

# Latitude internationale

Numéro spécial Aidexport

Banque de l'Economie

Le nouvel esprit d'entreprise

## Éditorial

**D**epuis plus de 150 ans, notre Groupe s'attache à développer auprès des entreprises une offre internationale évolutive en fonction de leurs nouveaux besoins. C'est pourquoi notre banque a créé Aidexport, il y a 30 ans, pour accompagner au plus près les PME et GME dans leur développement à l'international.

Avec la révolution numérique et la globalisation des échanges, le traitement de l'information devient de plus en plus complexe. L'interdépendance croissante des opérateurs accélère le rythme des mutations. Si les opportunités offertes par les nouveaux marchés se multiplient, la compréhension des évolutions géopolitiques, socio-économiques ou technologiques est devenue une composante majeure pour définir une stratégie internationale adaptée. L'actualité le démontre amplement avec le « printemps » des pays arabes ou la crise à laquelle sont confrontés depuis trois ans les institutions financières, les agents économiques et, à présent, les « souverains » de nations pourtant réputées solides.

Confrontées à ces évolutions rapides, souvent déconcertantes, doublées d'une concurrence acharnée, les entreprises doivent sans cesse anticiper, innover et

développer leurs atouts concurrentiels, faire des choix stratégiques gagnants et améliorer leur compétitivité. Conquérir des marchés porteurs, s'implanter à l'étranger ou trouver de nouvelles sources d'approvisionnements durables, tout en réduisant les coûts, nécessitent de mobiliser des ressources importantes.

C'est pourquoi notre Groupe met à votre disposition une offre intégrée de conseil sous le pilotage de notre filiale CM-CIC Aidexport. Vous restez en contact avec votre chargé d'affaire habituel qui mobilise pour vous l'expert Aidexport et l'ensemble de nos spécialistes dans le monde, selon vos besoins.

Parce que nous sommes convaincus que le développement à l'international est une composante majeure de la stratégie des entreprises les plus performantes, notre ambition est de faciliter vos décisions grâce à une approche personnalisée fondée sur une connaissance approfondie des marchés extérieurs et sur les compétences diversifiées d'un grand groupe bancaire.

**Thierry Delarue**

Directeur des Activités Internationales  
Directeur général de CM-CIC Aidexport

▶ AIDEXPORT

30

ans  
d'expérience  
au service  
des entreprises

# Une expertise à votre portée !

Pour soutenir leur croissance externe, de nombreuses entreprises de toutes tailles et de tous profils ont fait appel à l'expertise de CM-CIC Aidexport. Retour sur 30 ans d'expérience.

**D**u ciblage export multi-pays à l'implantation en passant par l'évaluation commerciale des marchés et la recherche de partenaires, les différents types d'intervention que propose aujourd'hui CM-CIC Aidexport ont été élaborés sur 30 années en fonction de l'évolution des besoins de développement des entreprises à l'international. A l'origine, notre banque accompagnait le déploiement de réseaux commerciaux en Europe et dans quelques autres pays à fort potentiel (Japon, États-Unis) pour permettre aux entreprises de décliner, à moindre frais, un succès acquis sur le marché national. CM-CIC Aidexport s'est ensuite organisé pour

accompagner les clients qui multipliaient leurs missions à l'étranger, engager des contacts avec des clients potentiels et rechercher des agents locaux.

Par ailleurs, certaines entreprises ont souhaité optimiser leurs coûts et notamment acheter des produits et composants plus compétitifs. Elles se sont alors orientées en plusieurs vagues, selon leurs activités, vers les pays "low cost". Ainsi, CM-CIC Aidexport a notamment accompagné sur le Maghreb, l'Europe centrale et orientale des clients dont les secteurs étaient en restructuration (travail des métaux, mécanique). Cette évolution s'est récemment poursuivie en Asie pour les opérations de sourcing industriel et la création de bases logistiques complètes.

## AVIS D'EXPERT

### Perspectives d'un monde qui bouge !

Notre conviction est que les entreprises, et en particulier les PME, n'ont jamais eu autant d'opportunités pour se différencier et accéder aux marchés export.

