

Émergences Newsletter

Le Bulletin d'information de la licence pro « Marchés Émergents »
IUT Jean Moulin, Lyon, France

Vol. 1, Numéro 2, Juin 2010



Dans ce numéro :

L'Édito : « Transformer l'essai » p1

Un stagiaire, un parcours : « Promouvoir le vin français en Chine : William Riquet à Beijing » p2

Les plus du prof : « Logistique et Incoterms dans les zones à risque » p5

Cap sur l'emploi : « Et si on s'auto-coachait pour réussir son premier job à l'international ? » p8

Portrait de pro : « Frédéric Genoud et le développement international d' Actini » p9

Rhône Alpes émerge : « 2010, année France-Russie : quelles conquêtes pour quel Far East ? » p11

En alternance : « Priscilia Brault et le MEDEF Lyon-Rhône » p15

Paroles d'ancien : Saaïda Touil « Nous, diplômés de la licence pro « Marchés Émergents », avons toutes les cartes en main » p16

Plus : « La licence pro « Marchés Émergents » en route pour l'Argentine ? » p19

L'Édito : « Transformer l'essai »

Par Julien Vercueil

La licence professionnelle « Marchés Émergents » a réussi le lancement du premier numéro de sa Newsletter, mais va-t-elle transformer l'essai et tenir dans la durée ? Lorsque les pionniers (Mélissa, Laureen, David) seront partis vers d'autres cieux, y aura-t-il des successeurs pour les remplacer ? Ce numéro 2 de la Newsletter est là pour vérifier que nous sommes capables de transformer l'essai, en proposant, deux mois après le premier, des sujets qui attirent autant l'intérêt et les remarques de ses lecteurs.

Ce n'est pas l'actualité qui manque : côté formation, les départs en stage de la formation initiale, les recrutements de la promotion suivante (500 candidatures électroniques, puis 260 dossiers complets reçus à ce jour pour une trentaine de places), la fondation de l' « Association Émergences Alumni » qui doit fédérer tous les amis de la licence, des tables rondes et événements divers et variés qui ont émaillé le semestre qui s'achève, etc. Côté environnement, les journaux ne cessent de rappeler à notre bon souvenir l'urgence de mieux comprendre ces drôles d'économies émergentes qui ont surgi il y a peu dans notre univers et le remplissent chaque jour davantage.



La formation doit s'internationaliser, elle aussi : une mission de prospection en Argentine, des contacts approfondis en Russie et peut-être bientôt ailleurs, une partie des cours en anglais : l'agenda de la formation se renouvelle et se ramifie. A nous de concrétiser ces promesses, pour proposer davantage d'expériences et de possibilités aux étudiants de demain.

Puis, bien sûr, vous en raconter quelques bribes dans ces colonnes.

Bonne lecture !

Un stagiaire, un parcours : « Promouvoir le vin français en Chine »

William Riquet chez Beijing Label France Wine Co. Ltd , à Beijing

Un entretien avec un étudiant en formation initiale qui réalise son stage à l'étranger : ses découvertes, ses ambitions... et ses conseils.

Par Laureen Pernet

William, peux-tu nous décrire ton stage en quelques mots ?

« Je réalise mon stage au pays du Lotus Bleu, en Chine, à Pékin, ou Beijing, dans une entreprise importatrice et distributrice exclusive de vins français de vigneron indépendants : Beijing Label France Wine Co. Ltd. Actuellement, nous avons une gamme de 92 produits, plus une liste de grands crus, que nous proposons à notre réseau de clients dans la ville mais aussi dans environ 15 autres provinces Chinoises. L'entreprise est florissante et nombreuses sont les parutions nous concernant dans la presse chinoise et française ; de plus nous travaillons en étroite collaboration avec la communauté française de Beijing.

Mon stage est un travail à part entière avec carte de visite, téléphone, visites de salons, meeting qui m'aident à promouvoir l'activité de

l'entreprise.

L'ambiance est détendue mais soutenue, chacun peut organiser son travail à son rythme du moment qu'il soit fait, les réunions sont choses courantes dans la société et un briefing est fait chaque vendredi pour savoir l'avancement des projets et des missions. L'autonomie et le dévouement pour l'entreprise est une chose que les chinois ont dans le sang, et on ne rechigne pas avec les heures supplémentaires.

Je prospecte et visite des hôtels, des restaurants et des bars de haut standing. Je travaille au temps normal de 40 heures par semaine, mais je fais souvent des semaines à 42 ou 45 heures car mon travail l'exige et puis finalement on a tellement de choses à faire qu'on n'a pas vraiment le temps de se poser la question des heures supplémentaires, on les fait, c'est tout. Afin d'être plus à même d'expliquer les produits, je suis une fois par semaine (samedi ou dimanche) une formation spécifique avec dégustations en même temps que certains clients.

Je parle en anglais quotidiennement et apprends le chinois de façon soutenue. En effet, malgré les Jeux Olympiques de 2008, les Chinois ne parlent pas, ou trop peu, anglais et les seuls moyens de communication qui me reste sont les signes ou le dictionnaire que je porte toujours avec moi.

Comment as-tu trouvé ce stage?

Ce stage, je l'ai trouvé grâce à la persévérance, la motivation et l'organisation. J'ai commencé mes recherches de stages courant novembre 2009, soit 5 mois avant le début du stage. J'ai envoyé des e-mails à tous les importateurs, distributeurs et négociants de vins que je trouvais sur la Chine. J'ai intégré cette licence en espérant assouvir ma passion pour la Chine et le vin, et c'est dans cette optique que j'ai cherché mon stage.

La persévérance, il en faut spécialement en Chine et avec les Chinois, il ne faut pas hésiter à envoyer deux, trois mails pour obtenir une réponse. J'ai dû envoyer environ 150 e-mails différents pour obtenir ce stage dans lequel je m'épanouis vraiment. Il faut également beaucoup d'organisation pour gérer les papiers et les soucis administratifs qu'implique un stage en Chine. Au final, j'ai obtenu mon stage un mois avant la date officielle de démarrage.

Quelles formalités administratives pour travailler en Chine ?

Si vous partez en Chine, il faut :

- le billet d'avion (le plus tôt possible pour le payer moins cher).
- le passeport (environ deux semaines à un mois de délai).
- le visa (une semaine pour une demande classique, ou deux jours en envoi express).
- un examen médical fait par votre médecin traitant sur un formulaire à retirer à l'ambassade ou au consulat chinois.

