

**USA / Canada : IL EST TEMPS !**  
**Palais des Congrès de Pontivy – Mardi 23 novembre 2004**

***NOTE DE SYNTHÈSE A L'ATTENTION DES REPRESENTANTS  
DE LA PRESSE***

Premier marché mondial avec 290 millions d'habitants à fort pouvoir d'achat, les USA retrouvent le chemin de la croissance. Avec un PIB par habitant le plus élevé de la planète, l'Etat de Californie affiche à lui seul un PIB supérieur à celui de la Chine et de l'Italie. Le marché américain offre incontestablement d'énormes perspectives économiques.

Fini le temps des idées fausses sur ce «grand marché» qui ont considérablement freiné le développement des flux d'affaires entre la France et les USA ces deux dernières années.

Aujourd'hui, même si quelques inquiétudes peuvent subsister (déficits publics et faiblesse de la monnaie entre autres), la conjoncture économique des USA est favorable : reprise durable, bonne réaction des marchés financiers au tout nouveau contexte politique, disponibilité de capitaux pour financer cette reprise ; tout confirme que le marché américain est à nouveau porteur.

Par ailleurs, le gigantisme de ce marché, la réduction des coûts d'investissements du fait de la parité euro/dollar, l'attrait manifeste pour les produits français, un marché plus ouvert qu'on ne veut bien le dire, sont autant d'atouts qui devraient convaincre les entreprises bretonnes de s'intéresser sérieusement à ce pays et de l'intégrer comme un incontournable dans leur stratégie de développement à l'international.

BRETAGNE INTERNATIONAL a donc décidé de placer les USA aux premiers rangs de ses pays cibles pour 2005. Une nouvelle base de relais couvre dorénavant l'ensemble du territoire et tous les secteurs d'activité.

.../...

Une raison de plus pour les entreprises bretonnes de se lancer à la conquête de ce marché, mais pas n'importe comment et à n'importe quel prix. Un accompagnement des entreprises par un relais-expert installé aux USA est indispensable. L'approche de ce marché doit s'inscrire dans une démarche à moyen/long terme, avec une stratégie financière, commerciale (produits, clients, segment marché, concurrents) et marketing clairement définie et adaptée.

Enfin, autre clé d'accès vers les Etats-Unis à ne pas négliger : le Canada. Véritable passerelle entre la France et les USA, le Canada peut en effet constituer une voie privilégiée pour atteindre progressivement le marché américain. Il offre notamment des avantages concurrentiels déterminants, une accessibilité à la frontière américaine sans compter l'atout de la langue française.

De réelles opportunités d'affaires sont aujourd'hui à saisir en Amérique du Nord et ce, dans la plupart des secteurs d'activité : hautes technologies, agro-alimentaire, industrie des produits de luxe, décoration, beauté...

Etats-Unis, il est temps ! Une occasion à ne pas manquer pour la région Bretagne qui doit indiscutablement compter avec ce géant pour mieux se positionner sur le devant de la scène française à l'international.

Marc GILLAUX  
Directeur Général