Plusieurs constats nous amènent à une réflexion sur des stratégies de diversification :

- **Oui, le grand export offre une large palette d'opportunités pour les PME françaises, même les plus modestes.**

Dans l'agroalimentaire et les biens de consommation, le Brésil et la Chine s'ouvrent à une grande variété de produits de niche à la faveur de la constitution de circuits de distribution plus diversifiés et plus accessibles à une classe moyenne dont le niveau de vie progresse.

- **Non, les marchés traditionnels européens ne sont pas saturés et peuvent permettre de sortir de la logique de prix.**

L'entreprise peut sortir de l'omniprésence de la grande distribution sur la plupart des marchés : il s'agit de tirer parti d'un renouvellement des circuits de distribution plus qualitatifs, axés sur la valeur des produits et les marques (bio, gastronomie, terroir, environnement, art de vivre, etc...).

- **Non, l'entreprise ne doit pas céder aux sirènes de la dispersion ; oui, elle doit se concentrer sur des investissements pérennes et sur quelques destinations clés.**

Il n'est plus suffisant de dupliquer à l'étranger l'offre française, même en l'ajustant à

minima. Ainsi, force est de constater, à l'appui de nombreux exemples que l'entreprise qui réussit est celle qui aura trouvé le moyen de s'adapter à la culture locale, sans perdre son identité et son origine.

- **Oui, de plus en plus, vos partenaires commerciaux et industriels à l'étranger attendent une vraie coopération sur un projet commun et pas seulement une négociation sur des volumes et des marges.**

Sur de nombreux secteurs industriels, en particulier ceux des équipements et des produits consommables, le nombre de partenaires commerciaux spécialisés tend à se réduire, ce qui restreint les canaux d'accès aux marchés. En Europe Centrale,

Le développement à l'international est désormais un axe prioritaire de la stratégie de croissance des entreprises confrontées au ralentissement du marché national. Pour adapter plus précisément leur offre au contexte local des marchés, elles mettent généralement en place des plans de développement simultanés sur plusieurs pays.

**« Le choix des marchés se fait désormais grâce à une analyse raisonnée des potentiels plutôt que sur un effet de mode lié aux destinations. »**



CM-CIC Aidexport a donc mis en œuvre des capacités d'analyses commerciales spécifiques afin d'aider les entreprises à identifier les marchés à fort potentiel et à sélectionner les circuits de distribution.

#### **S'implanter... suivre les grands donneurs d'ordre...**

Ces dernières années, les entreprises se sont implantées dans des pays émergents éloignés pour accéder à de nouveaux clients et répondre à des opportunités dans des secteurs en fort développement, comme par exemple celui

des infrastructures dans les pays d'Europe centrale et au Maghreb. Ces entreprises souhaitent également être en mesure d'accompagner les grands donneurs d'ordre (sous-traitance pour les équipementiers, aéronautique, énergie, automobile, etc.). CM-CIC Aidexport a donc adapté sa capacité d'assistance à la réalisation des principales phases de projets d'implantation : la création de sociétés, le recrutement de personnel et l'octroi de financements.

#### **Accélérer les opérations stratégiques**

Aujourd'hui, toutes les entreprises, y compris celles de taille modeste, lancent de nombreuses initiatives afin d'accroître leur présence

dans les pays qu'elles ont sélectionnés pour y réaliser des opérations stratégiques (rachat de société pour gagner des parts de marché ou acquérir une base industrielle, partenariat industriel ou capitalistique). Dans certains pays, le choix du partenariat ou de l'implantation résulte de la réglementation locale (Algérie, Inde, Brésil...). CM-CIC Aidexport propose une méthodologie et des prestations adaptées à chaque cas particulier.

**CM-CIC Aidexport a évolué au fil des années pour devenir un véritable dispositif d'assistance renforcée à la réflexion stratégique auprès des dirigeants d'entreprises associant, dans une solution intégrée, le développement international et l'accompagnement bancaire.**

et aussi plus singulièrement en Russie, l'exportateur n'aura parfois guère d'autre choix que de passer par quelques acteurs locaux incontournables, de plus en plus exigeants, ou de s'implanter en direct.