- une lettre d'invitation de l'entreprise qui vous reçoit pour un visa forme F (business).
- une réservation d'hôtel ou une preuve de votre logement en Chine couvrant tout votre séjour.
- une assurance rapatriement sanitaire et juridique

Une fois dans le pays, j'ai dû aller au commissariat de police (ou personne ne parle anglais...) pour me faire enregistrer et obtenir une attestation de résidence provisoire, même pour 6 mois.



La vie en Chine : un choc de cultures

Peux-tu nous parler de ta vie en Chine ?

Tout d'abord, concernant Beijing, je dirais que nulle autre ville que j'ai pu voir auparavant ne lui ressemble. Elle est mouvante, grouillante, et pleine de vie, la vie ne s'y arrête jamais. On ne peut pas se fier aux immeubles ou aux rues, pour se repérer par exemple, car en une semaine vous pouvez voir un immeuble détruit, une maison avec trois étages de plus ou un parc sorti de terre. De plus, les Chinois sont des gens extrêmement curieux, et même s'ils se sont habitués à voir des « Laowai » (des occidentaux), ils peuvent vous fixer pendant tout un trajet de métro sans que cela soit anormal. Quand on vit à Beijing, on doit s'adapter aux mœurs et aux coutumes de la population. Cependant, il faut rester un minimum vigilant, car comme dans tous les pays, on retrouve des lieux attrape-touristes, des escrocs, dans des faux taxis par exemple, et d'autres petits magouilleurs qui profitent de la manne touristique et de l'inexpérience des gens.

Ma vie en Chine se passe en majorité au travail, mais durant mon petit temps libre, je vais souvent au restaurant qui ne coûte vraiment pas cher pour nous et pour une bonne partie des Pékinois. J'essaie de visiter la ville, ses mystères architecturaux et de voir les derniers Hutong (quartier traditionnel de Pékin). Je marche énormément, car c'est le meilleur moyen de visiter la ville et j'étudie un peu le chinois afin de communiquer et de ne pas me « faire avoir ».

En Chine, le coût de la vie est certes inférieur à celui de la France, mais sur Beijing, on ne ressent pas autant cette différence qu'à Xi'an ou dans d'autres villes secondaires. La nourriture est très bon marché mais les loyers restent élevés, surtout pour les Chinois, et la colocation est le meilleur moyen de se loger.

J'ai pu goûter des produits typiquement chinois, des sortes de mangues, de melons, de pommes et autres fruits que l'on ne trouverait pas en Europe, mais aussi des langues de canards, des scorpions, ou encore des pattes de poules et des œufs préservés (œufs bleus). J'ai ainsi pu constater que la nourriture dite chinoise que l'on sert en France n'est pas ou alors peu chinoise.

La vie en Chine est très agréable quand le beau temps et les températures remontent et la vie nocturne est vraiment démentielle.

As-tu remarqué des différences culturelles, aussi bien d'un point de vue professionnel que personnel ?

La différence culturelle... C'est une grande question car la Chine est un pays vraiment très différent du nôtre mais les Chinois utilisent certains aspects d'autres cultures pour enrichir la leur.

D'un point de vue professionnel, la carte de visite se donne toujours en début de rendez-

vous afin d'assurer à votre partenaire votre identité mais aussi afin d'être sûr de pouvoir vous contacter même si le rendez-vous s'interrompt brutalement. De plus la carte de visite se donne toujours avec les deux mains, en signe de respect.

D'un point de vue personnel, j'ai noté de nombreuses différences entre le mode de vie chinois et le mode de vie français :

Par exemple, l'eau est toujours servie chaude car dans la tradition chinoise on sert de l'eau chaude pour se désaltérer mais aussi pour tuer les microbes et autres virus présents dans l'eau.

La façon de conduire est également différente : la priorité revient à la première voiture qui s'engage... Cependant les Chinois respectent les feux tricolores, qui sont placés comme aux États-Unis, en face du carrefour et non pas au début du croisement.

La générosité des gens m'a frappé. Les Chinois sont très souriants malgré ce que les gens peuvent vous dire en Europe. Le peuple chinois est un peuple souriant, curieux et très généreux.

La location d'un appartement est également



Les tribulations d'un chinois en Chine (Jules Verne). Illustration de Benett

spécifique : ici aucun garant n'est exigé, mais le droit d'entrée est plus élevé qu'en France, puisque vous devez verser une caution (un mois de loyer) plus les trois mois de loyer qui suivent dès votre entrée dans les lieux. Une autre

particularité des logements chinois : les toilettes ne sont jamais séparées de la salle de bain. Vous avez alors une pièce entièrement carrelée comme une douche italienne avec en plus un lavabo et des toilettes.

La cuisine chinoise ne se fait qu'au wok et à la casserole, les autocuiseurs et les cuiseurs pour le riz sont monnaie courante, et le micro ondes se démocratise. Cependant, posséder un four en Chine revient à posséder un bien de luxe !

Je conseille donc vivement à tous les gens

passionnés, curieux, avides de découverte et d'émerveillement, de venir à Beijing avant que la ville n'ait totalement changé et que vous ne deveniez un individu lambda dans une ville trop moderne qui cachera ses trésors comme pour préserver une culture qui disparaît.

Concernant la recherche de stage, je pourrais conseiller de viser un objectif et de ne jamais le perdre de vue même en cas de retours négatifs. »

Les plus du prof : « Logistique et Incoterms dans des zones à risque »



Un zoom sur quelques points clés de l'internationalisation des entreprises

Par Frédéric Didierlaurent

La Chambre de Commerce Internationale va procéder à la fin de l'année 2010 à une remise à jour de ses Incoterms, qui devrait paraître début 2011. C'est donc le moment idéal pour faire le point sur les enjeux de ce thème dans les pays qui nous intéressent ici.

Qu'est-ce qu'une zone à risque pour un logisticien ?

Pour certains comme le géant américain Prologis (leader des plateformes logistiques dans le monde) cela commence avec... la Grèce & sa lourdeur administrative, où un appel d'offre pour un site près d'Athènes traîne depuis 4 ans sans avoir encore obtenu les autorisations administratives.

Plus communément, les projets sur la Turquie, le Brésil, la Russie, l'Afrique, l'Asie Centrale ou même la Chine sont fréquemment reportés au moyen terme. Autant de marchés à fort potentiel de croissance, mais risqués pour la sécurité des marchandises. Avec la crise économique, nombre de prestataires logistiques sont incités à reculer face à ces risques, à différer voire annuler leurs projets dans ces régions.

