

CLASSE EXPORT

Janvier 2007 N° 158

Votre outil de développement à l'international



sommaire

actualités internationales

- LUCI, ou quand la lumière urbaine s'internationalise 4
- Des financements pour l'environnement en Egypte 5
- Bucarest et Sofia, nouvelles capitales européennes 6
- 2007, augmentation des exportations et de l'investissement dans la R&D ? 8
- Cartier beauté planétaire 10
- Apex News, 2i débute à l'export... par le Maroc 11
- HKTDC, 40 ans de promotion du commerce à Hong Kong 13

vu sur le salon **Classe Export**

- Inde : marché porteur pour investisseurs avisés 16
- Pour des partenariats gagnant-gagnant entre la France et l'Afrique 18
- La Grande-Bretagne, haut lieu d'implantation 20
- Chine : les nouvelles tendances de consommation 22

dossier formation

- Se former : une histoire de recherche, d'innovation et de concertation 25
- Comment les entreprises doivent-elles gérer le DIF ? 26
- Les pré-requis pour être opérationnel à l'international 28
- Déterminer les compétences linguistiques de ses nouveaux collaborateurs 30

**Opportunités de développement
Mer Caspienne**

**AZERBAÏDJAN
et KAZAKHSTAN macroéconomie** p 33

La construction au Kazakhstan... et en Azerbaïdjan p 35

dossier Internet

- Comment améliorer la visibilité de son site Web 45
- Réunion-de-bureau.fr : une nouvelle solution de visioconférence 48
- Le marketing BtoB révolutionné par le marketing viral 48
- «La dématérialisation des échanges va redynamiser les performances des entreprises à l'export» 49

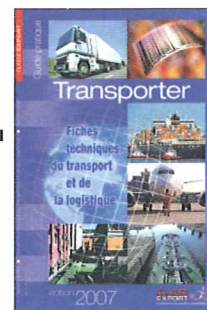
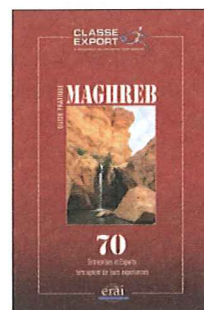
dossier du mois

Agroalimentaire p. 37 à 44

- Comment redynamiser les exportations de l'industrie alimentaire française ?
- Retour sur le "Plan Gourmet"
- Soleou au service du "bien-être"
- La mondialisation des goûts n'existe pas, c'est une chance pour les produits du terroir français
- Vendre aux USA : comment satisfaire aux exigences de la FDA ?
- Les consommateurs polonais à la recherche de nouveautés et de marques
- La traçabilité des emballages alimentaires, une réalité

Image centrale de couverture : www.bigfoto.com

**Guides pratiques
encartés →
avec le magazine**



Classe Export Magazine :

Mensuel pratique du Commerce International / 9 numéros par an.

Editeur : CLASSE EXPORT s.a. 100, route de Paris, 69260 Charbonnières / France.
Téléphone : 04 72 59 10 10 / Fax : 04 72 59 03 16 / e-mail : info@classe-export.com
Internet : www.classe-export.com

Directeur de Publication : Marc Hoffmeister / Rédacteur en chef : Nicole Hoffmeister

Journaliste, secrétaire de rédaction : Sylvain Etaix / Maquettiste : Patrick Ramadier
Rédaction : Marc Hoffmeister, Nicole Hoffmeister, Sylvain Etaix, Sylvie Coulloudon, Christophe Ravinet-Davenas, Maud Fontaine, Annick Bérout, Véronique Terkmani et Pierre-Louis Berger et nos correspondants en France et à l'étranger.

Infographie : Valérie Petit / Studio Classe Export.

Publicité Agence Rhône-Alpes : Fabien Soudieu / Brice Moinier
Agence Ile-de-France : Marie-Laure Biard

Abonnement : 04 72 59 10 10 / Prix pour 1 an : 89 €

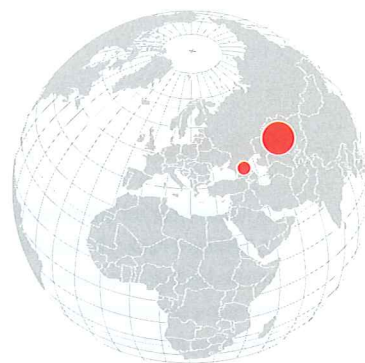
Diffusion : par abonnements / Tirage moyen : 6 800 exemplaires