● **Oui, dans un contexte très concurrentiel, le vrai facteur de différenciation reste la proximité, la réactivité commerciale et la construction d'un marché fidèle, parfois plus que l'offre technique elle-même.**

Les pays émergents (Inde, Chine, Brésil) sont aujourd'hui fortement demandeurs de technologie sophistiquée et innovante et bénéficient de nombreuses solutions attrayantes. Compte tenu de cette forte concurrence, il est indispensable de proposer une offre compétitive et de fournir, sur place, les prestations de services associées (formation, ingénierie, maintenance, SAV etc...) qui permettent à l'entreprise exportatrice de se différencier et de maîtriser sa valeur ajoutée technologique.

● **Oui, l'entreprise qui exporte doit parfois sortir des « sentiers battus ».** Il existe un grand nombre de micromarchés géographiques

(villes secondaires ou régions à croissance rapide, situées dans les pays émergents - Chine, Inde, Russie, Indonésie, Mexique, Turquie, etc...). Ces marchés permettent aux PME de développer une stratégie marketing adaptée à de nouvelles classes moyennes qui sont extrêmement sensibles à la qualité des marques et à la variété des offres, d'origine étrangère ou nationale.

● **Oui, la « French Touch » reste plus que jamais un atout de compétitivité.**

La qualité des produits français ne se résume pas aux produits de luxe. Les entreprises françaises font preuve d'innovation et de qualité dans des domaines très diversifiés. Le marketing d'image et de marque autour d'un savoir-faire « à la française », avec une politique de prix adaptée, est un atout indéniable dans l'approche des marchés extérieurs.

CM-CIC Aidexport fait bénéficier les entreprises de son expérience, désormais trentenaire à l'international, et apporte son expertise et sa valeur ajoutée sur les principaux marchés mondiaux grâce au réseau de notre Groupe.

TÉMOIGNAGES

# La preuve par neuf

Neuf dirigeants d'entreprises intervenant dans de nombreux secteurs d'activité témoignent de leur expérience avec CM-CIC Aidexport à travers le monde. Tour d'horizon.



INFORMATIQUE MÉDICALE

► GUYOT-WALSER

De la prospection...  
... à la création d'une filiale en Tunisie.

La société Guyot-Walser Informatique conçoit et diffuse des logiciels de gestion des vigilances médicales. En 2007, avec pas moins de 250 établissements de soins équipés en France, nous décidons d'explorer de nouveaux horizons. Dès nos premiers projets de développement à l'étranger, trois études et missions organisées par CM-CIC Aidexport nous permettent de mesurer précisément nos besoins d'informatisation des vigilances au Maroc, en Algérie et en Tunisie. Cela nous donne une vision à la fois globale et rigoureuse des marchés maghrébins. Les rencontres initiées par le bureau de représentation en Tunisie nous amènent ensuite à nous rapprocher de diffuseurs locaux puis à établir en 2009 le siège social de la nouvelle filiale à Tunis. Depuis, nous avons confié à CM-CIC Aidexport une nouvelle étude sur les écarts législatifs entre la France et la Belgique afin d'identifier les acteurs économiques et de définir notre stratégie de développement. Parallèlement, la banque nous accompagne dans la sécurisation de notre poste clients pour soutenir le fort développement de nos activités. ■



- Effectif : 13 personnes
- CA 2010 : 704 K€
- Site internet : [www.cursus3.com](http://www.cursus3.com)

Didier Guyot-Walser, dirigeant

► SEIRIS

INDUSTRIES DE L'ÉNERGIE



- Effectif : 60 personnes
- CA 2010 : 3 M€  
dont 500 K€ export
- Site internet : [www.seiris-sa.com](http://www.seiris-sa.com)

« Trois ans après notre installation en Inde,  
60 collaborateurs et une certification ISO ! »

Notre société est spécialisée dans la fabrication sur mesure de compensateurs de dilatation textile nécessaires aux grandes industries, notamment les centrales thermiques, gaz et charbon et la pétrochimie. CM-CIC Aidexport nous a aidés à étudier le marché indien, à cibler et identifier des partenaires potentiels puis à créer une Joint Venture d'assemblage de compensateurs, une activité de proximité pour couvrir les besoins du marché indien.

