

L'Entreprise

Un réseau européen de soutien

Les exportations bretonnes n'atteignent pas 3 %. Pourtant, comme on le verra dans ce dossier avec l'exemple de Bretagne International, des structures existent pour accompagner les dirigeants désireux de se développer à l'export. Les deux tiers des entreprises régionales qui ont franchi le pas commercent dans l'espace européen. Pour favoriser les échanges, la Commission européenne a initié un réseau, Entreprise Europe. La Chambre régionale de commerce et d'industrie pilote le Consortium Ouest, auquel une entreprise comme BA Systèmes, installée à Mordelles, s'est déjà adressée.

La Commission européenne et ses partenaires (comme l'Agence de développement économique, l'Agence d'innovation...) ont affiché leur volonté de voir les entreprises se développer au niveau européen. Deux anciens réseaux n'en forment aujourd'hui plus qu'un : Entreprise Europe, qui regroupe 500 structures dans une trentaine de pays. Afin d'optimiser le fonctionnement, des déclinaisons régionales ont vu le jour. Comme Entreprise Europe Ouest. "Ce consortium, mis en place en janvier dernier et piloté par la CRCI Bretagne, est qualifié pour la Bretagne et les PdL", présente Alexandre Colomb, son coordinateur. Il est composé des deux CRCI (qui apportent leurs compétences en termes de marchés et de réglementations), d'Oséo à Rennes et Nantes (sur les financements) et de Bretagne Innovation (pour les questions sur les

centres techniques et de recherche). "Ces partenaires sont complémentaires, d'où l'intérêt de leur permettre de travailler ensemble. Notre cible, c'est l'entreprise." Entreprise Europe Ouest mène ainsi des actions d'information et de veille sur les politiques européennes (réglementation, normalisation, environnement, transport...). "Nous avons un bulletin d'informations et pouvons procéder à des veilles pour des entreprises : nous répondons annuellement à 500 demandes." En matière de financement, l'Europe possède des instruments pour aider les projets : "notamment dans le cadre de l'innovation. On peut ainsi nouer une coopération entre une PME bretonne, une structure espagnole et un laboratoire italien. Nous suivons les fonds structurels, défrichons les projets et pouvons aider à monter les dossiers". Les entreprises sont également de plus en plus à la



En mission à Bruxelles.

recherche de partenaires. "En lien avec CCI International ou Bretagne International, notre rôle est de les aider à identifier ces partenaires, distributeurs ou fournisseurs. L'Europe n'est pas uniquement synonyme de coûts ou de contraintes mais peut

donner naissance à de belles coopérations. C'est un moyen de maîtriser la globalisation : il faut la prendre comme un marche-pied pour accéder ensuite à des marchés plus lointains comme les Etats-Unis ou l'Asie." Pour Alexandre Colomb, "beaucoup de structures, en France, œuvrent à l'international sans effet significatif : la force de la Bretagne, c'est sa capacité à travailler en réseau." Celui d'Entreprise Europe Ouest, qui emploie 12 personnes, sera pleinement opérationnel en début d'année. "Nos services, financés par la Commission européenne, sont gratuits pour les entreprises. Nous avons mené différentes actions sur des salons et avons, par exemple, accompagné, en collaboration avec l'Adria, 12 sociétés agroalimentaires à Bruxelles pour leur faire rencontrer des experts auteurs des textes sur les OGM, la sécurité alimentaire..." ■

BA Systèmes, convaincu par les réseaux

A Mordelles, BA Systèmes a choisi d'intégrer Entreprise Europe Ouest. "L'entreprise, qui fait état de 30 ans d'expérience, est une PME d'un peu plus de 70 personnes dont le cœur d'activité est la conception, la fabrication et l'intégration de robots mobiles (chariots automatiques). Nous nous adressons à tous ceux qui, de l'agroalimentaire au nucléaire, ont besoin de transporter de façon automatique des charges dans leurs usines", explique Guy Caverot, le Pdg. La moitié des salariés y sont ingénieurs. "Depuis 5 ans, nous connaissons une croissance intéressante mais maîtrisée, notamment à l'international sur des pays comme l'Espagne, le Danemark, l'Italie..." La veille est une démarche générale dans la PME. "Nous sommes orientés vers l'innovation et la diversification. Avec un réseau comme Entreprise Europe

