

La Lettre d'infos

Un réseau de cadres, assimilés et jeunes diplômés en recherche active d'emploi

> Edito

L'année 2011 se termine sur fond de crise européenne et mondiale. On parle de restriction, de récession et même de faillite de pays. Dans ce contexte, le marché chinois avec sa croissance à 2 chiffres représente pour les entreprises une opportunité soit pour écouler leur production soit pour profiter des avantages d'une main d'œuvre abondante et souvent bon marché. La Chine n'a donc jamais été aussi attractive pour les entreprises que dans la période actuelle.

CSO

Pierrick PERROT

Chef de Cabinet de la Députée Maire de Pau & Présidente de la Communauté d'agglomération Pau-Pyrénées



nous rapporte du récent voyage à Xi'An, ville sous-provinciale du Shaanx (4M d'habitants), au Centre-Ouest de la Chine, que :

"Martine Lignières-Cassou, Députée - Maire de Pau, a conduit une délégation d'entreprises paloise à Xi'An en septembre dernier dans le cadre d'une mission économique organisée par Ubifrance.

Pau et Xi'An sont jumelées depuis 1986 et les deux villes ont à cœur d'approfondir leurs liens économiques et culturels. La délégation a rencontré la maire de Xi'An, les autorités locales ainsi que les principaux acteurs économiques chinois.

Ce déplacement a permis de valoriser les atouts de la région paloise, comme de démontrer le dynamisme de ses PME qui s'ouvrent à de nouveaux marchés. "

> Les partenaires de Cap Sud Ouest

Nous remercions nos Partenaires pour leur soutien à nos actions et leur collaboration constante.

Enquête

Vendre et commercer avec la Chine

Vouloir pénétrer le marché chinois en entier, à moins d'être une très grosse entreprise, est un fantasme !

La Chine est un trop gros marché, cela peut sembler paradoxal mais c'est pourtant un frein au commerce. Chaque région a sa particularité, parfois même sa propre langue, sa culture. Il faut donc adapter la stratégie commerciale à chaque région. **Un écueil : La langue**

Pas d'espoir de vendre en Chine sans présenter les produits en chinois ! Contrairement à ce que l'on pense, les chinois parlent très mal l'anglais, et ne mentionnons même pas le français ! Il vous faudra donc aller au devant d'eux dans leur langue.

Mais les statistiques démontrent que de janvier à mars 2010, l'import-export de la Chine a enregistré un volume de 617,85 milliards de dollars, soit une hausse de 44,1% par rapport à la même période de 2009.

Des entreprises locales, comme ARELEC, TURBOMECA et EXAMECA sont des acteurs de l'explosion de ce nouveau marché.



Nicolas Donjon PDG d'ARELEC

Société spécialisée dans la fabrication d'aimants en plein rebond industriel depuis 2010, a vu son chiffre d'affaires grimper de 25%.

L'année précédente, une aide pour relancer l'activité après la crise lui avait été octroyée par la Région. L'entreprise bénéficie de la fièvre des économies d'énergie. Elle vient de signer un contrat avec Alstom pour des éléments d'hydroliennes. Elle va également fabriquer des pièces pour le principal constructeur français de moteurs de machines à laver.

ARELEC assure son développement dans la fabrication et la transformation des aimants. Son activité de plasto-aimants, intégrant de plus en plus de technologies dérivées, occupe aujourd'hui 30 % de son activité. Le rachat en 2006 d'une société de Limoges (CEDEPE) spécialisée en contrôle électronique a encore élargi son portefeuille.

Après la crise subie de plein fouet à l'automne 2008, **ARELEC** affiche pour 2010 un chiffre d'affaires de 13,2 millions d'euros, en augmentation d'environ 25 % par rapport à 2009. « On va dépasser les 17 M€ cette année », espère Nicolas Donjon. La société, fondée à Pau en 1955, puis à Idron, s'est installée à Lons en 1999. Un temps capté par des capitaux anglo-saxons, son capital appartient aujourd'hui, en grande partie, à une holding familiale française.

Délocalisation « raisonnée »

Reste que si plus de la moitié de ses 166 salariés sont à Lons (94 permanents, dont 4 commerciaux à Paris, plus 15 temporaires), 12 travaillent à Limoges, 2 en Chine (contrats locaux) et 50 en Tunisie.