Les coûts logistiques avec un pays à risque peuvent en effet vite déraiper : une cargaison peut être bloquée dans un port pendant plus d'un mois, les formalités en douane peuvent s'avérer plus coûteuses que prévu, des surprimes injustifiées de transport peuvent être ajoutées par certains prestataires, des intermédiaires inefficaces mais incontournables prélèvent parfois leur obole... Ainsi pour un conteneur expédié en Afrique, les 1.000 km de Cotonou à Niamey reviendront plus cher que les 6.000 km du Havre au port de Cotonou.

Mais aujourd'hui, le premier problème du commerce international, c'est la sécurité, le vol des marchandises, & même la sécurité des personnes, avant même les problèmes douaniers. Pour certaines exportations de produits finis vers le Mexique par exemple, les transporteurs sont obligés de payer une escorte armée, dont le coût peut dépasser les 1.000 \$ par conteneur.

Plus le pays est pauvre, plus la marchandise à une valeur importante & il est toujours plus facile de braquer un conteneur qu'un fourgon ou une banque. C'est pourquoi les systèmes de sécurité se multiplient : GPS, systèmes de verrouillage à distance, mais surtout services de sécurité mobilisant parfois des escouades de vigiles armés. Les organismes indépendants de contrôle comme Véritas, Prosecur ou SGS profitent doublement de ces situations : d'une part ils bénéficient de ce marché de la sécurisation du fret & d'autre part ils constituent une garantie pour les Etats concernés, qui sans eux ont beaucoup de mal à collecter leurs droits de douanes du fait de leur économie informelle.

Evidemment, le risque n'est pas le même pour l'exportateur et pour l'importateur. A l'export, il s'agit surtout de se faire payer, de veiller de près aux exigences des crédits & de prendre garde aux fluctuations de change...mais encore faut-il avoir choisi avant le bon Incoterm.

Quel Incoterm choisir ?

Les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées & reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en définissant clairement entre le vendeur & l'acheteur :

Le lieu de remise des marchandises par le vendeur ;

La répartition des frais logistiques ;

Le transfert des risques sur la marchandise ;

Les documents dus par le vendeur.

Attention : les Incoterms dissocient la question du transfert des risques de celle du transfert de propriété, qui lui est régi par la loi du contrat. On peut donc imaginer un exportateur vendant en CIF pour ne pas subir les risques sur la marchandise durant le transport, mais se retrouvant plusieurs mois plus tard toujours responsable d'une nuisance provoquée par cette même marchandise chez le client, du fait d'une clause de « réserve de propriété » figurant dans le contrat.

Cependant, entre le contenu de la norme édictée par la CCI & l'utilisation qui en est parfois faite par les entreprises, il peut y avoir un certain fossé.

Le doute le plus fréquent concerne la famille C (CFR, CIF, CPT & CIP) qui est définie par la CCI comme une vente au départ, mais est souvent comprise dans la pratique comme une vente à l'arrivée. La confusion est en effet facile : en vendant CFR Buenos Aires (départ de Fos) l'exportateur paie le transport jusqu'à la capitale argentine mais n'en assume plus les risques depuis Fos sur Mer. Le client va-t-il l'entendre ainsi ? A cela risque de s'ajouter un quiproquo sur la date promise : si je lui ai assuré un prix CFR Buenos Aires avant le 15, comment pourra-t-il comprendre qu'à cette date les marchandises ne soient toujours pas arrivées ?

Face au risque logistique, il peut être tentant de chercher à se réfugier dans les incoterms minimums, EXW à la vente & DDP à l'achat, dans lesquels on laisse toute la responsabilité à l'autre contractant. Cependant, outre la difficulté de négociation, ces 2 incoterms posent un problème fiscal : c'est l'entreprise étrangère qui doit effectuer les formalités douanières & le règlement de la TVA, or elle ne peut le faire qu'en ayant une identification fiscale en France, ce qui n'est pas courant

hormis chez les négociants internationaux.

Sinon, l'autre solution est que l'importateur désigne l'exportateur sur la déclaration en douane (& réciproquement). Seulement ce dernier sera alors responsable en cas de fausse déclaration par le premier ou en cas de déclaration tardive ayant occasionné des frais de stationnement & des risques supplémentaires.

Il est de loin préférable pour les deux contractants de retenir d'autres incoterms, comme le « FCA locaux du vendeur » à la vente & le « DDU locaux de l'acheteur » à l'achat.

Les variantes & cas particuliers :

« l'EXW loaded » (chargé) a été introduit dans les incoterms 2000 afin d'officialiser une pratique courante, provenant du fait que le transporteur désigné n'arrive pas toujours chez le vendeur avec le matériel nécessaire pour procéder au chargement.

Le FCA nécessite de préciser avec soin le lieu convenu (usine, quai n°, entrepôt...); s'il n'a pas lieu chez le vendeur, le déchargement sera à la charge de l'importateur (idem en DDU).

En FOB le transfert de frais dépendra des « liner terms » du contrat de transport. Cela peut être résolu par la variante « FOB stowed » (arrimé), mais c'est alors le transfert des risques qu'il faudra préciser dans le contrat.

Les incoterms exclusivement maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF, DES & DEQ) sont pourtant fréquemment utilisés pour le transport aérien, même si le « FOB aéroport » a été supprimé avec les Incoterms 1990.

Les DES & DEQ sont surtout utiles pour les cas où on ne connaît pas à l'avance l'acheteur

d'une marchandise, ce qui est le cas par exemple des ventes de « commodities » (café, minerais, aciers...), ou quand le déchargement est assuré par le navire lui-même (cimentiers par exemple). Cependant, le quai désigné peut à l'arrivée se révéler indisponible : ce sera alors au vendeur de payer les frais de transfert, & à ses risques.

Les FOB américains sont différents des FOB ICC, & suivent les *American Foreign Trade Definitions* : le « FOB portuaire » ne comprend pas les frais d'embarquement, le « FOB factory » peut être utilisé à la place d'un EXW, par toute entreprise travaillant fréquemment avec des partenaires américains (en Amérique du Sud notamment). C'est pourquoi il est toujours préférable de bien faire préciser : *Incoterm FOB Valparaiso, ICC 2000*.

Pour aller plus loin :

Pour finir, il faut noter que l'augmentation des échanges intragroupes dans le commerce mondial conduit à une utilisation de plus en plus simplifiée des Incoterms, dans laquelle le FCA & le DDU sont plus fréquents.