Impression : Loire Offset Plus - Saint Etienne - n° 33686

Dépot légal à parution N°ISSN 1254-1737. N° de commission paritaire : 0107 T 85960

**CLASSE
EXPORT**
le facilitateur du commerce international

Mer Caspienne : Azerbaïdjan et Kazakhstan



Astana, capitale du Kazakhstan

Kazakhstan

Capitale	: ASTANA	Croissance	: 8,7% en 2006
Population	: 15 millions d'habitants	Inflation	: 6,4% en 2006
PIB	: 29 749 Millions \$	Exportations	: 32,5 Milliards \$ en 2006
Solde public	: 1,5%	Importations	: 21,5 Milliards \$ en 2006



Bakou, capitale de l'Azerbaïdjan

Azerbaïdjan

Capitale	: BACU (Bakou)	Croissance	: 25% en 2006
Population	: 8,2 millions d'habitants	Inflation	: 9% en 2006
PIB	: 7 138 Millions \$	Exportations	: 11 863 Millions \$ en 2006
PIB/hab.	: 870 \$	Importations	: 4 796 Millions \$ en 2006

De tous les pays autour de la mer Caspienne, le Kazakhstan et l'Azerbaïdjan sont sans aucun doute ceux qui se développent le plus rapidement. Stables politiquement après les réélections en 2005 d'Ilham Aliev en Azerbaïdjan et de Nursultan Nazarbaev au Kazakhstan, les deux pays affichent depuis trois ans une solide croissance (9.8% au Kazakhstan et 20 % en Azerbaïdjan en 2005).

Les énormes ressources pétrolières et gazières sont bien sûr le réservoir naturel de cette croissance et le seront encore pendant au moins une quinzaine d'années.

Les dirigeants des deux voisins de la Caspienne préservent le subtil équilibre de l'ambivalence entre le partenariat avec l'ancestral frère soviétique et les relations avec l'Occident. Ils poursuivent ainsi une route faite de discrète indépendance et de diversification des relations.

Cette indépendance s'est matérialisée entre autres par l'ouverture en 2005 du pipeline reliant Bakou au port turc de Ceyhan en Méditerranée, sans passage par la Russie, et par celle du pipeline direct du Kazakhstan vers la Chine. L'impact de cette croissance sur le secteur de la construction est plus que substantiel et immédiatement visible lorsqu'on se rend dans les deux ex-républiques soviétiques.

Le Kazakhstan

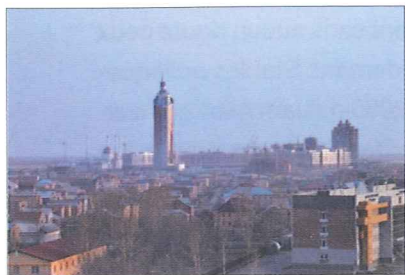
Le Kazakhstan est grand comme cinq fois la France et sa population compte 15 Millions d'habitants. Son PIB se montait en 2005 à 49 milliards de dollars et affiche depuis trois ans une croissance régulière d'environ 10%. Le pays dispose de ressources naturelles exceptionnelles en pétrole, gaz et minéraux. Il a aussi développé à l'époque soviétique une large base industrielle.

La découverte en mer Caspienne de réserves d'hydrocarbures parmi les plus importantes du monde a ouvert des perspectives de développement exceptionnelles. Les exportations d'hydrocarbures devraient selon certains experts doubler à l'horizon 2010, selon d'autres tripler en 2015. Le pays bénéficie depuis 1999 d'une conjoncture exceptionnelle due aux prix élevés du pétrole. La croissance industrielle reste soutenue à plus de 10%, la construction se situant globalement à 11%.

L'inflation est maîtrisée à 6% et le budget central affiche un déficit de 0,3% du PIB. L'excédent commercial se situait à 7,3 milliards de dollars en 2004. Le Kazakhstan est le seul pays de la zone à disposer d'un système bancaire de qualité - les 35 banques du pays répondent aux standards internationaux - même s'il est en retard par rapport à d'autres pays émergents. D'ailleurs, un des objectifs publiquement affiché par Nursultan Nazarbaev est de faire de son pays le centre financier de la région.

A l'instar de l'Azerbaïdjan, le Kazakhstan a mis en place un fonds pour gérer la manne pétrolière et préparer l'avenir. Les créations d'un fonds d'assurance des dépôts auquel participent 22 banques commerciales, et d'une agence nationale de garanties hypothécaires ont également contribué au développement de la thésaurisation bancaire.

