



THE **WORLD** IS **YOURS**  
CARNET DE VOYAGES • RÉCITS D'EXPORTATEURS

cpme  
INTERNATIONAL



## CROIRE ET OSER

En 1970 j'achète la société SODAP spécialisée en produits chimiques du bâtiment. L'un de mes premiers clients est Eiffage, que j'accompagne alors sur un chantier important à Lyon. À leurs côtés, je décroche un second chantier en Iran, pour construire les appartements des officiers de la garde impériale. Mes produits n'existant pas sur ce territoire, je décide donc d'y implanter ma première usine. C'est le début de l'aventure, j'attrape le virus de l'international qui ne me lâche plus, et me porte même. J'établis successivement 7 usines à travers le monde, notamment en Arabie Saoudite, au Maroc, en Syrie, en Malaisie, ou encore en Chine...



Je suis, aujourd'hui encore, surpris de la façon dont les contacts et les réussites se font à l'international. Je me souviens par exemple d'un soir de mission, où nous étions uniquement deux hommes au bar d'un hôtel. Le dialogue s'est rapidement installé, et nous avons partagé ensemble un moment convivial. Il s'agissait d'un milliardaire syrien et de cette rencontre impromptue est né, quelques mois plus tard, un contrat plutôt juteux : l'installation d'une usine en Syrie.

En 1992, je fonde la Confédération des PME à Lyon puis en région. Fort de mon expérience et de mon réseau à l'international, partager est mon moteur : je me dois d'inciter les PME à s'ouvrir au monde, à trouver de nouvelles idées, à profiter de ce levier de développement essentiel, à exporter leur excellence !

Je vous invite à découvrir au fil des pages de ce carnet de voyage, des récits d'exportateurs conquis qui ont osé et grandissent à l'international. Imprégnez-vous de leurs visions et de leurs expériences d'explorateurs du monde et rejoignez-nous ! Ensemble nous serons plus fort pour aller à la conquête du monde !

### FRANÇOIS TURCAS

- ▶ Vice-Président de la CPME en charge de l'international
- ▶ Président de la CPME Auvergne-Rhône-Alpes
- ▶ Président de la CPME du Rhône
- ▶ 3 000 entreprises primo-exportatrices accompagnées
- ▶ 90 pays explorés



# UNE VISION SANS FRONTIÈRES

REGARD DE ALAIN MÉRIEUX

Notre Institut est dédié à la santé publique, une mission qui ne peut être menée que dans le cadre d'une vision mondiale. J'ai toujours travaillé avec cette vision sans frontières, d'abord dans le cadre des vaccins puis celui du diagnostic in vitro.

Nous sommes allés très tôt dans des pays tels que la Chine ou le Brésil à une époque où personne ne parlait d'eux et n'imaginait pas qu'ils seraient un jour des moteurs de développement. Ils sont devenus aujourd'hui incontournables. C'est d'ailleurs grâce à ces liens historiques très forts avec la Chine que nous avons eu l'immense privilège d'accueillir le Président Xi Jinping dans nos laboratoires en 2014. Il nous faut également aujourd'hui regarder du côté de l'Afrique, car même si ce continent est très contrasté, il présente une dynamique remarquable.

S'ouvrir à l'international, permet de répondre à des besoins qui se mondialisent mais aussi de renforcer nos potentiels d'innovation par la fertilisation croisée. Nous avons ainsi développé

de nombreuses collaborations scientifiques internationales qui renforcent l'efficacité de notre recherche.

Au-delà des enjeux stratégiques commerciaux ou d'innovation, être ouvert sur le monde est pour moi un enrichissement permanent et une source d'optimisme. Se nourrir d'autres cultures, apprendre à leurs contacts, échanger pour ensemble aller plus loin.

C'est certainement ce que l'international m'a apporté de plus fort dans ma vie d'industriel comme dans ma vie personnelle.

Enfin, dans un monde ouvert à tous les vents, complexe et discontinu, il faut conserver nos racines, un port d'attache solide et ressourçant, pour continuer à avancer, garder le cap, tout en restant nous-même.