Nul doute que la révision des Incoterms de 2010 tiendra compte, tout du moins en partie, des évolutions récentes des pratiques entrepreneuriales évoquées ici. Nous referons un point dans ces lignes sur ce sujet lors de leur parution.

Cap sur l'emploi : « Et si on s'auto-coachait pour réussir son premier job – et faire émerger ses propres solutions ? »

Management: Coaching style

Je suis ton coach, ton manager, ton père, ta mère... et la réincarnation d'Osiris.

Mais tu peux m'appeler Bob.



Des outils pour la vie active à l'international

par Richard Surloppe

Ca y est, j'y suis ! Et là où je voulais être : délégué commercial export, junior bien sûr, mais avec un vrai secteur à développer- Vénézuela et Colombie en priorité- Pérou Équateur en « veille avancée ». Et un boss en plus, Directeur Amérique Latine et Mexique !

Cette opportunité n'a pas été trop facile à trouver, et j'avais un peu de mal à croire à l'approche 'PAC' (Projet Avis Conseil) discutée en PPP ; finalement, c'est ce qui aura le mieux marché ! Ca m'a permis de me créer un beau début de carnet d'adresses ! Et surtout, j'ai eu le type de job que je voulais dans les pays émergents que je ciblais.

Alors maintenant, pas question de se planter ni en période d'essai, ni au-delà. Au fond, ce qu'il faut c'est avant tout « réussir mes 100 jours ». C'est un grand classique paraît-il, concernant une période assez critique où je dois m'intégrer aux équipes en place, adopter le style maison ou du moins ne pas paraître atypique ou provocant, car pendant les entretiens, j'ai bien vu qu'ils tenaient à ce que les nouveaux embauchés puissent se sentir bien avec la culture de cette entreprise, et ses valeurs clé

aussi. La période d'intégration de 3 semaines va me permettre de me situer et de fixer quelques repères ; à moi d'être à l'écoute –faire l'éponge qu'il nous disait en PPP, déployer ses antennes, voir, entendre sans jugement hâtif et péremptoire qui masquerait une bonne visibilité des situations rencontrées.

Pas évident avec tout ce que je vais devoir ingurgiter en même temps d'infos produits, d'infos institutionnelles, connaître l'historique, devenir « l'Ambassadeur de la marque » qu'il dit mon boss... Et le plus important peut-être au milieu de tout ça, travailler la qualité de la relation (un truc encore du 'prof de PPP') avec mes nouveaux interlocuteurs tant français qu'étrangers. Et c'est vrai que les Latins sont très attentifs au « ser sincero » !

Je suis plutôt assez sur de moi, alors *a fortiori*, il me faudra être vigilant pour ne pas commettre d'impairs, montrer où est ma valeur ajoutée en étant patient et observateur afin de me révéler aux moments opportuns. Car forcément, il doit y avoir des 'anciens' qui m'attendent au tournant, genre le petit jeune qui sait tout, et veut tout tout de suite. Je ne tomberai pas dans le panneau, et pour m'y aider, il me faut vite faire alliance avec un cadre expérimenté, plutôt influent qui saura m'orienter sans m'encombrer de conseils répétitifs que je ne demande pas.

Un 'mentor' en quelque sorte qui m'aide à voir, à dégager le Sens de mes actions au milieu de toute cette complexité du monde des affaires.

question du Sens ; ça devrait m'aider à lever mes doutes à conduire mes choix...et je n'en suis qu'au début !

Tiens, voilà la piste : toujours se poser la



Portrait de pro : Frédéric Genoud et le développement international d'Actini



Le portrait professionnel d'un intervenant de la formation - et de son entreprise

Par *Mélissa Rouget-Chatelain*

Située près d'Evian, la société **ACTINI** est spécialisée dans la conception et la fabrication d'équipements de traitement thermique des liquides biopharmaceutiques et agroalimentaires.

Elle a décidé de se positionner sur deux niches de marché sans

limite géographique :

- Les décontamineurs d'effluents issus des unités de fabrication de vaccins et des laboratoires d'analyse et de recherche en biotechnologie.

- Les unités de fabrication et de conditionnement d'ovo produits (œufs) liquides

L'entreprise réalise 80% de son activité à l'exportation dont une part significative dans les pays émergents : Chine, Russie, Brésil, Mexique ...

Elle met en œuvre depuis 3 ans une stratégie d'implantation qui l'a conduit à créer des filiales et bureaux de représentation aux USA, en Chine, au Brésil, en Angleterre et en Thaïlande.

Frédéric GENOUD, 45 ans est Directeur Financier de cette PME atypique. Outre la gestion comptable, financière et juridique de l'entreprise, il intervient dans la négociation

des contrats importants et dans la création et l'animation des implantations à l'étranger. Son service assume également l'administration des ventes qui peut s'avérer complexe compte tenu de la typologie des affaires : Crédits documentaires, garanties bancaires internationales, Crédits fournisseurs avec garanties de la Coface, couverture de risques de changes etc...

Racontez-nous votre parcours ?

Après un DUT GEA effectué à Lyon, j'ai suivi le cursus de l'Ecole Supérieure des Affaires de Grenoble pour aboutir en 1988 à une Maîtrise des Sciences de Gestion avec un certificat de Finance et contrôle de Gestion. Après 10 ans d'expérience de Responsable Administratif et Financier d'une société lyonnaise exportatrice, j'ai rejoint la société **ACTINI** en

1998 pour participer à ce projet de développement international très ambitieux.

J'assume également depuis 3 ans un mandat de Conseiller du Commerce extérieur de la France qui me permet entre autres de rester en contact avec le monde de la formation.

En quoi consiste votre métier ?

Par exemple racontez nous une journée type

On ne peut pas parler de "journée type" dans mon métier.

- 25% du temps en moyenne est consacré aux problématiques de gestion classiques : finance , comptabilité, fiscalité, RH ...

- 50% à de travaux relatifs aux affaires internationales : qu'il s'agisse de l'animation de structures implantées à l'étranger, de discussions ou négociations de contrats, de mise en place d'outils de garanties ou financements internationaux....

- 25% à des déplacements en France et à l'étranger

En tant que professionnel et par expérience auriez-vous quelque conseil à donner aux étudiants qui vous liront ?

Si j'avais un conseil à donner aux étudiants, il serait double :

- Apprenez à parler et écrire parfaitement l'anglais. Si vous en avez la possibilité apprenez une seconde langue mais sans sacrifier votre niveau en anglais

- Travaillez les outils du commerce international ; quelle que soit votre fonction une bonne maîtrise des bases fera la différence.

