

COMMUNIQUE DE PRESSE

Le 15 avril 2011

Les Chefs d'entreprises de Pays de Loire et de la Bretagne mettent le « Cap sur l'international » à Nantes.

Le jeudi 14 avril dernier la Banque Populaire Atlantique et Pramex International ont créé l'événement : plus de 400 personnes ont répondu à leur invitation pour assister à Cap sur l'international!

Venant de toute la région, les chefs d'entreprise ont pu rencontrer les 25 experts pays spécialement venus pour l'occasion.

Plus de **280 entretiens individuels** ont été menés avec les experts pays de Pramex International venus du monde entier, les conseillers de la Banque Populaire Atlantique et leurs partenaires : Ubifrance, Coface, Oseo.... Les participants ont ainsi pu évoquer directement leurs projets de développement sur des zones géographiques allant des Amériques à la Chine en passant par l'Europe, le Maghreb, le Moyen-Orient, ou encore la Turquie.

En parallèle, **dix ateliers thématiques** se sont déroulés toute la journée, chacun présenté par des spécialistes, sur les opérations et les opportunités d'affaires à l'international.

Point d'orgue de la journée, la **conférence-débat** a mêlé témoignages d'entrepreneurs et regards de spécialistes du commerce international qui ont échangé sur le thème : « **Quand l'international fait gagner nos entreprises !** »

Lors de cette conférence, l'introduction de l'Economiste de Pramex International, Alexandre Gazaniol, plante le décor : « si l'on regarde une PME implantée à l'étranger, on constate que l'effectif moyen est [...] **3 fois supérieur à celui d'une entreprise à l'activité uniquement domestique**. L'implantation à l'étranger est donc génératrice d'emplois en France.

Hubert de Boisredon, Président du groupe Armor et Yves Krotoff, Président du Directoire du groupe Lacroix, ont apporté la confirmation de l'accroissement de valeur que représentait l'implantation à l'international pour une entreprise. Monsieur Krotoff nous a également rappelé que « l'international est une « aventure risquée » qui doit être préparée et pour laquelle l'accompagnement est incontournable. » André Lenquette, Directeur général de Pramex International a rebondi sur la nécessité d'être présent localement : « pour des raisons commerciales, fiscales et de change, **une implantation locale est un vrai facteur de réussite** ! La connaissance de la culture locale est par ailleurs une des clés de succès justifiant cette stratégie ». Hubert de Boisredon confirme « On ne peut travailler en Chine que si l'on est chinois ! ».

La conférence-débat s'est poursuivie avec trois autres chefs d'entreprises qui ont présenté leurs expériences d'exportation et de sourcing : Jean-Pierre Pubert, PDG de SAS Pubert, Christophe Chauvin, PDG de Woodbrass et Gilles Aballea, Secrétaire général du Groupe ERAM. Tous trois ont confirmé la nécessité de **partir à l'export pour survivre et grandir**. Quant à la stratégie de sourcing, elle est nécessaire pour conserver ses parts de marché mais aussi paradoxalement **créer des emplois**.

« C'est quand tout va bien qu'il faut se projeter vers l'étranger ». Comme le confirme JP PUBERT l'expérience peut être longue avant d'aboutir et donc coûteuse pour l'entreprise. Mais c'est à ce prix que d'une taille nationale, une PME peut envisager de devenir un acteur européen incontournable et par la suite un leader mondial sur son marché.

Stéphanie Paix, Directeur général de la Banque Populaire Atlantique a conclu cette conférence débat en confirmant que toute PME quelque soit sa taille doit se poser la question stratégique de son relais de croissance, et envisager l'international comme un axe important de développement.

Le partage d'expérience offert par ces 5 dirigeants, confirme que l'accompagnement, la bonne préparation humaine en interne et la ténacité sont les maîtres mots pour réussir son parcours à l'étranger.

A propos de Pramex International

Pramex International est le cabinet de conseil en développement international de BPCE, deuxième groupe bancaire en France.

Pour accompagner les entreprises clientes dans leur développement, Pramex International s'appuie sur deux piliers forts :

- un réseau opérationnel mondial intégré, composé de consultants spécialisés sur les différents métiers du développement de l'entreprise, présents dans 15 pays ;

- à Paris et en régions, un réseau de consultants intervenant sur l'ensemble du processus d'internationalisation des entreprises.

La filiation bancaire de premier plan de ce cabinet lui permet d'accéder aux principaux établissements financiers à travers le monde

A propos de la Banque Populaire Atlantique

La Banque Populaire Atlantique puise les sources de son dynamisme dans ses racines régionales. Elle recherche constamment une meilleure proximité avec ses clients et prospects et instaure une relation commerciale personnalisée, forte et durable. Pour accroître la satisfaction de nos 365 000 clients, notre réseau s'articule autour de 170 agences. Sur le terrain, au plus près des préoccupations de chacun, la Banque accompagne et soutient les projets ambitieux. Banque de référence d'un entrepreneur sur trois, la Banque Populaire Atlantique accompagne les entreprises désireuses de se développer à l'international.

Contacts Presse :

Banque Populaire Atlantique – Benoît Chaigne

Tél : 02 51 80 32 16 Fax : 02 51 80 33 03

@ : benoit.chaigne@atlantique.banquepopulaire.fr

Pramex International – Ulric Streit

Tél : 01 72 69 44 65 Fax : 01 72 69 44 80

@ : ulric.streit@pramex.com