Alain Mérieux, Président de l'Institut Mérieux





Stéphane Fournier  
PDG

## » L'EXPORT, C'EST UN VRAI PROJET D'ENTREPRISE

« C'est passionnant de découvrir et de tenter de comprendre la différence de culture d'un pays à l'autre, d'un continent à l'autre. C'est ma première motivation car on ne peut pas vendre dans un pays si l'on ne prend pas en considération cet élément. Orienter sa stratégie à l'international, c'est ouvrir un champ beaucoup plus large à son business, c'est aussi découvrir une concurrence différente qui peut être un bon Benchmark pour son entreprise. Il faut savoir donner autant que recevoir dans les échanges avec les interlocuteurs locaux, il faut survendre son produit qui va souffrir d'une faible notoriété mais aussi écouter le besoin et les spécificités du marché sur lequel on veut s'implanter. L'export c'est un vrai projet d'entreprise, il concerne tous les salariés, de la R&D au service client... Mais quelle motivation que de transformer et de faire évoluer le travail de l'ensemble de ses collaborateurs !

La première fois que je me suis rendu aux Etats-Unis, après quelques rendez-vous avec des prospects, je me suis dit que j'allais faire exploser mon chiffre, car tous me disaient que mes produits étaient « the best product I've ever seen\* ». Sauf que la culture américaine est telle qu'ils s'enthousiasment sur tout, mais cela ne veut sûrement pas dire qu'ils vont acheter le produit ! »

Stéphane Fournier, PDG

## POLYPAP

GRANGES-LES-BEAUMONT (26)

- ▶ Emballage pour les fleuristes
- ▶ CA : 5,3 M€ dont 1,7M€ à l'export.
- ▶ **Présence** : Canada, Italie, Benelux, UK, Suisse...

\*Le meilleur produit que je n'ai jamais vu

# 5 bonnes raisons de partir

- 1 | ALLER CHERCHER LA CROISSANCE LÀ OÙ ELLE SE TROUVE, TROUVER DES NOUVEAUX MARCHÉS ET BOOSTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES
- 2 | EXPLORER LE MONDE : DÉCOUVRIR DES CULTURES, S'ENRICHIR ET APPRENDRE DES AUTRES
- 3 | OSER L'AVENTURE : SE CHALLENGER, BOUGER, CHANGER ET AMÉLIORER SA COMPÉTITIVITÉ
- 4 | LIMITER SA DÉPENDANCE AU MARCHÉ FRANÇAIS ET RÉDUIRE LES RISQUES
- 5 | ACCOMPAGNER VOS CLIENTS, FOURNISSEURS, PARTENAIRES DANS LEURS PROJETS



Bruno Barut  
Président

## DEKO

CHOMÉRAC (07)

- ▶ Fabricant de systèmes de coffrages pour le BTP
- ▶ CA : 4 M€ dont 50% à l'export
- ▶ **Présence** : 15 pays couverts
- ▶ **Mission CPME Iran 2017**

## » RASSURER LES CLIENTS INTERNATIONAUX QUANT À LA PÉRENNITÉ DE NOTRE ENTREPRISE

« Depuis plusieurs années, face à l'inconstance du marché français et plus généralement européen dans le secteur du BTP, nous avons développé nos efforts commerciaux vers de nouveaux pays afin de trouver des débouchés pour nos produits adaptés aux marchés émergents.

Le marché africain, de par son potentiel de progression et sa proximité géographique, a représenté dans un premier temps une opportunité de développement particulièrement favorable. Les conditions d'accès (langue, stabilité de la monnaie) vers les pays d'Afrique subsaharienne ont grandement facilité la tâche, pour notre PME qui ne possédait pas une importante structure commerciale dédiée à l'export.

Nous avons rencontré des prospects intéressants lors de notre participation à des salons professionnels locaux. Nous avons ensuite organisé pour eux, des visites de notre unité de production. Les commandes sont alors arrivées très rapidement, avec des quantités bien plus importantes qu'espérées. Les clients étrangers avaient besoin d'être rassurés quant à la pérennité de notre entreprise.»