Enfin, et c'est sans doute le plus important : soyez ouverts sur le monde, très actifs et dynamiques dans la conduite de vos projets. Ne restez pas en attente de quoi que ce soit, persévérez et donnez nous envie de travailler avec vous !

Portrait-robot de la licence professionnelle

« Développement international de l'entreprise vers les marchés émergents » :

- Une formation publique délivrant un **BAC+3** (licence, 60 crédits ECTS), recrutant à BAC+2
- Un **enseignement conçu et réalisé en relation constante avec le monde professionnel** (Conseillers au Commerce Extérieur de la France, Administration des Douanes, Entreprises et Institutions financières internationalisées, MEDEF, CGPME, OSCI, ERAI, CCI)
- Une **spécialisation sur le développement vers les marchés émergents** (BRIC et assimilés)
- Des enseignements **au coeur de Lyon**, métropole internationale
- Intégrable en **formation initiale, en alternance ou en formation continue**
- Habilitée à recevoir la **Taxe d'apprentissage**
- **Renseignements** : 04 78 78 75 72 (alternance et contrats) ou 04 26 31 87 41 (initiale)



Rhône Alpes émerge : « 2010, année croisée France-Russie : Quelles conquêtes pour quel Far East ? »



Un aperçu du développement international d'entreprises de la région Rhône Alpes dans un pays émergent.

Par Julien Vercueil

La Russie sort à peine d'une crise violente qui a mis au jour ses fragilités structurelles jusque là négligées. Certes, elle reste une économie émergente, qui bénéficie d'une croissance économique moyenne de plus de 7 % par an depuis plus de dix ans, mais son essor durant les années précédentes n'a pas été mis à profit pour corriger des déséquilibres qui continuent de rendre l'économie russe vulnérable en cas de retournement du climat économique international. Tandis qu'on célèbre en 2010 l'année croisée France-Russie, il est intéressant de passer rapidement en revue ses atouts et ses faiblesses, mais aussi ce que la France et la région Rhône Alpes peuvent espérer du développement de ce qui est encore, pour beaucoup d'entrepreneurs français, un véritable « far East ».

Les cicatrices de la crise

Après une décennie dorée, marquée par une croissance rapide qui lui a permis de recoller au peloton de tête des pays émergents (les BRIC), la Russie a essuyé en 2009 une lourde chute, dont elle se relève à peine, tandis que l'Inde et la Chine continuent leur progression à un

rythme presque inchangé. La violence de la crise a surpris les autorités russes elles-mêmes : le PIB a plongé de 9,5 %, faisant perdre deux années de croissance à la Russie et se traduisant par une augmentation brutale du chômage. Les faiblesses structurelles de l'économie russe, qui n'avaient pas été corrigées, mais simplement masquées par la période faste, ont joué leur rôle dans la violence de la crise : insuffisance des infrastructures, incertitude institutionnelle, polarisation de l'activité productive autour des matières premières, sur-dépendance du système bancaire envers la haute finance, autant d'éléments qui reviennent comme un boomerang dès lors que les volumes de crédit mondiaux se contractent et que le prix du baril passe, en quelques mois, de 160 à 35 dollars.

Les cicatrices de la crise seront longues à se résorber. La pauvreté a resurgi avec la chute des salaires et les licenciements. Les plans de relance importants qui ont été mis en oeuvre ont permis de limiter les dégâts : le gouvernement a pu mobiliser une partie des réserves accumulées dans la dernière décennie pour lutter contre la crise. S'il faut prolonger l'effort, la situation des finances publiques le permettra. Elle reste nettement plus confortable que la plupart des pays européens, avec un endettement public réduit à moins de 10 % du PIB.

Des perspectives encourageantes

L'année 2010 s'est ouverte sur des perspectives encourageantes. La croissance a repris. Mais il s'agit désormais de s'assurer qu'elle ne se révèle pas excessivement inégale, tant d'un point de vue sectoriel que géographique, et social. En effet, l'une des caractéristiques de la Russie est l'immensité de son territoire (17 France peuvent loger dans le territoire russe, qui couvre 11 fuseaux horaires), qui rend les disparités régionales plus fortes encore qu'ailleurs. Le poids de la géographie se combine à l'héritage des politiques du passé : de nombreuses régions restent mono-productrices aujourd'hui, c'est-à-dire qu'elles dépendent d'un trop faible nombre de gros employeurs. On estime à 15 % la part de la population active employée dans l'une des 300 villes mono-industrielles du pays. Par exemple, au nord de Moscou, la région de Vologda est sous la dépendance du combinat sidérurgique de Severstal, à Tchérépovets, tout comme la région de Lipetsk, au Sud. Celles de Samara et de Tchéliabinsk, au Sud de l'Oural, dépendent de l'industrie des biens d'équipement. Plusieurs régions sont presque totalement inféodées à l'exploitation des hydrocarbures : celle de Tioumen (Sibérie), celle de Kémérovo (le Kouzbas), etc. Les infrastructures de communication n'étant pas suffisamment développées, cette situation se traduit par des inégalités territoriales fortement marquées qui ne sont pas toujours corrigées par des politiques de transferts publics appropriées. Seules Saint Petersburg et Moscou ont réussi à maintenir une véritable diversité d'activités économiques et ont émergé en tant que métropoles internationales.

Malgré tout, l'économie russe continue de présenter de bonnes perspectives de développement à moyen et long termes. En témoigne un seul exemple, celui de l'immobilier commercial : alors qu'en 2009, le nombre de mètres carrés de centres commerciaux ouvert a

chuté de 20 % par rapport à l'année précédente (7,4 millions), la Russie reste le premier marché européen en la matière (1,6 millions) et le plus dynamique (+ 18 %). Les perspectives sont favorables pour 2010-2011 : la Russie devrait enregistrer un total de création de 2,5 millions de mètres carrés, soit 22 % du total européen. Si, notamment à Moscou, on peut mettre en doute la rationalité de certains projets compte tenu de l'offre déjà existante, le nombre de mètres carrés commerciaux par habitant reste en Russie trois fois inférieur à la moyenne européenne, ce qui laisse augurer de plusieurs années de rattrapage, notamment en province.

