l'étranger, Elle compte plus de 22 000 établissements à l'étranger.

En 5 ans, le volume des ventes allemandes à l'étranger a augmenté de près de 30 % (contre 5 % pour les exportations françaises) et sa part de marché est passée à 10,5 %. Elle est par conséquent devenue le premier exportateur en valeur absolue (devant la Chine ou les Etats-Unis).

« Les raisons du succès des entreprises allemandes sont multiples »

Plus de 60 % des exportations auvergnates sont destinées aux marchés communautaires, l'Allemagne oscillant à la première ou deuxième place. Il s'agit donc d'un marché principal. Il est et demeure notre principal partenaire. Il faut en effet profiter de ce marché qui présente une « dynamique mondiale » et intensifier la

présence des PME française avec un regain de volontarisme.

Les raisons du succès des entreprises allemandes sont multiples : tout d'abord la spécialisation et la mise en place d'arguments différenciateurs qui sont des moyens majeurs de la performance. En effet, les Allemands pratiquent cette voie de manière persévérante et presque de façon intuitive, le but étant de développer un savoir-faire et une compétence incontournable, alors qu'en France, on préfère généralement la polyvalence qui peut aboutir à une dispersion des moyens. Nombre de petites entreprises

françaises d'un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros ont plusieurs couples produit/marché et plusieurs domaines d'activité stratégique.

Enfin les coûts de production étant élevés, les entreprises

allemandes ne peuvent se positionner sur une offre moins disante et doivent nécessairement adopter un positionnement élevé en matière de valeur ajoutée, en privilégiant ainsi la technicité, l'innovation et la qualité.

En matière de recherche et développement, l'entrepreneur peut s'appuyer sur des instituts de recherche nombreux et diversifiés disposant d'un budget public de plus de 18 milliards d'euros essentiellement dédiés à la recherche appliquée au plan industriel. Les chercheurs (« Professoren ») ont une liberté totale quant à l'organisation de leur temps, peuvent faire des recherches à leur compte, valoriser le fruit de leurs investigations dans le domaine industriel.

« Les conditions commerciales sont fondées sur un encaissement rapide »

Enfin, le dernier point à souligner est le besoin en fonds de roulement des entreprises, véritable nerf de la guerre. C'est là en effet que se trouve une des clés du développement des entreprises allemandes. Leurs conditions commerciales sur le marché national sont fondées sur un encaissement rapide à maxi 30 jours, voire même à 10 jours moyennant un escompte. Le cash entrant rapidement, les entreprises en fort développement ne sont pas étonnées.

Si nous résumons le succès allemand trois mots clés seraient à retenir : cohérence stratégique, cohérence industrielle, et cohérence commerciale.

Plus d'information :

Annie Lespine, CCI International Auvergne
Conseiller Allemagne - PECO
Tél : 04 70 02 50 60 / alespine@cci-montlucon.com

PHILÉAS

les entreprises d'Auvergne
dans le monde

150 NOUVEAUX EXPORTATEURS
D'ICI TROIS ANS !

À LA UNE

150 NOUVEAUX EXPORTATEURS
D'ICI TROIS ANS !

p. 2 LES ENTREPRISES EN ACTION

MISSIONS AUSTRALIE ET
RÉPUBLIQUE TCHÈQUE -
NOVEMBRE 2008 : LAGUELLE

« Il faut savoir saisir toutes les
opportunités ! » Nicole MALOCHET,
Responsable export

p. 3 PAROLES D'EXPERT

ENTRETIEN AVEC
GILLES UNTERREINER :

Un cas d'école en matière d'export :
l'Allemagne

p. 4 L'INTERNATIONAL EN PRATIQUE

INDE ET CHINE :
comment se protéger de la contrefaçon ?

APPEL À PARTICIPATION :
missions Vietnam et Chine en avril 09

AUVERGNE INTERNATIONAL :
2 nouveaux groupes de travail

EUROPE :
comment trouver un partenaire d'affaires ?

À l'intérieur :

Programme 2009 des actions CCI
International Auvergne et Invitation à un
pré-diagnostic export gratuit



L'INTERNATIONAL EN PRATIQUE

INDE ET CHINE : comment se protéger de la contrefaçon ?



Le 23 octobre dernier, à l'IFMA, CCI International Auvergne a organisé une journée de sensibilisation sur la propriété industrielle et les risques de contrefaçon en Chine et en Inde. Suite à cet événement, CCI

International Auvergne propose, aux entreprises intéressées, un diagnostic stratégique réalisé par le cabinet FIDAL : ce dernier effectuera une analyse des forces et faiblesses de votre entreprise en relation avec

une stratégie de développement à l'international, (risques liés aux clients et au marché, risques liés au patrimoine de l'entreprise, risques liés à sa politique commerciale et contractuelle). Sous forme de deux demi journées, dont une sur site, vous disposerez des éléments nécessaires à la mise en place d'un plan d'action stratégique à l'international.