Bruno Barut, Président



## » MON PREMIER VOYAGE A ÉTÉ DÉCLENCHEUR

« Mes premières expériences à l'international ont été faites en Asie, d'abord en tant qu'acheteur. Le choc culturel, subi lors de mon premier voyage a été déclencheur: il existe d'autres façons de travailler.

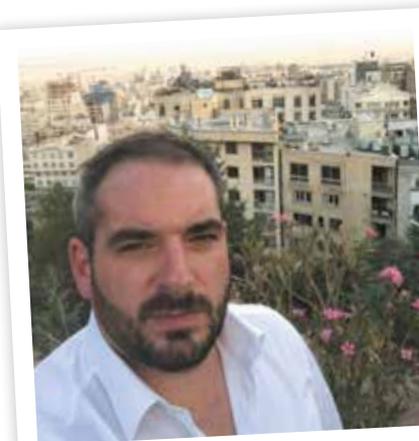
Le marché de l'éclairage en France est sinistré. Une seule solution : trouver des marchés à l'export. J'ai donc pris mon bâton de pèlerin, et essayé de lier de nouveaux contacts en Belgique, Italie, Allemagne, Hollande. Force est de constater : ce n'est pas simple !

J'ai tourné ma stratégie vers les pays du Maghreb et du Moyen-Orient : quitte à changer ma façon de travailler et d'essayer de nouvelles cultures, autant me tourner vers des marchés émergents à fort potentiel. Les processus sont longs, et demandent de l'investissement personnel important, pour des résultats assez timides pour le moment, je dois l'avouer. Un marché s'est pourtant ouvert à moi sans que je m'y attende : j'ai obtenu un contrat de sous-traitance pour un client français, fabricant en Asie et je suis devenu exportateur de matériel vers l'Asie.

Finalement, ces premières expériences à l'export sont très fondatrices de ma façon de voir le marché. Je recherche maintenant systématiquement des solutions autres que franco-françaises, mais je communique grandement sur un made in France pour mes productions à l'export. J'estime que cette part de marché à l'export (en dehors de notre année 2017 exceptionnelle) prendra doucement le pas sur notre part de marché Français.

D'ici 2025, DLS gagnera plus d'argent à l'export que sur les marchés intérieurs. »

Jérôme Dupic, Gérant

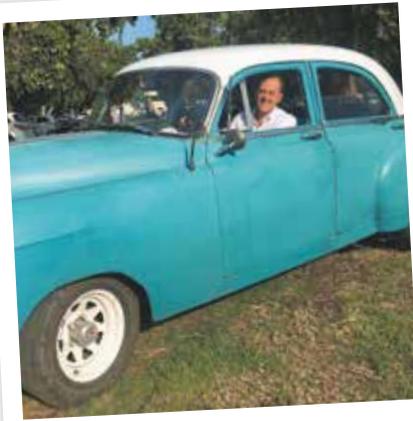


Jérôme Dupic  
Gérant

### DLS

SAINT-GEORGES-DE-MONS (63)

- ▶ Conception/Fabrication/Montage de luminaires spéciaux LED
- ▶ CA : 2.4M€ dont 57% à l'export.
- ▶ Mission CPME Tunisie 2016, Iran et Chine 2017



Hervé Rival  
Gérant

## RV INGÉNIERIE

GRENOBLE (38)

- ▶ Bureau d'études fluides spécialisé en thermiques et électricité pour la rénovation énergétique ou la construction de bâtiments neufs
- ▶ CA : 820 K€ (pas encore de CA à l'export)
- ▶ Mission CPME Cuba 2017

## » SE RENDRE SUR PLACE POUR DÉCOUVRIR ET RESSENTIR

«Cuba est un pays qui s'ouvre. Je me devais de saisir cette nouvelle opportunité favorable au développement de mon entreprise. En écoutant ou en lisant les médias je pouvais deviner l'état du pays mais il fallait réellement que je me rende sur place pour découvrir et ressentir le pouls de ce changement annoncé. Je n'y serais pas allé de moi-même. Une opportunité s'est présentée avec une organisation sur place qui s'annonçait bonne. Alors j'ai osé, je suis parti et j'ai obtenu les réponses à mes questions.