La France, Rhône Alpes et la Russie

2010 est l'année croisée France-Russie : année de manifestations culturelles, de cérémonies diplomatiques et d'approfondissement des liens entre la France et la Russie, bien sûr ; mais aussi, année de programmes intensifs de coopération économique entre les deux pays : la Russie est déjà le 10^{ème} client et le 9^{ème} fournisseur de la France. L'économie russe est d'ailleurs l'une des quatre priorités stratégiques 2010 de « l'équipe de France de l'export », patronnée par le ministère l'économie et des finances.

La région Rhône-Alpes, fortement internationalisée, n'est pourtant pas spécialement orientée vers la Russie : 14^{ème} fournisseur étranger de la région, l'économie russe n'apparaît pas dans ses 15 premiers clients. Aucune région russe n'est impliquée dans les coopérations institutionnelles du Conseil Régional Rhône-alpin, au contraire de la Catalogne (Espagne), la Transdanubie du Sud (Hongrie), la Maloposka (Pologne) et de deux autres « régions moteurs pour l'Europe » (Bade-Wurtemberg et Lombardie). En bref, la Russie n'est pas une priorité pour les acteurs de la région. Pourtant, des entreprises régionales ont su faire leur trou en Russie et y ont parfois

connu des succès éclatants. Revue de quatre cas exemplaires.



La chapka de Monomaque (XII^{ème} siècle, Palais des Armures, Kremlin, Moscou)

Zilli, ou comment vendre des chapka lyonnaises... aux Russes

Lorsqu'il fonda sa première boutique à Moscou, en 1993, Alain Schimel réalisait un pari osé. Il fallait du toupet en effet, pour prétendre vendre à des Russes en plein marasme des chapka en vison fabriquées à Lyon.

Aujourd'hui, sa société, forte d'une centaine de personnes, affiche un chiffre d'affaires de près de 70 millions d'euros et s'impose comme une référence internationale de la création textile de luxe pour homme. Les deux collections annuelles comportent des milliers de pièces, largement dédiées au sportswear (70 % du CA) masculin. Chaque pièce (costume, manteau), façonnée main par une seule et même personne dans les ateliers de Lyon, représente plusieurs dizaines d'heures de travail hautement qualifié sur les peaux les plus rares. La marque lyonnaise réalise 91 % de son activité à l'exportation dans 38 pays, dont la CEI (50 %), le Moyen-Orient et l'Europe. Le groupe, composé de 7 filiales, compte désormais 150 points de vente dans le monde, dont 25 boutiques exclusives.

L'entreprise s'est développée à l'international à partir de la Russie et continue de courtiser ces businessmen fortunés qui ont fait sa richesse. Leur mode de consommation ostentatoire, en recherche permanente de l'excès et de l'exclusivité, s'accorde bien au « lingot d'or », emblème un brin « bling bling » de la marque.

En Russie, Zilli possède des boutiques à Moscou (deux dans le centre-ville et trois à l'aéroport), à Ekaterinbourg et à St-Pétersbourg ; trois magasins ont été ouverts en 2008 à Sotchi, station de sports d'hiver du Caucase Nord qui accueillera les jeux Olympiques en 2014. D'autres sont visibles à Kiev (Ukraine, depuis 1999), à Budapest (Hongrie, 1999), à Almaty et Astana (Kazakhstan, 2003 et 2009), à Bakou (Azerbaïdjan, 2004), bientôt à Bucarest (Roumanie). La clientèle est-européenne fortunée est poursuivie par Zilli jusqu'à Dubaï, Cannes, Courchevel et Capri, où l'enseigne a désormais pignon sur rue. En 2005, Zilli s'est décidé à ouvrir une boutique à... Lyon, dans le « triangle d'or », sorte de nouveau marché émergent pour la marque.



Le Kremlin de Vologda, Russie

Boccard ou l'appel du lait de Volodga

En avril 2008, la laiterie d'État de Vologda (400 km au Nord de Moscou) a inauguré une usine de production de produits laitiers réalisée par Boccard, entreprise lyonnaise spécialisée dans les installations industrielles pour l'agroalimentaire. Les produits à réaliser par cette installation correspondaient aux goûts traditionnels des consommateurs russes en matière de produits laitiers : « Snejok », « Quark », « Bifilin », poudre de lait et Kefir. Les équipements installés dans l'usine de Vologda permettent de réaliser l'ensemble des processus requis : réception des camions de collecte, stockage des fluides, réalisation des produits, conditionnements, suivi des processus et traçabilité des matières traitées jusqu'au produit final, systèmes de nettoyage des

équipements, suivi de la qualité et de la sécurité alimentaire des produits, dont certains sont destinés aux nourrissons. L'installation a été livrée clef en mains sur la base des produits ciblés par le client final, prêts à être commercialisés. Ici, c'est la technologie française qui a fait la décision.

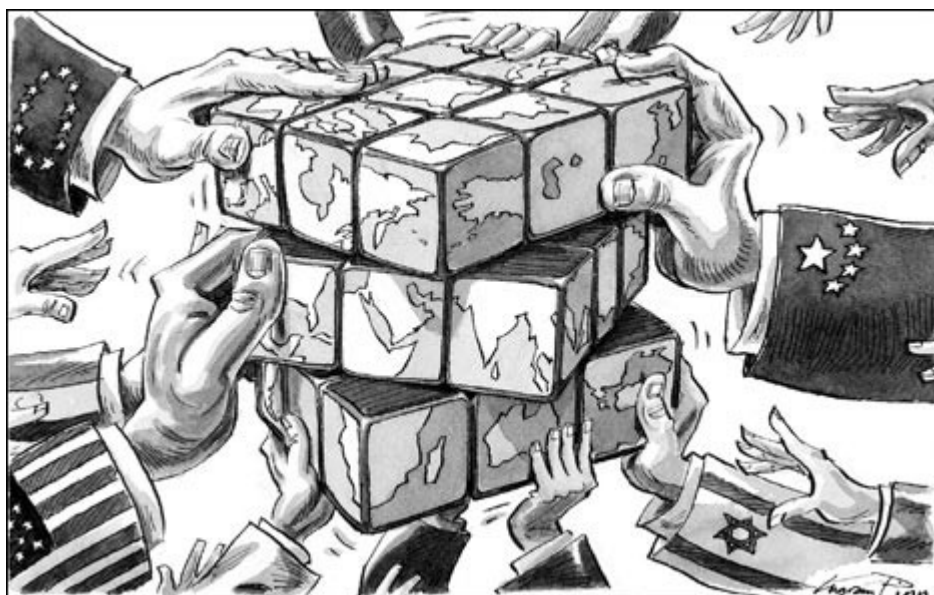
Inergy Automotive ou le plastique au service des carburants

Inergy Automotive Systems, co-entreprise de Solvay et de Plastic Omnium, leader français de la plasturgie installé dans l'Ain, a implanté une usine de fabrication à Stavrovo (200 kilomètres à l'Est de Moscou), dans le cadre de l'accompagnement de la montée en ligne des modèles Renault-Dacia Logan et Sandero. L'entreprise, qui compte désormais 4000 employés répartis sur 22 sites de production dans 17 pays, est spécialisée dans les systèmes à carburant : sa production de réservoirs à carburants en plastique de haute qualité, incorporant des systèmes à haute valeur ajoutée, intéresse les constructeurs à la recherche de gains de poids dans leurs véhicules. Il est probable que l'usine de Stavrovo alimentera aussi, à terme, les lignes de GAZ, Avtovaz et Nissan. C'est un exemple de

la nécessité, pour les équipementiers, d'accompagner l'expansion des leaders industriels mondiaux sur leurs nouveaux marchés.