Outre la création de la société, CM-CIC Aidexport a su nous conseiller dans la compréhension du droit anglo-saxon et de ses rouages. Seiris flex india pvt. existe depuis 3 ans et suit une bonne dynamique de croissance. Elle emploie une soixantaine de collaborateurs et est certifiée ISO depuis 2010. D'autres projets de création ont été lancés et sont en cours sur d'autres pays. ■

Bertrand Imbach, directeur





## Un gain de temps précieux pour rechercher des partenaires dans le Golfe...

- Effectif : 170 personnes
- CA 2010 : 22 M€
- Site internet : [www.denyfontaine.com](http://www.denyfontaine.com)

**D**ény Fontaine, filiale du groupe Securidev, conçoit, développe, et produit des gammes complètes de matériel et de systèmes permettant d'assurer une condamnation sécurisée des accès. Déjà très présente au Maghreb, en Afrique subsaharienne et en Europe, Dény Fontaine a la volonté de développer son réseau d'agents, notamment sur la zone du Golfe Persique et du Moyen-Orient. Nous avons décidé de solliciter l'appui de CM-CIC Aidexport et du bureau de représentation aux Émirats Arabes Unis

pour réaliser une étude de marché sur les compagnies d'électricité, les aéroports, les prisons et les hôtels. Cette étude nous a permis de confirmer le dynamisme de la zone dans le domaine de la sécurité. La mission de CM-CIC Aidexport nous a fait gagner un temps précieux dans l'identification de partenaires susceptibles de représenter nos intérêts dans la région. Après un déplacement sur zone début 2011, un contrat de partenariat est déjà en cours de signature. ■

Renaud Coget, responsable export



## Une implantation réussie au Royaume-Uni !



**O**xand, groupe EDF depuis 2002, est spécialisée dans la vente de services aux investisseurs et opérateurs d'infrastructures industrielles dans les secteurs de l'énergie (nucléaire, pétrole, stockage de CO<sub>2</sub>, éolien offshore, hydroélectricité) et des transports (portuaire-aéroportuaire, ferroviaire, et autoroutier).

- Effectif : 75 personnes
- CA 2010 : 9 M€
- Site internet : [www.oxand.com](http://www.oxand.com)

Oxand accroît le retour sur investissement de ses clients en sécurisant les risques de construction et en optimisant leurs coûts de maintenance.

En 2010, CM-CIC Aidexport et l'équipe locale de Londres ont assisté efficacement Oxand dans son développement sur le marché britannique. L'appui de la banque s'est déroulé en deux temps : une phase d'étude du marché suivie d'une phase de prospection directe des clients ciblés. J'ai notamment apprécié le recensement complet des acteurs (maîtres d'ouvrage, sociétés d'ingénierie et de construction) mais surtout l'identification des bons interlocuteurs. Nous avons ensuite ciblé un marché, le nucléaire, pour lequel CM-CIC Aidexport a organisé les réunions de prospection.

Durant 8 mois, CM-CIC Aidexport a effectué le suivi « sur mesure » d'un marché devenu stratégique pour Oxand. Grâce aux données ainsi recueillies, nous avons décidé de créer notre filiale Oxand UK début 2011 et avons réalisé notre premier recrutement à Londres. ■

Bruno Gérard, PDG



## SCULPTURES, GRAVURES ET ARTS

### ► ARTCO FRANCE

#### Des contacts à Singapour bien ciblés, du "business" à la clef !

**A**rtco France, société créée il y a 30 ans, est très présente sur les marchés internationaux et est devenue au fil du temps spécialiste de l'œuvre de Dali (sculptures, gravures et lithographies).