La construction au Kazakhstan



Astana, le grand chantier du Président Nazarbaev

La part de la construction dans le PIB est passée de 5,2 % en 2000 à 6,1 % en 2002 et le nombre d'entreprises du secteur de 2 480 en 1999 à 3 640 en 2002 (sources : agence des statistiques du Kazakhstan). Les investissements dans le secteur de la construction ont, selon la mission d'Almaty été multipliés par 4,7 entre 1997 et 2001, un peu plus de 50% revenant aux entreprises privées locales, 15% à l'Etat et 33% aux entreprises étrangères, ces dernières en grande majorité turques. En effet, les entreprises turques sont très présentes au Kazakhstan soit à travers des filiales propres soit via des co-entreprises. Cette présence s'explique, outre le dynamisme des entreprises turques par le fait que le kazakh, l'une de deux langues du pays avec le russe, est une langue turcophone, mais écrite avec l'alphabet cyrillique.

Le boom du secteur de la construction est dû à différents facteurs. On peut citer les cours élevés du pétrole et du gaz et les entrées qui en résultent, mais également la croissance des revenus, la baisse des taux hypothécaires et la mise en place, en 2001, du système d'hypothèques. Le crédit hypothécaire est maintenant accessible aux particuliers. Le secteur s'est aussi structuré avec l'apparition d'agences immobilières et de sociétés de promotion qui mobilisent les financements. Le gouvernement a annoncé en 2005 la création d'une banque d'épargne pour la construction.

Les principaux pôles de construction sont situés dans les grandes villes du pays

Il s'agit d'Almaty l'ancienne capitale et centre financier mais surtout Astana, la nouvelle capitale. D'autres villes sont aussi concernées quoique de manière moindre comme Aktau, Karaganda, Shim-

kent et Atyrau le centre pétrolier au bord de la Caspienne. La construction distingue trois niveaux : économie, business, élite. La construction d'immeubles et d'appartements de classe élite a connu un essor important depuis 2005. Le plus étonnant est incontestablement Astana - le méga projet du Président Nazarbaev - où certaines constructions, entre autres sur la rive gauche de la rivière Ishym, n'ont rien à envier en prestige à celles de Dubaï. Bien que difficile à estimer, les sommes investies à Astana, où environ une centaine d'entreprises du secteur sont à l'œuvre, sont colossales. Les Italiens et les Suisses sont là, les Kuvaitis, les Jordaniens, aussi le groupe saoudien Benladen caché derrière le nom "KazArabInvest" et qui construit quatre tours de 20 étages, encore le Sudcoréen Highvill-group qui monte un quartier entier avec 600.000 m2 de surface habitable. Mais tout cela n'est rien comparé à l'omniprésence turque. Les Turcs ont construit la mosquée, érigé la pyramide, ils achètent des terrains à la pelle, font intervenir des sous-traitants, construisent puis revendent clef en main.

Le gouvernement a décidé en 2005 de s'embarquer dans un plan de construction de logements en mobilisant toutes les ressources financières possibles. Il était prévu de construire



plus de 3 millions de mètres carrés de logements en 2005 et 2006, pour atteindre 5 millions en 2007. Près de 422 millions de dollars ont été consacrés à la construction de logement en 2003. Une des caractéristiques du marché, comme le souligne la mission d'Almaty, est l'absence de production de matériaux et d'équipements professionnels de qualité. Au-delà de la base, ciment et béton, une majorité des matériaux ainsi que les équipements pour le second œuvre sont importés.

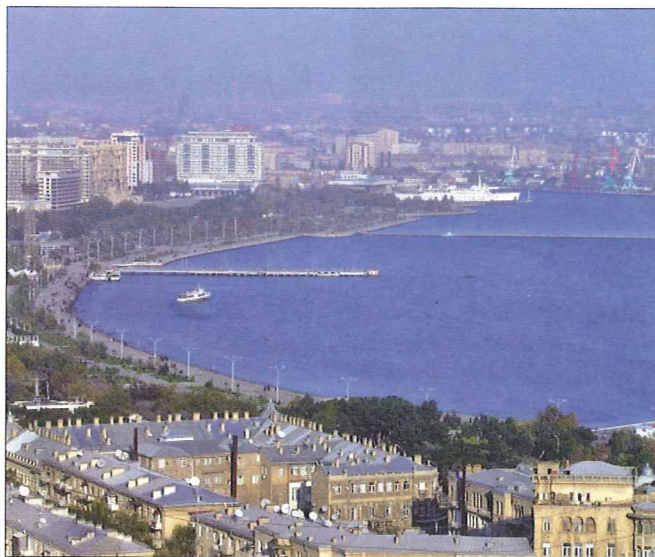
Aborder le Kazakhstan

Lorsque l'on visite des salons comme Kazbuild ou bien Astana-build on constate que derrière les entreprises locales, on trouve pour

L'Azerbaïdjan

Changement radical de dimension en sens inverse avec l'ancienne république Soviétique du sud Caucase. L'Azerbaïdjan est approximativement de la taille du Land allemand du Baden Württemberg et sa population compte 7,8 millions d'habitants.