Conclusion :

Ces trois cas illustrent la capacité des entreprises rhône-alpines à se développer avec succès sur le sol russe. La Russie n'est certes pas encore la destination préférée des entrepreneurs rhône-alpins : perçu comme difficile, lointain, opaque voire potentiellement dangereux, le marché russe semble peu accordé avec le tempérament réputé prudent des Lyonnais et de leurs voisins. Pourtant, nombre de ceux qui ont tenté l'aventure ont toutes les raisons, aujourd'hui, de s'en féliciter. Pour les autres, le plus dur est peut-être de se débarrasser d'idées préconçues pour, un jour peut-être, leur emboiter le pas...



En Alternance : Pr scilia Brault et le MEDEF – Lyon Rhône : « Je pensais être assistante, alors que je me trouve au coeur de l'organisation de ce programme »



Un entretien avec un(e)  tudiant(e) en alternance qui nous parle de son entreprise d'accueil et de ses missions

Par David Courteille

Tout d'abord, pourrais-tu nous dire pourquoi cette Licence et pas une autre ?

Mon choix c'est porté sur la LP « Marchés émergents » car elle est spécialisée, on y enseigne la négociation et la communication pour les pays émergents.

Pourquoi ce choix pour l'alternance ?

Je voulais acquérir beaucoup plus d'expérience en l'espace d'une année pour être formée au mieux au terrain.

Pourrais-tu nous parler de ton entreprise et de ta fonction ?

Je suis en alternance en tant que chargée de missions internationales au sein du service International du Medef Lyon-Rhône.

L'objectif de mon service est d'aider les entreprises Rhône-Alpines à exporter, tous secteurs confondus, pour cela nous mettons en place des missions de prospection commerciales à l'étranger pour emmener des délégations d'entreprises.

Il y a deux étapes lors de ces déplacements :

Mettre en place des rencontres dites « institutionnelles » pour permettre aux entreprises Rhône-Alpines d'en apprendre plus sur les opportunités économiques du pays et de la ville,

Travailler en étroite collaboration avec des

partenaires locaux qui effectuent la prospection commerciale pour le compte de nos entreprises de manière qualitative (en fonction de la demande et des besoins de l'entreprise). Nous établissons un planning de rencontres d'affaires pour chaque entreprise.

T'attendais-tu à obtenir de telles responsabilités ?

Je pensais être assistante, alors que je me trouve au coeur de l'organisation de ce programme.

Comment tes missions s'insèrent-elles dans la formation enseignées en Licence ?

En cours, on apprend comment notre entreprise peut se développer vers les

pays émergents. Dans mon entreprise, j'apprends comment des agents extérieurs peuvent nous aider à nous développer. Les deux se complètent. Je découvre les problématiques que les entreprises peuvent rencontrer aujourd'hui pour pouvoir se développer sur ces marchés.

Que souhaites-tu faire à long terme ?

Créer ma propre entreprise. Mon année au sein du Medef Lyon-Rhône m'a vraiment éclairée sur mon choix d'orientation professionnelle.

Aurais-tu un conseil pour les étudiants qui recherchent en ce moment même une entreprise

pour la formation en alternance ?

Avoir du culot, être persévérant et savoir se démarquer des autres candidats. Si vous avez choisi une entreprise, allez-y à fond, donnez-vous les moyens d'obtenir ce que vous voulez !

*Paroles d'ancien - Saaida Touil :
« Nous, étudiants et diplômés de la licence pro Marchés Émergents, avons toutes les cartes en main »*



Entretien avec Saaida Touil, diplômée en 2009

Par David Courteille

Comment aviez-vous entendu parler de cette Licence ?

J'étais en licence LEA Anglais Espagnol lorsque j'ai entendu parler de la licence professionnelle. Auparavant, j'avais validé un DUT Gestion Administrative et Commerciale (GACO) à l'IUT et Monsieur Vercueil était le responsable de cette formation.

Durant mes deux ans de DUT, j'avais très souvent eu des discussions avec Monsieur Vercueil concernant mon orientation et notamment ma volonté d'exercer ma carrière professionnelle dans un environnement

international. Par ailleurs, en DUT GACO, j'avais choisi une unité d'enseignement qui intégrait un module en techniques de commerce international (le professeur était Monsieur Didierlaurent).

La licence professionnelle était en création lors de mon cursus de licence LEA. C'est donc naturellement, lors de différents échanges avec mes professeurs, que j'ai appris l'ouverture de la licence professionnelle

Qu'est-ce qui vous a poussé à choisir ce diplôme plutôt qu'un autre ?

J'ai choisi ce diplôme car il me paraît très adapté à la demande du marché de l'emploi et qu'il m'a permis de faire une troisième langue. En fait, j'ai pu mêler les connaissances théoriques en termes de gestion et de

négociation des affaires internationales mais aussi consolider mon niveau de langues. La partie concernant les connaissances théoriques était ce qui manquait au cursus LEA.

D'autre part, je savais que l'année allait se clore par quatre mois de stage donc une expérience unique pour créer des relations et surtout un réseau pour la suite.

Enfin la spécialisation sur les marchés émergents m'a paru très intéressante car nous allions traiter autant des pays émergents reconnu à un niveau international (en



l'occurrence les BRIC) que des zones telles que le Maghreb, les PECO et le Moyen Orient qui ont un poids important dans l'économie actuelle.

Vous avez réalisé votre stage de fin d'étude à Maviflex, quels ont été vos premières missions ?