Me retrouver à l'Ambassade de France à Cuba en présence des politiques locaux et entouré d'une équipe de commerciaux d'une entreprise française implantée à Cuba, m'a permis de créer de fantastiques échanges. J'ai également pu réaliser un rêve de gamin en conduisant une vieille voiture américaine qui appartenait au grand-père du chauffeur de taxi qui nous conduisait. La voiture avait 70 ans ! Même mon interprète pensait que je n'y arriverais pas. »

Hervé Rival, Gérant





MISSION CPME CUBA 2017





Franck Vicente  
Gérant

## COFIM

VOIRON (38)

- ▶ Machines dédiées à la coupe et au chanfreinage pour l'industrie
- ▶ CA : 1,8M€ dont 50% à l'export
- ▶ **Présence** : 50 pays couverts
- ▶ **Mission CPME Russie 2016**

## » SAVOIR CAPITALISER SUR DES SURPRISES

« La première fois, c'est suite à une commande d'un client français qui installait des unités pétrolière à Suez, en Egypte, en 1990. Fort de mes 24 ans, je suis allé sur site installer les machines vendues.

J'ai alors rencontré l'export ! Depuis cette envie de négocier avec d'autres cultures, de connaître d'autres façon d'aborder les affaires ne m'a jamais quitté, et aujourd'hui, je suis fier de vendre un petit bout du savoir-faire français dans les pays étrangers.

En 1991, je suis allé en Russie, deux mois après la chute de l'URSS pour finaliser un contrat de maintenance avec le nucléaire russe. Profitant de ce voyage pour ajouter d'autres rendez-vous professionnels, je me suis alors retrouvé autour d'une table de réunion immense avec un interprète et le directeur du site de production de tubes. En guise de négociation, ce n'est qu'après 2 heures d'après discussions et de quiproquo que je me suis rendu compte que ce dernier me proposait d'acheter l'usine de 15 000 m<sup>2</sup> avec les machines pour 100 000 \$... moi qui essayais alors de vendre des machines d'usinage portatives pour 20 000 euros, j'ai été un peu déstabilisé.

Je n'ai pas acheté l'usine, mais je me suis rendu pendant plus de 5 ans toutes les 6 semaines en Russie, allant de découverte en business au fil de mes voyages. »

Franck Vicente, Gérant





# ITINÉRAIRE

## RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL

C'est votre volonté, celle d'un chef d'entreprise explorateur et engagé dans la durée qui fera la différence !

Il impulse la dynamique internationale, l'esprit exportateur dans son entreprise

---

DÉCOUVRIR

OSER

PRÉPARER

ORGANISER

PARTIR

SE FAIRE ACCOMPAGNER

SE LANCER

RESTER OUVERT  
À TOUTE OPPORTUNITÉ

PERSÉVÉRER

---

# LA CHECK-LIST DU DÉPART

POUR ÊTRE TOUJOURS PRÊT À SAUTER DANS UN AVION



Penser à toujours avoir un passeport valide 6 mois après la date du retour



Valider en amont si un visa est nécessaire pour le pays de destination



Se munir de monnaie locale, si possible



Souscrire à une assurance, au minimum rapatriement, pour le pays de destination



Ne pas oublier d'emmener ses cartes de visites et ses brochures au moins en anglais



Prévoir une tenue business, pour répondre à une invitation à un dîner officiel, à une rencontre à l'Ambassade...



Se renseigner sur le pays : sa culture, mais aussi ses actualités économiques et politiques



QUELQUES MOTS DE VOCABULAIRE  
DANS LA LANGUE DU PAYS DE  
DESTINATION SERONT TOUJOURS  
TRÈS APPRÉCIÉS



## » À L'INTERNATIONAL, RIEN N'EST JAMAIS JOUÉ D'AVANCE

« Tout était à faire, je suis parti de zéro en ce qui concerne les marchés hors U.E., tout était à explorer ! Rencontrer d'autres peuples et d'autres cultures permet de s'ouvrir sur le monde. Petit à petit, réussir à vendre nos produits et notre savoir-faire est aussi très valorisant.