ARELEC fait un usage « raisonné » de la délocalisation puisqu'elle réserve aux pays à faibles coûts de main-d'œuvre les fabrications traditionnelles qui ne peuvent pas être automatisées, généralement destinées aux réseaux de distribution (30 % des fabrications). « Nous fabriquons ici tout ce que nous pouvons robotiser ainsi que toutes les productions manuelles à haute technologie », explique Nicolas Donjon, qui est sur le point de rapatrier des productions de Chine.



> Mini-CV

Synthèses des profils de nos adhérents consultables en ligne, rubrique « compétences » www.cso.asso.fr

On y était !

Le Village de l'Emploi à Pau

Le 13 octobre dernier, pour sa 12e édition, cette manifestation a attiré plus de 2000 visiteurs pour une centaine d'entreprises présentes. Le Président de la Mission Locale Olivier Dartigolles, a souligné la « phase de développement très fort » que connaît la manifestation.

Notre association, présente sur le Village, a eu de bons contacts pour CSO et merci à tous.

Conférence CSO/ESC Pau 6 décembre 2011 à 18h30

Notre 8ème Conférence en partenariat avec l'ESC Pau, dirigée par Fernando Cuevas, aura pour cette année pour thème :

L'Emergence Numérique ses Enjeux Sociétaux et Economiques

Retenez bien cette date

Le p'tit café du vendredi

Un accueil sympathique accompagné d'un p'tit café est réservé tous les vendredis matin à l'occasion de la réunion d'info proposée aux personnes souhaitant en savoir plus sur l'association.



> Les Permanences

Mardi de 9h à 12h
Cellule Entreprises
Mercredi de 9h à 12h
Cellule Rel. Extérieures
Jeudi de 9h à 12h
Cellule Offres
Vendredi de 9h à 12h
Cellule Accueil

D' AUTRES ENTREPRISES PRÊTES POUR LA CHINE

Les grands groupes (Safran, Thales, Total) peuvent par leurs réseaux à travers le monde ouvrir leurs carnets d'adresses et leurs bureaux. Ainsi, avec le groupe Safran, **Turbomeca** est présent en Chine avec une représentation du groupe basée à Pékin, ayant joué un rôle de pionnier. Ainsi au début des années soixante-dix, les hommes de Turbo vendent aux Chinois des moteurs (Turmo III). Puis, en juin 2007, Turbomeca et Aviation Industry Corporation (Avic), pilier de l'aéronautique chinoise, ont constitué une co-entreprise pour effectuer le montage et les essais des ensembles hydromécaniques d'un moteur et des régulateurs carburant. (aucun de ces moteurs n'est fabriqué intégralement en Chine). D'autres projets sont en cours qui portent sur le «co -développement» d'un moteur à l'horizon 2014-2015 ». **«Ne pas transférer tout notre savoir-faire, c'était une donnée essentielle »** indiqué par un représentant du groupe Safran. (source PP12/04/11)

D'autres entreprises d'Aquitaine se sont déjà tourné vers ce marché :

- **Exameca**, a entrouvert en Avril 2010 les portes du vaste marché chinois, livrant 7 automates de mesures, conçus de ses ateliers, de Serres - Castet, à Canton. Très élaborées, les pièces à mesurer destinées aux usines chinoises de **Ganzhou** et **Nanchang** ont été accompagnées sur place par 6 salariés d'**Exameca**, pour l'installation des machines et la formation des personnels locaux. (source PP 14/04/10)

- **Internat Energy Solutions**, qui est un bureau de conseil en ingénierie indépendant, est établi en France, au Canada et en **Chine**. Il est spécialisé dans la maîtrise et l'optimisation de la consommation d'énergie, le diagnostic et le conseil d'orientation énergétique, les énergies renouvelables, la qualité environnementale des bâtiments et le bilan carbone. C'est à ce dernier titre que IES s'est attelé à l'adaptation intégrale de l'instrument et de la méthodologie Bilan Carbone à la municipalité de Tianjin en prélude à une dissémination dans l'ensemble du pays.

Agence de Pau : Technopole Hélioparc, 2 avenue Pierre Angot, 64053 Pau Cedex 09, tel 05 47 74 85 93

<http://www.internat-energy.com/>

Notre vivier de compétences