Ouest, nous pouvons trouver des clients, mais également des partenaires, dans le domaine de la recherche par exemple." Et de citer des universités, des entreprises, des organisations. L'intérêt des informations données par le réseau est indéniable : "c'est pour nous un premier filtrage. Nous avons ensuite un espace de liberté pour réaliser notre analyse. L'important est de pouvoir vérifier la pertinence des acteurs. Nous devons être rigoureux et avancer étape par étape." BA Systèmes, qui participe à d'autres réseaux comme Pact PME, Bretagne International... recoupe toutes les informations délivrées par chacun. Elle a récemment décroché un contrat collaboratif de 2 M€ en France et attend une réponse pour "Corob", projet européen avec des partenaires finlandais et allemands. ■

International : il faut sortir de l'ombre

La Bretagne a une image. Mais pas d'image économique. Bretagne International espère contribuer à y remédier, notamment en incitant les politiques à favoriser le développement des PME confirmées.

Bernard Angot, président de Bretagne International, parle du "syndrome du réverbère." Expression que Marc Gillaux, directeur, traduit par "nous ne regardons peut-être pas là où nous devrions regarder. Il faudrait peut-être s'éloigner des feux médiatiques." Pour lui, la question pertinente n'est plus celle de l'export, mais celle de l'international. "Pour être acteur, il faut vendre, acheter, s'implanter. Plus la mondialisation avance dans une tendance vers l'échange voire le libre-échange, plus il semble nécessaire, pour gagner mais surtout conserver ses marchés, d'aller s'installer sur les zones de consommation. L'export, c'est aussi vendre à travers des implantations industrielles et commerciales." En matière d'investissements directs étrangers, il pense qu'il faut absolument analyser les pays qui vendent déjà en Bretagne. "Notre rôle sera d'attirer leurs capitaux." Et de prendre l'exemple des Japonais, qui se

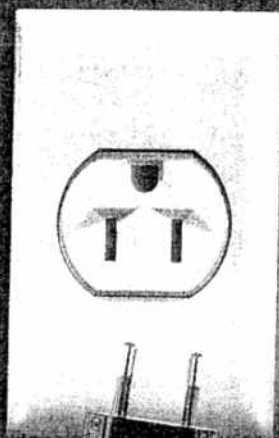


Des responsables bretons à Tokyo en mars.

sont rendu compte d'erreurs stratégiques. "Ils pensent avoir trop investi dans des pays non sécurisés sur le plan sanitaire." En décembre, une délégation conduite par Jean-Yves Le Drian, président du Conseil régional, de membres de l'ABEA, Valorial, Produit en Bretagne et de chefs d'entreprise se rendra au Japon. "Nous devons leur prouver qu'en matière de sûreté alimentaire, nous pensons être titulaires des meilleures pratiques et que chez nous, les risques de pro-

blème sont moindres. Les enjeux sont considérables, nous avons des atouts, il nous faut créer l'image économique de la Bretagne chez les étrangers." Les actions en faveur des créateurs d'entreprise se multiplient. "C'est une bonne chose. Mais on oublie celles qui existent. On cite souvent la réussite des entreprises allemandes. Ce sont de grosses PME comme nous n'en avons pas. Aidons les nôtres à se développer en œuvrant, par exemple, pour que l'Europe déverrouille son système d'ai-

des et revoie les plafonds ne permettant pas à nos PME d'y postuler." Marc Gillaux prend le cas des industries du secteur de l'environnement. "Les aides au marché sont intéressantes mais il y a un hiatus : les éoliennes ne sont pas produites en France, pour la méthanisation, le savoir-faire du réacteur vient d'Allemagne, les pompes à chaleur viennent de Chine, d'Inde, de Russie, d'Ukraine. Travaillons à une politique industrielle de localisation de la production des équipements sur notre territoire. Aujourd'hui, nous ne sommes pas dans la zone éclairée du réverbère. La Bretagne a besoin de la mobilisation de tous ses acteurs." Comme ces 250 chefs d'entreprises qui, bénévolement, s'investissent dans l'association Bretagne International. "Ils nous permettent de mieux comprendre ce qu'il est pertinent de faire. Ils peuvent constituer une force pour influencer les choix politiques au niveau français, voire européen." ■



L'idéal pour s'implanter à l'étranger serait d'y être déjà implanté pour connaître les erreurs à ne pas commettre quand on veut s'y implanter.

Contactez l'une de nos 29 Agences Entreprises CIC dans votre région

Pour connaître l'agence la plus proche : cic.fr ou tél : 0892 700 300*



Parce que le monde bouge.

cic.fr