Le régime d'Ilham Aliev est fort, autocratique, mais accepté par l'Ouest pour des raisons économiques et stratégiques. Les gisements de pétrole Azeri-Chirag-Güneshli, ceux de gaz de Shadeniz et enfin les revenus du pipeline BTC devraient, selon les experts, fournir à l'Azerbaïdjan des entrées de 1 à 5 millions de dollars par an entre 2006 et 2024. De quoi sérieusement doper un PNB de 7,1 millions de dollars en 2003. D'ailleurs les chiffres ne trompent guère, le PIB a crû de près de 20,5% en 2005. Après la séparation d'avec la Russie et le conflit du Nagorno-Karabagh à majorité pro arménienne, le pays a connu une situation économique difficile. Depuis trois ans, tout change rapidement et une nouvelle classe moyenne est, à côté d'une classe riche occupant des villas de luxe autour de Bakou, en train de ré-émerger. Cette classe moyenne investit non seulement en voitures mais également en logements au standard européen.



schématiser un grand nombre d'entreprises turques, des russes, des entreprises de la CEI et quelques rares entreprises européennes. En ce mercredi 9 mars 2006, je crois bien avoir été le seul français sur le salon Kazbuild Spring à Almaty. Ceci peut surprendre alors que les entreprises rencontrées sur le salon affichent à la fois sourire et croissance. Une entreprise allemande se réjouit de sa présence au Kazakhstan puisqu'elle enregistre une croissance du chiffre d'affaires de 30% par an depuis deux ans.

Le pays présente plusieurs types de contraintes

Une des premières est l'étendue du pays au regard de sa faible population. Le Kazakhstan est grand comme l'Europe; sa largeur est de plus de 3 500 km. Il faut deux heures d'avion pour aller d'Almaty à Astana, une heure et demi pour aller à Shymkent au sud ou à Karaganda au centre et trois heures et demi pour aller d'Almaty à Atyrau. Peu d'entreprises locales couvrent donc l'ensemble du pays, pour des raisons de distance et de logistique. Après une première approche par Almaty et Astana, il convient donc de trouver des partenaires dans les autres grandes villes. D'autre part,

et en Azerbaïdjan



Villas en banlieue de Bakou

il n'est pas évident de localiser les partenaires sur un salon, car certains acteurs n'y participent pas. Il faut donc combiner visite de salons et recherche par les services commerciaux.

Le Russe est et reste la langue des affaires malgré les efforts du Président Narbazaev pour rétablir le kazakh à parité avec le russe. Les coûts de transport sont élevés ainsi que les droits de douane et ils conduisent les opérateurs à grouper leurs achats, les pays sources restant la Russie, partenaire principal et la Turquie. Enfin une partie de l'économie est encore grise et la Chine est à deux heures de voiture d'Almaty. Cependant on commence au Kazakhstan à faire la différence entre la qualité chinoise, turque et européenne.



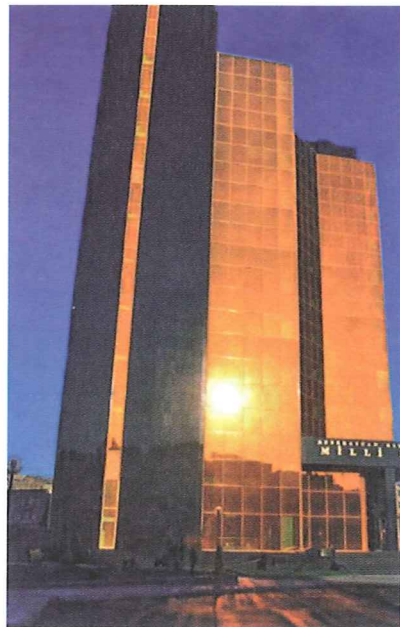
En Azerbaïdjan, le marché du BTP, du second œuvre et des aménagements intérieurs se développe rapidement sous l'effet des revenus pétroliers. La construction se développe surtout autour de Bakou et dans les provinces par des constructions d'immeubles, de complexes de villas mais aussi par des immeubles commerciaux.

