## La Normandy Touch à la conquête de l'Asie

Défendre l'image et la qualité Normande, décrocher des contrats, comprendre les exigences de ces nouveaux marchés..., les objectifs étaient multiples pour les patrons normands en déplacement en Corée et en Chine. Un voyage couronné de beaux succès.

« C'est la French Touch, la Normandy Touch que l'on amène... », insiste Daniel Delahaye, le directeur général de la Coopérative d'Isigny Sainte-Mère quand on lui demande de dresser le bilan des quelques jours passés par neuf chefs d'entreprise normands en Corée et en Chine.

Vieux « routier » de l'exportation, en compagnie de Luc Lesénécal, patron des tricots Saint-James, il a pour ainsi dire « chaperonné » les petits nouveaux, désireux de se frotter à ces marchés nouveaux. C'est le sens de l'opération initiée par la Région Normandie, créer un réseau d'entraide entre Normands et entre entreprises normandes. « Les journées sont longues mais elles sont prospères », notent les deux chefs d'entreprise. Les rendez-vous s'enchaînent dès huit heures du matin, notamment grâce à l'action de Business France qui en amont prépare le terrain en organisant les rencontres. « Pour réussir en Asie, c'est une course de longue haleine mais la règle, c'est de proposer de la qualité et seulement de la qualité. Nos partenaires asiatiques sont très exigeants, et à la première erreur on est blacklisté... » La mise en garde a le mérite d'être claire. Essentiel aussi de trouver des partenaires solides et sérieux pour monter une relation « win-win »...

## **Contrats signés**

Concrètement, les entrepreneurs normands sont rentrés de leurs voyages avec plusieurs contrats en poche. C'est par exemple le cas de Filt, PME de 19 personnes à Caen qui fabrique des filets et des cordons. L'entreprise exportait déjà an Asie mais ne connaissait pas son importateur. Leur rencontre s'est soldée par une grosse commande supplémentaire

Pour Nathalie Foussiez, Niuka Paris, qui n'avait encore pas vendu ses carrés de soie,

> RENAULT Passion for life









Pour les patrons présents lors de ce déplacement Hervé Morin mouille la chemise pour défendre produits et entreprises de Normandie. Valérie Leguern Gilbert et Mauviel 1830 équipent les cuisines les plus prestigieuses de la planète.

l'aventure prend forme avec une commande ferme, plus une seconde à confirmer, de près de 300 pièces au total de ses carrés de soie imaginés dans le petit bureau qu'elle occupe avec un stagiaire et un apprenti à la pépinière d'entreprises de St-Contest. Georges Vianna, des Madeleines Jeannette a fait du contact, « je voulais analyser le marché, réfléchir au packaging qu'il faudra mettre en place pour s'implanter ici. J'ai compris que les gens veulent du haut de gamme, et qu'ils sont prêts à y mettre le prix. » S'il avoue s'être un peu demandé ce qu'il faisait en Corée, un pays où on ne mange pas de dessert... Georges Viana s'est rassuré en rencontrant l'acheteur d'une grosse chaîne de magasins. « Il m'a dit être intéressé. Mais il faudra qu'on adapte nos recettes... » L'expérience est donc positive là aussi. Les salariés restés à Démouville attendaient beaucoup du déplacement de leur patron en Asie. « ils m'ont souhaité bonne chance et de bonnes ventes quand je suis parti... », raconte Georges Viana. Il est rentré sans commande ferme mais avec des touches solides.

## **Bientôt un volontaire** en Chine et en Corée

Créé en 1830 par Ernest Mauviel à Villedieu-les-Poêles, le groupe Mauviel 1830 équipe

**BIÉVILLE-BEUVILLE** 

les plus grandes cuisines du monde de ses articles de cuisine en cuivre. À Séoul, Valérie Leguern Gilbert a visité les cuisines du Signiel Séoul installé au sommet de Lotte Worl Tower. Ce restaurant prestigieux, propriété du grand chef Yannick Alleno, ne cuisine qu'avec le matériel sorti de la manufacture de la Manche. La dirigeante de l'entreprise, qui incarne la septième génération de la famille Mauviel ne cache pas sa fierté de vivre une telle aventure. « La qualité est de retour dans les grandes cuisines, et pour nous c'est génial. L'entreprise sait répondre aux demandes particulières pour produire des ustensiles spéciaux commandés par les cuisiniers... » Yannick Alleno vient ainsi de passer commande pour ses cuisines de Courchevel.

Pour Hervé Morin, dont les chefs d'entreprise disent qu' « il mouille vraiment la chemise pour leur permettre de gagner des parts de marchés... », le meilleur indicateur c'est ce que ressentent les chefs d'entreprise. « Si vous les voyez faire la gueule, c'est qu'ils ont le sentiment d'avoir perdu trois jours c'est que ça a foiré. Chaque fois qu'on vient dans un pays comme ça, on y met un pied. La difficulté c'est de durer sur le long terme. La solution est sûrement d'installer très rapidement un Volon-

taire International en Entreprise en Corée et en Chine à Shanghaï. » Pour lui, il est vital de défendre l'idée « qu'il se passe plein de choses en Normandie, qu'il existe un savoir-faire, que la qualité est une valeur forte. Nous avons aujourd'hui constitué un réseau de 1600 ambassadeurs de la Normandie partout dans le monde. Ce sont autant de voix qui vont défendre les valeurs et les atouts de la Normandie. »

Philippe RIFFLET

