

Objectif Scandinavie (suite) : Mission export Norvège-Finlande en octobre

L'opération « objectif scandinavie » conduite par la CCI du pays de Brive en partenariat avec l'agence spécialisée «Sud export» entame sa 2^e phase.

En mars dernier, l'opération avait permis à 17 entreprises limousines de l'agro-alimentaire de rencontrer à Brive 7 acheteurs scandinaves ciblés dont le plus gros importateur de fruits et légumes du Danemark (voir notre précédente édition « Les acheteurs scandinaves viennent redécouvrir en Limousin l'art de se nourrir à la française »).

En mai, Rémy Bazelaire, le manager de « Sud Export », un cabinet conseil bordelais qui depuis une quinzaine d'années travaille exclusivement avec les pays nordiques, réunissait dans les locaux de la CCI du pays de Brive, une dizaine d'entreprises limousines de tous secteurs, pour préparer la 2^e étape de l'opération, à savoir l'accompagnement d'une mission multisectorielle de prospection en Norvège et Finlande qui doit avoir lieu en Octobre 2005.

Quant à la 3^e, elle est également prévue : il s'agit de l'organisation d'une « semaine française » pour les produits agro-



Elodie Fabié

alimentaires chez « Stockman » une chaîne de distribution spécialisée finlandaise (l'équivalent des Galeries Lafayette) en 2006.

Mais revenons à la préparation de la mission multisectorielle d'octobre. Après une présentation générale des marchés concernés et une approche interculturelle des deux pays, Rémy Bazelaire a réédité à l'identique la démarche longuement éprouvée qui a conduit à la réussite de la première étape. A savoir une étude extrêmement fine des produits, savoir-faire, particularités, positionnement et attentes des entreprises candidates. Celle-ci permettra à partir d'un fichier de quelque 600 acheteurs que « Sud Export » s'est constitué au fil des années de faire une première sélection d'une trentaine de professionnels qui cor-

respondent à l'ensemble des critères.

Sur ces 30, les 6 les plus « chauds » seront finalement retenus.

En septembre, après de multiples vérifications et mises au point, un catalogue présentant les entreprises et leurs produits, photos couleur à l'appui, sera traduit en norvégien et finlandais et adressé aux acheteurs. De telle sorte qu'au moment de la mission, les deux parties



ayant une bonne connaissance réciproque, puissent entrer sans perte de temps dans le vif du sujet.

Parmi les chefs d'entreprise intéressés par la mission en Scandinavie, Elodie Fabié, 27 ans, major de l'EGC de Brive, directeur général de Fabié SA, pâtisseries surgelées, effectif 22 personnes, CA : 1,5 M€, clientèle : restauration hors foyer.

« Suite à des contacts noués au SIRHA de Lyon, en janvier dernier, nous avons amorcé en moins de 3 mois un volume d'affaires notable avec deux distributeurs du Danemark et de Finlande, explique Elodie Fabié. Je me suis donc dit qu'en effectuant une prospection plus méthodique, on pourrait travailler encore mieux... »

Une remarque qui s'inscrit dans le droit fil d'une autre réunion intitulée « comment optimiser sa présence sur un salon » (voir notre précédente édition).

Les secteurs représentés pour la mission d'octobre : pâtisseries surgelées, vins et spiritueux, emballages souples, emballages carton haut de gamme, fruits surgelés, jus de fruits.

Pour en savoir plus : Sophie février ou Martine Caquineau, CCI du pays de Brive, tel 05 55 18 94 39 ; Marie Courtaud, CCI de Tulle et Ussel, tel 05 55 21 55 07.