Lors d'un salon à Mumbai en 2005, je rencontrais enfin le Directeur des Achats pour la région Asie-Pacifique du N°1 mondial des manufacturiers d'encre offset. Après 2 ans de propositions de ma part et d'atermoiements de la sienne parce que selon lui mes prix étaient trop élevés, je lui ai annoncé que devant le faible volume vendu en Inde à sa compagnie, je mettais fin à la fourniture de nos produits à ses usines. Une semaine plus tard, nous recevions la première commande intéressante et aujourd'hui nous sommes le fournisseur clé du groupe partout dans le monde !

Tout est possible car pour ce client, il n'y a aucun contrat écrit (comme avec tous les autres d'ailleurs), l'accord s'est fait avec ma parole donnée et une poignée de mains.

On apprend aussi que rien n'est jamais joué d'avance, mais toujours en mouvement et à l'heure des e-réunions, lorsque vous faites 6 500 km pour aller saluer votre client, cela a clairement plus d'impact.

Le meilleur est d'avoir aussi réussi à tisser des liens fraternels avec des indiens, des chinois et d'autres car au-delà du respect mutuel qui s'installe grâce au business, il y a aussi des moments où il y a de vraies rencontres humaines. »

Frédéric Jolivet, Directeur Général



Frédéric Jolivet  
Directeur Général

## P.E.P PEINTURES ENCRE POITEVINES

SAINT-GERMAIN-DES-FOSSÉS (03)

► Chimie de gros, fabrication et vente d'additifs anti-oxydants pour encres offset

► CA : 2,1 M € dont 95% à l'export (40% U.E., 60% hors U.E.)

► **Présence** : 12 pays couverts



# MISSION CPME ARMÉNIE 2017

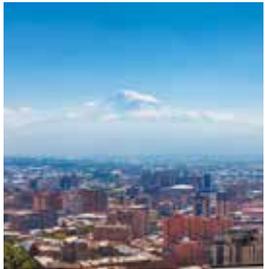




## QUE FAIRE QUE VOIR SUR PLACE ?

### RENCONTRER, ÉCHANGER, PARTAGER

- La Communauté économique française dans le pays : Ambassade et réseau de la diplomatie économique, la CCI française, les CCEF (Conseillers du Commerce Extérieur de la France), Business France, des sociétés privées d'accompagnement, des patrons français présents sur place
- Les représentations de banques françaises, les cas échéant les bureaux ou correspondants d'avocats, d'expert-comptables



### COMPRENDRE ET S'IMPRÉGNER PLEINEMENT DE LA CULTURE DU PAYS

### APPRÉHENDER L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET SES PARTICULARITÉS

- Sentir son marché et ses potentialités
- Découvrir ses concurrents, les distributeurs, les acteurs économiques locaux



## » LE GRAND EXPORT EST DEVENU UNE ÉVIDENCE

« Dans une activité européenne stagnante et voulant toujours développer nos activités, le grand export est devenu une évidence. Très présents sur les marchés de l'automobile en Europe, nous avons choisi de proposer nos services au marché nord-américain. Nous savions que c'était possible, que ceci allait nous demander du temps et des efforts importants, mais notre avenir en dépendait.

L'export oui, mais à l'évidence, seul notre service commerce maîtrisait l'anglais. Très vite nous avons engagé une formation de l'ensemble du personnel (de la direction à l'ajusteur) afin que toute personne susceptible d'être en contact avec nos clients, soit en capacité de communiquer.