Les acteurs des marchés sont des sociétés immobilières mais aussi des individus alimentés par la diaspora azerbaïdjanaise travaillant dans le pétrole en Russie.

Les sociétés de BTP azerbaïdjanaises sont environ une quinzaine et avec le boum de la construction 5 à 6 sociétés turques sont venues s'établir à Bakou. On retrouve le même problème qu'au Kazakhstan,

les matériaux et équipements sont de qualité médiocre et donc une grande partie est importée. Les deux sources principales sont une fois encore la Russie et la Turquie.

La croissance du secteur est importante. Il s'est construit par exemple 60% d'appartements en plus en 2003 par rapport à 2002. Les projets devraient se multiplier rapidement dans la baie autour de Bakou, notamment ceux de complexes de villas de haut de gamme. Le marché de la villa commence par ailleurs à se développer également en province.





Plusieurs projets de centre d'affaires et d'hôtels sont aussi prévus, la région de Bakou étant totalement sous-équipée à cet égard. Peu de statistiques sont disponibles en Azerbaïdjan pour témoigner de la croissance de la construction. Je suis resté une dizaine de jours dans la région de Bakou en avril 2006 et à défaut de statistiques, il suffit de circuler pour se rendre compte que la ville et sa périphérie sont en proie à un vrai boom de la construction. A Bakou, pas une rue sans un immeuble en construction et en périphérie, pas cinq kilomètres sans des constructions commerciales, industrielles ou un groupe de villas.

Après dix jours sur place, une chose devient claire; si on veut y aller, c'est maintenant.

Aborder l'Azerbaïdjan

Aborder l'Azerbaïdjan est beaucoup plus simple que le Kazakhstan en raison simplement de la taille du pays et du regroupement des acteurs à et autour de Bakou. L'azeri, langue proche du turc comme le canadien du français, cohabite avec le russe. On peut donc avoir des entretiens dans les deux langues. Les sociétés de construction sont soit tournées soit vers la Russie, soit vers la Turquie, mais celles travaillant avec les compagnies pétrolières construisent au standard européen préfèrent acheter en Europe. L'idéal est donc de disposer d'un minimum de documentation en turc et en russe pour commencer. Enfin, les opérateurs locaux n'ont pas tous une grande culture technique et les conditions climatiques du pays sont parfois difficiles.

En conclusion, les deux pays présentent un solide potentiel, mais ils ne sont pas des plus faciles et il faut que l'entreprise possède déjà une bonne culture export. Cela sera plus aisé pour une grande entreprise opérant déjà en Russie et/ou en Turquie. Un collaborateur maîtrisant le russe pour le Kazakhstan ou le turc pour l'Azerbaïdjan est un atout indéniable.

A défaut, je recommanderais de s'attacher les services d'un bon traducteur technique et d'un interprète local et de faire ses armes en Azerbaïdjan avant d'aller faire un tour au Kazakhstan; dans le grand chantier d'Astana par exemple.

Jean Deltail
jean.deltail@free.fr
Mobile: 06 19 75 22 34



Jean Deltail relate les observations faites lors de missions effectuées dans les deux pays pour Somfy.

Cette société est spécialisée en motorisation pour fermetures (volets roulants, stores d'extérieurs, portes de garages et portails ou stores et écrans intérieurs...). La société de Cluses a fondé son modèle de croissance sur trois piliers qui sont sa R&D, son outil industriel performant ainsi que son dévelop-

pement international. Somfy emploie en effet 3 800 personnes à travers le monde, a 25 000 clients et environ 210 millions d'utilisateurs finaux. Elle est présente dans plus de 60 pays, notamment à travers 47 filiales. Le chiffre d'affaires était en 2005 de 591 Millions d'euros dont plus de 70% à l'export. Pour continuer son expansion internationale, Somfy se tourne vers les pays émergents et c'est dans le cadre du projet pays émergents que se sont inscrites ces missions au Kazakhstan et en Azerbaïdjan.



 04 72 59 10 10

**Vous cherchez des réponses utiles
pour optimiser votre développement
à l'international ... optez pour le réflexe**

@ssistance

avec

**la Boîte à Outils
du Commerce International**

<http://bao.classe-export.com/>

BÉNÉFICIEZ au QUOTIDIEN de réponses de spécialistes de l'international et du réseau d'experts de Classe Export

**CLASSE
EXPORT** 
le facilitateur du commerce international