En savoir plus :

Votre Conseiller en Développement International

APPEL À PARTICIPATION : missions Vietnam et Chine en Avril 09

CCI International propose deux missions multisectorielles, en avril 2009 :

1 - VIETNAM : première semaine d'avril 2009, CCI International Auvergne vous propose une mission au Vietnam. Un point d'ancrage prévu à Ho Chi Minh et une possibilité d'extension à Hanoi.

2 - CHINE : à l'occasion des différents salons qui ont lieu au printemps, sur Shanghai et Canton. Outre la foire de Canton, les entreprises pourront participer à des salons spécialisés comme CMEF dans le secteur de la santé, Chinaplas (plasturgie et caoutchouc), Auto Shanghai (automobile). Possibilité d'extension de deux jours dans la région du Liaoning.

Renseignement : David Debet

Conseiller Chine et Asean

04 71 09 90 14 / d.debet@lepuy-yss.cci.fr

AUVERGNE INTERNATIONAL : 2 nouveaux groupes de travail

L'association Auvergne International, rassemblant les organismes intervenant dans l'accompagnement des entreprises à l'international, lance deux groupes de travail sectoriels :

Un dans l'agro alimentaire et un dans l'aéronautique. Ces groupes de travail ont pour objectif de définir un plan d'actions sectoriel international : programme d'actions en matière de foires et salons, accompagnement individuel d'entreprises du secteur en matière de pré diagnostic, action de formation spécifique... Si vous souhaitez apporter votre contribution, n'hésitez pas à nous contacter.

Renseignement : Laurence Roquetanière

Association Auvergne International

04 73 60 46 33 / www.auvergneinternational.fr

EUROPE : comment trouver un partenaire d'affaires ?



L'Europe à la portée de votre entreprise.

Enterprise Europe Network forme un réseau de près de 500 centres de soutien aux PME, répartis sur l'ensemble du territoire européen et au-delà.

Enterprise Europe Network dispose de divers moyens pour vous mettre en relation avec des partenaires d'affaires. La base de données d'opportunités d'affaires «Business Cooperation Database (BCD) demeure néanmoins son outil phare : 4000 profils encodés, touchant tous les secteurs d'activités, consultables dans 46 pays par les 500 centres de soutien. CCI International Auvergne et l'Arist sont les relais en

Auvergne d'Enterprise Europe Network. Ils vous accompagnent pas à pas dans la préparation (diagnostic personnalisé), la recherche de partenaires et l'exécution de vos projets de coopération.

Prestations gratuites.

En savoir plus sur la Business Cooperation Database
CCI International Auvergne / Enterprise Europe Network

Denis Campos - Elke Mayr-Rivière

04 73 43 43 50 / een@clermont-fd.cci.fr

André Marcon, Président de la CRCI Auvergne, au titre de CCI International Auvergne, et Christophe Lecourtier, Directeur Général d'UBIFRANCE (l'agence française pour le développement international des entreprises) ont signé une convention de partenariat, le 6 novembre dernier. L'objectif est de détecter et d'accompagner 150 PME à l'export entre 2009 et 2011, en renforçant leurs engagements mutuels.

C'est en 2008 qu'Anne-Marie Idrac, secrétaire d'État chargée du Commerce Extérieur, a lancé une nouvelle étape à la réforme du dispositif d'appui à l'internationalisation des entreprises françaises. UBIFRANCE et les partenaires de l'exportation, et en particulier le réseau des CCI, sont, depuis, appelés par les pouvoirs publics à jouer un rôle moteur pour remédier à l'une des principales faiblesses de notre commerce extérieur : le nombre restreint d'entreprises exportatrices régulières et la place limitée des PME dans le commerce extérieur.

Les CCI d'Auvergne se sont organisées régionalement en créant un réseau d'appui à l'internationalisation des entreprises, piloté par la CRCIA : CCI International Auvergne. Cet organisme s'appuie sur 5 Conseillers en Développement International, basés dans les CCI locales et dont le champ d'expertise couvre les 5 continents, d'un service back office d'experts des questions européennes, ainsi que d'une personne dédiée à l'accompagnement des nouveaux exportateurs. En 2007, CCI International Auvergne pesait 675 entreprises conseillées et 160 rendez-vous d'information sur 17 pays.

En renouvelant cet engagement, CCI International Auvergne et UBIFRANCE entendent atteindre les objectifs de cette convention.

Pour savoir si votre entreprise peut se lancer à l'international, la première étape est un état des lieux de vos atouts et une étude des marchés appropriés à vos produits. Vous trouverez, dans ce numéro de Philéas, une invitation à un pré-diagnostic export. Profitez-en, c'est gratuit !

Bernard SCHOUMACHER
Président de CCI International Auvergne