La démarche est longue car nous sommes inconnus et sans référence dans le pays. Mais notre présence sur le terrain est constante pour démontrer notre volonté d'aller à l'export (visites, salons, techday,...). »

Gilles Pernoud, Président



Thierry MAROTIN  
Directeur Commercial

## GROUPE GEORGES PERNOUD

OYONNAX (01)

► Mécanique de Précision – Conception, réalisation, modification et entretien d'outillages séries complexes et à forte cinématique

► CA : 13.3 M€ dont 15% à l'export



## » NE REGARDEZ PAS LE MONDE, INTÉGREZ-LE ET VIVEZ-LE !

Lorsque CRISTAL CRÉDIT, fournisseur de rapports d'investigations financières haut de gamme a décidé de se lancer sur l'international, nous avons choisi les USA pour affronter le marché sud-américain par Miami. Il fallait se réinventer, non pas seulement reproduire ce que nous faisons en France, mais tout reprendre et repartir de zéro.

Ce ne fut pas toujours simple, mais je me souviens du jour où nous sommes arrivés pour la première fois à Miami avec mon associé. Notre premier rendez-vous se situait à l'aéroport et notre premier client était un texan ! Nous sommes restés 1 heure avec lui, il a surtout parlé.

La réalité est qu'une fois la discussion terminée, l'accent de notre potentiel futur partenaire était tel que nous n'avions saisi qu'un mot sur quatre... chacun de nous comptant sur l'autre, en vain. On a hésité à reprendre l'avion de suite... dépités. Mais si ce texan était venu voir deux frenchies à Miami alors que lui-même vivait à Houston peut être qu'on l'intéressait. Finalement 15 ans après, ce client est devenu un partenaire et nous travaillons ensemble en grande confiance. Notre société compte aujourd'hui de nombreux clients texans. Nous possédons 11 filiales sur 5 continents dont 6 en Amérique du Sud.

Aussi, n'hésitez pas à oser l'international si vous êtes certains de votre projet et de votre préparation : c'est un monde à part, un renouveau pour une entreprise.

Kevin Rivaton, Président

## CRISTAL CRÉDIT

LYON (69)

► Groupe français, indépendant et international expert sur le marché du renseignement et de l'Intelligence Economique et Stratégique. Des équipes de professionnels et un réseau d'agences dans une dizaine de pays dans le monde

► [www.cristalcreditgroup.com](http://www.cristalcreditgroup.com)

► Mission CPME Tunisie 2016, Iran 2016 et Maroc 2017



Jean-François LYONNET  
Directeur Général

## » LE PLAISIR DE DÉCOUVRIR ET D'ÉCHANGER AVEC D'AUTRES CHEFS D'ENTREPRISE

«J'ai toujours souhaité installer T2S en France comme une entreprise mature, avec un business model maîtrisé, afin de pouvoir dupliquer et déployer nos savoir-faire à l'export. En d'autres termes cultivons déjà bien notre marché avant d'explorer d'autres territoires. Cependant quand cette maturité est atteinte, nous nous devons d'exporter nos ambitions. L'international, c'est la découverte de nouveaux marchés avec des mentalités et des approches forcément différentes, d'où une ouverture d'esprit affirmée et bien sûr une curiosité aiguisée.

Plus qu'une anecdote, plus que le business généré, c'est le plaisir intellectuel de découvrir d'autres territoires, mais aussi la découverte d'autres chefs d'entreprise français qui participent aux mêmes missions à l'international que moi. En effet, nous avons pu partager différentes problématiques, et échanger des expériences ou des axes de management qui m'ont bien évidemment enrichis, sans compter les amitiés fortes qui se sont nouées à travers ces voyages qui forgent le partage et la solidarité.»