En collaboration avec les experts de l'œuvre de Rodin, nous avons récemment réédité une importante collection des bronzes de l'artiste, parmi lesquels le Penseur Monumental, les Bourgeois de Calais et le Baiser. En 2010, nous avons décidé de développer de nouveaux marchés en Asie, parmi eux, Singapour. Ayant des contacts réguliers avec la banque, nous savions qu'elle pouvait nous aider à prospecter cette destination. C'est dans ce contexte que nous avons sollicité CM-CIC Aidexport. Des galeries et musées locaux ont été identifiés et approchés par le bureau de Singapour. Nous nous sommes rendus sur place pour rencontrer les interlocuteurs sélectionnés ensemble. Deux contacts se sont avérés fructueux et nous avons démarré une relation commerciale qui s'est rapidement traduite par des ventes. D'autre part, des projets d'exposition sont en cours. CM-CIC Aidexport nous a permis de gagner un temps considérable pour notre prospection et nous avons optimisé notre déplacement à Singapour en rencontrant rapidement les « bons interlocuteurs ». ■

Amuoi Goldenberg, vice-présidente ARTCO FRANCE



ARTCO FRANCE

- Effectif : 11 personnes
- CA 2010 : 5,5 M€
- Site internet : [www.artcofrance.fr](http://www.artcofrance.fr)



## SOINS ANIMALIERS

#### Un partenaire fiable en Chine, un sourcing maîtrisé et des clients satisfaits

**A**nimo Concept conçoit, fabrique et commercialise des produits liés à l'éveil et à l'hygiène des chiens. Afin de pouvoir proposer des articles toujours plus novateurs et « différenciants », nous souhaitons trouver les meilleures sources d'approvisionnement, via un agent réactif et créatif, capable de découvrir des produits innovants dont il puisse assurer les contrôles qualité réglementaires.

CM-CIC Aidexport et les bureaux de représentation à Shanghai et Hong Kong ont parfaitement compris notre demande et ont ciblé en un temps assez court huit agents dont le profil correspondait à notre besoin. Nous en avons retenu deux pour travailler en Chine et avons ainsi pu pérenniser nos sources d'approvisionnement. Nous proposons désormais des produits qui nous permettent de nous démarquer sur nos différents marchés ! ■

Olivier Rasse, gérant  
Gilles Rigomier, directeur commercial

### ► VAUCHÉ EUROPE

## TRAITEMENT DES DÉCHETS MÉNAGERS



- Effectif : 165 personnes
- CA 2010 : 35 M€
- Site internet : [www.vauche.com](http://www.vauche.com)

#### Les marchés publics en Roumanie à notre portée !

**L**e Groupe Vauché Europe (GVE) est le leader européen de la préconisation de solutions pour le traitement de déchets ménagers. GVE a une stratégie clairement identifiée à l'international : ciblage de zones géographiques porteuses, tant en termes de besoins que de garanties quant aux potentiels de financement. Ces zones ont déjà été identifiées : Europe Centrale, Maghreb et Asie. Dans ce contexte, nous avons fait appel aux services de CM-CIC Aidexport pour appréhender plus particulièrement le marché roumain. Une première étude de marché a mis en évidence le potentiel important des marchés publics pour la réhabilitation des centres d'enfouissements « sauvages » existant en Roumanie. Une série de rendez-vous organisés sur place, en

présence des collaborateurs du bureau de représentation, nous ont permis de mieux connaître le contexte local et de tisser le réseau de partenariats nécessaire pour approcher les marchés publics. Ces démarches préalables nous ont permis de répondre à plusieurs appels d'offres et de décrocher un premier marché suivi de la création de Vauché Romania.