En effet, j'ai réalisé mon stage de fin de licence à Maviflex, une PMI du secteur de la métallurgie. Cette expérience a été une révélation car je connaissais très peu le domaine industriel et surtout les échanges commerciaux qui peuvent s'opérer dans ce secteur.

Mes premières missions ont été de me former aux produits (très spécifiques) et à la stratégie commerciale de l'entreprise.

J'ai eu la chance de travailler en binôme avec le

directeur commercial de cette société dans le cadre du développement de la zone Maghreb. Le défi était tel que nous avions à créer un réseau au Maghreb à travers la prospection téléphonique et le consolider à partir des contacts déjà établis.

C'était un stage très intéressant et chargé en échanges. Je suis d'origine Tunisienne et cette expérience m'a permis d'en apprendre beaucoup sur le Maghreb.

A la fin de ce stage, un emploi vous a-t-il été proposé ?

A la fin de ce stage, on m'a proposé de continuer ma mission par un emploi à temps plein et assurer des fonctions un peu plus administratives (gestion de commandes, réalisation de devis...). Une mission plus large que mon stage mais dans la continuité du développement export.

Je pense que les raisons qui ont motivé ce choix de me garder au sein de l'entreprise, sont que j'étais impliquée dans mon travail et que les responsables ont jugé que j'avais les qualités relationnelles qu'il faut pour créer et tisser de bons rapports commerciaux. D'autre part, je pense avoir les compétences que l'entreprise voulait pour le lancement de ce nouveau marché : connaissance de la négociation, la langue arabe et tout l'aspect culturel lié à la langue.

En quoi l'enseignement dispensé en cours vous a-t-il servi durant cette période de stage ?

Ce qui a été le plus important pour moi durant mon année de licence, ce sont les différentes interventions des professionnels et notamment celles des Conseillers au Commerce Extérieur. Je me rappelle très bien des interventions de Monsieur Surloppe et de Monsieur Fidanza, qui sont tellement passionnés par leur métier que l'on finit nous-mêmes par nous identifier à eux.

Au point de vue des cours plus généraux, ce sont tous les modules que j'ai pu avoir qui m'ont donné les « clés » pour pouvoir piloter une opération grand export et les gérer avec beaucoup de pragmatisme.

Depuis cette formation, dans quelle situation professionnelle vous retrouvez-vous ?

J'avais entrepris cette année un master en alternance, mais pour des raisons personnelles j'ai dû mettre un terme à cette année universitaire. Le choix de poursuivre mes études était motivé par une envie personnelle de compléter ma formation de licence par une formation un peu plus large. Actuellement, je vois un peu toutes les offres qui peuvent s'offrir à moi notamment les VIE.

Il faut savoir que les PME manquent de compétences à l'export et en période de crise c'est peut-être une des branches qui connaît moins de problèmes économiques. L'idée est que les entreprises recherchent des relais de croissance à l'export puisque les ventes se tassent en France. Nous, étudiants ou diplômés de cette licence, avons toutes les cartes en mains de ce point de vue.

La Licence que vous avez obtenue est-elle connue et appréciée des employeurs ?

De par mon expérience, je pense que cette licence est très appréciée par les employeurs car elle est adaptée à leur besoin. Nous avons la chance de faire partie d'une région très dynamique à l'export et dont le tissu économique est basé sur les PME.

Je pense que pour une entreprise qui souhaite se développer dans le grand export, choisir par exemple entre un Bac+5 sorti d'une grande école de commerce généraliste et un Bac+3 qui a les compétences pour créer et développer une zone émergente, le choix se portera plus pour le Bac+3.

Pour un jeune, commencer par un poste adéquat à notre formation et notamment par le biais des quatre mois de stages, c'est mettre le pied à l'étrier ; on ne sait jamais ce qui peut arriver par la suite (d'où l'importance d'utiliser le réseau). La licence professionnelle est encore un peu jeune pour bénéficier d'une forte notoriété auprès des entreprises. Mais elle a de beaux jours devant elle.

La licence professionnelle Marchés Émergents en quelques chiffres :

- Année de la première promotion de formation initiale : 2008-2009
- Année de la première promotion en alternance : 2009-2010
- 450 heures de cours (« Langues et culture de l'international », « Expertise des marchés émergents », « Développement international de l'entreprise », « Applications et insertion professionnelles »)
- 20 intervenants spécialistes : universitaires, enseignants et responsables d'entreprises
- 500 candidatures électroniques pour la rentrée 2010-2011, dont plus de 260 dossiers de candidature rendus complets à ce jour
- Promotion 2010-2011 : 15 étudiants en formation initiale, 15 étudiants en alternance

La Licence Pro « Marchés Émergents » en route pour l'Argentine ?

Par Frédéric Didierlaurent

Du 17 au 22 mai, j'ai eu le plaisir de participer à une mission à Córdoba (Argentine), conjointement avec les IUT de Versailles et de Saint-Etienne, afin de mettre en place des protocoles d'échanges d'étudiants avec l'Université locale Blas Pascal (UBP).

Nous avons été littéralement conquis par la ville, important pôle économique et universitaire provincial (comparable en cela à la situation de Lyon en France); par l'UBP, qui regroupe 3000 étudiants argentins et étrangers, et par la chaleur de l'accueil qui nous a été réservé, aussi bien par les membres de l'Université que par les Argentins rencontrés.

Grâce à cet accueil et à la compétence que nous avons trouvée sur place, nous avons pu mettre sur pieds 3 projets d'échanges qui devraient à

terme, permettre :

- A des étudiants de la licence pro « Marchés Émergents » de réaliser un de leurs 2 semestres de LP à Córdoba ;
- A des étudiants du DUT GACO de réaliser leur semestre 3 en Argentine ;
- A des étudiants diplômés de DUT ou de la licence pro de réaliser ensuite un DUETI « *Management des Entreprises en Amérique du Sud* » d'un an à l'UBP.

Dans le même temps, des étudiants argentins de l'UBP auront la possibilité de venir effectuer la LP Marchés Émergents à Lyon. A ces échanges, s'ajouteront l'accueil d'enseignants argentins & des possibilités de stages à Córdoba.

Au sommaire du prochain numéro (novembre 2010) :

focus matière, des nouvelles de la rentrée... et nos rubriques habituelles



Émergences Newsletter - 3 numéros par an

Comité de Rédaction :

David Courteille

Lauren Pernet

Mélissa Rouget-Chatelain

Julien Vercueil (responsable de publication)

Commentez et suggérez-nous des articles sur notre
Blog : <http://emergences-newsletter.over-blog.com/>