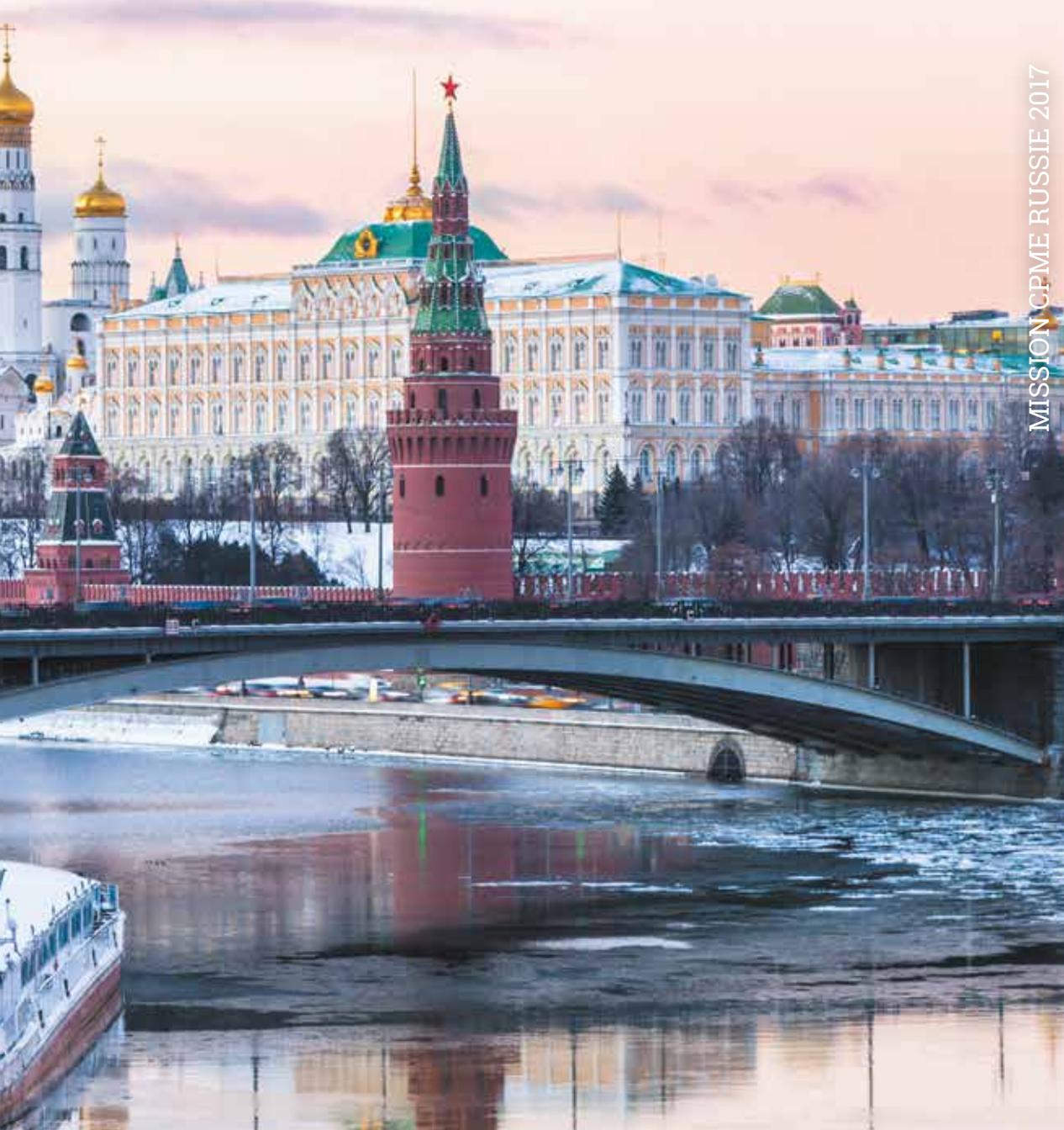
Jean-François Lyonnet,  
Directeur Général

## T2S

SORBIERS (42)

- ▶ Fabricant de solutions pour la sécurité & la signalisation routière
- ▶ **CA à l'export** : 750 K€, soit 3% du CA.
- ▶ **Présence** : une dizaine de pays, pour les vêtements Haute Visibilité et le balisage véhicules : Espagne, Italie, Suisse, BENELUX, Canada, Europe de l'est, DOM-TOM.
- ▶ **Mission CPME Russie 2016**





MISSION CPME RUSSIE 2017



## » UN MOTEUR POUR L'INNOVATION ET LA CROISSANCE

«Pour notre société spécialisée dans le développement de produits en matériaux composites et la mise au point de nouvelles technologies innovantes comme les SPYBOAT® (des drones aquatiques pour l'inspection et la réalisation de prélèvements environnementaux), se développer à l'international est un véritable moteur pour l'innovation et la croissance. Aussi, nous nous sommes tout naturellement tournés vers le Canada dans un premier temps en raison d'une grande similitude environnementale, de par la présence de nombreux lacs et plans d'eau.