CM-CIC Aidexport et l'équipe roumaine ont accompagné notre entreprise de l'étude de marché à l'implantation, en passant par la recherche de partenaires adaptés, le suivi des appels d'offres, le montage des dossiers de cautions de soumission et le recrutement d'un responsable administratif et commercial. ■

Patrick Denis, responsable export ARVAL

## ► ANIMO CONCEPT



- Effectif : 11 personnes
- CA 2010 : 2 M€
- Site internet : [www.animo-concept.com](http://www.animo-concept.com)



## VENTILATION INDUSTRIELLE

### De bons interlocuteurs et une vision juste du marché algérien.

**E**codis (Groupe Essmann) est le spécialiste des solutions « clés en main » de désenfumage, aération et éclairage naturels à destination des bâtiments industriels et du tertiaire. A l'international, Ecodis dispose déjà de toutes les compétences et technologies pour accompagner ses clients (applicateurs/professionnels du bâtiment ou exploitants). Présents en Tunisie et au Maroc, nous nous intéressons depuis 2011 à l'Algérie où nous souhaitons nous implanter plus durablement. Nous avons sollicité CM-CIC Aidexport pour une étude du marché algérien sur notre activité et plus précisément l'environnement normatif pour nos produits, les offres alternatives déjà présentes sur le marché et les intérêts exprimés par les

prescripteurs. Le bureau d'Alger nous a organisé un programme de rencontres avec les bons interlocuteurs sur place, ce qui nous a permis d'avoir une vision élargie du marché. Pour compléter nos contacts, nous avons également participé au salon Batimatec en mai dernier à Alger et y avons rencontré des confrères, des installateurs, des distributeurs et des clients potentiels avec lesquels nous espérons pouvoir conclure prochainement. ■

Pierre-Yves Chanavat, Directeur Général

## ► ECODIS



- Effectif : 100 personnes
- CA 2010 : 23 M€
- Site internet : [www.ecodis.fr](http://www.ecodis.fr)



## MAINTENANCE ÉLECTRONIQUE POUR L'INDUSTRIE ET LES SERVICES

## ► ASERTI GROUP

### Une approche simultanée sur 4 pays, un choix de stratégie à l'international facilité !

**A**serti Group regroupe en France et en Allemagne des entreprises spécialisées dans la maintenance électronique de machines et d'équipements pour l'industrie et les services. Notre stratégie consiste à porter les offres de nos filiales dans de nouveaux pays. Pour cela, nous menons des études de marché très ciblées qui vont de l'analyse des données quantitatives aux contacts téléphoniques directs avec les industriels, nos clients potentiels. Les équipes de CM-CIC Aidexport ont réalisé, à notre demande, des études de marché « sur mesure » en dédiant une équipe dans chaque pays ciblé.

Pendant 6 mois, les équipes des bureaux de représentation dans chaque pays ont travaillé de concert avec nous pour valider chaque étape des études. Sur les 4 pays présélectionnés, 3 études ont été menées jusqu'à leur terme.

Nous avons bénéficié de l'expertise et des capacités des équipes à mener, chacune dans leur pays et leur langue, les questionnaires téléphoniques, souvent techniques, auprès des industriels locaux. Le retour d'expérience des équipes de la banque dans les différents pays nous a permis de hiérarchiser nos choix de développement à l'international. ■



- Effectif : 165 personnes
- CA 2010 : 18 M€
- Site internet : [www.aserti-group.com](http://www.aserti-group.com)

Florence Bertrand, Directrice Marketing

# PROCHE DE VOUS POUR VOUS ACCOMPAGNER PARTOUT DANS LE MONDE

Notre groupe met à votre disposition une chaîne de compétences pour répondre au plus juste à vos attentes et vous accompagner là où vos marchés vous conduisent.

## 1 Des chargés d'affaires et des spécialistes internationaux près de chez vous



- CM-CIC Aidexport : développement de marchés et activités de conseil
- Traitement des flux
- Financements internationaux
- Salle des marchés
- Centre de métiers internationaux (crédits documentaires et garanties internationales)

## Une équipe d'experts à l'international

2

## 3 40 succursales et bureaux de représentation partout dans le monde



Hors série - 2011

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak

Comité éditorial : Nadège De Cauwer, Virginie Chazal,

Crédits photos : © Thinkstock,

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI INTERPRINT - Dépôt légal : septembre 2011.

Banque de l'Économie  
Le nouvel esprit d'entreprise

### ► contactez-nous

Pour en savoir plus,  
contactez votre chargé d'affaires  
en agence.