Suite à notre participation en mai 2017 au salon du CIDCO au Canada, et la présentation de nos SPYBOAT®, nous avons rencontré un futur partenaire sur place et ainsi pu réaliser notre première vente de drone à l'international ! »

Olivier Le Meaux, Président



Olivier Le Meaux  
Président

### CT2MC

LE BOURGET-DU-LAC (73)

► Société d'innovation spécialisée dans le développement de produit

► Part du CA à l'export : 10%

► Présence : 2 pays couverts

# 5 CONSEILS POUR UNE IMPLANTATION RÉUSSIE À L'ÉTRANGER

- 1 IDENTIFIER LES RISQUES ENCOURUS DANS LE OU LES PAYS CIBLÉS
  - Risques sanitaires : maladies infectieuses, épidémies, structures médicales locales insuffisantes...
  - Risques sécuritaires : prise d'otage, terrorisme, agressions...
- 2 METTRE EN PLACE DES PROCÉDURES DE SÉCURITÉ
  - Sécuriser à la fois les déplacements, le lieu de travail, voire le lieu de résidence de vos salariés à l'étranger
  - Savoir comment réagir en cas de crise
- 3 PRÉVOIR UNE PROTECTION SOCIALE COMPLÈTE
- 4 INFORMER LES ÉQUIPES SUR LEUR MISSION AINSI QUE SUR LE PAYS DE DESTINATION.  
Penser aux formations : cours de langue, management interculturel...
- 5 ORGANISER UN BILAN MÉDICAL AVANT LE DÉPART À L'ÉTRANGER.
  - Certains vaccins sont nécessaires en fonction des destinations.
  - Un certificat médical peut être requis pour obtenir un visa ou un permis de travail.



## PRÊTS ? LANCEZ-VOUS... AVEC UN EXPERT DE L'ASSURANCE DES PROFESSIONNELS À L'ÉTRANGER

APRIL International est le partenaire de votre réussite à l'international, quelle que soit la taille de votre entreprise.

Avec des **solutions d'assurance clés en main ou sur mesure**, APRIL International vous apporte expertise et proximité pour bien assurer votre **protection sociale** (santé, assistance, prévoyance) et celle de vos collaborateurs.

Et peu importe la destination, la durée du séjour ou le type de mission : nos solutions s'adaptent à toutes les situations de mobilité internationale !

LES EXPERTS APRIL INTERNATIONAL  
VOUS RÉPONDENT

Par téléphone : +33 (0)1 73 02 93 77

Par email : [info.entreprise@april.com](mailto:info.entreprise@april.com)



## » NOTRE SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS EST LARGEMENT RECONNU

« L'international fait partie intégrante de la stratégie de développement de mon entreprise. Je ne pense pas avoir d'autre choix d'ailleurs. Face à la mondialisation, je dois aller conquérir des parts de marchés à l'extérieur. Notre savoir-faire français est largement reconnu : créatif, inventif, compétent et les marques françaises clairement plébiscitées. Il faut y aller ! En France, nous avons aussi la chance de bénéficier de réseaux d'accompagnements, d'aides à l'export pour réussir. Avec la CPME j'ai pu participer à des missions organisées clés en main, facilitantes : ciblage, prises de rendez-vous, rencontres avec les autorités locales, un gain de temps précieux.

Lors d'un colloque international j'ai rencontré un responsable achat d'un grand groupe, qui autour du cocktail de clôture m'informe que ses services viennent de lancer un sourcing en vue de délocaliser une production interne... ça tombait bien ! Résultat un nouveau marché innovant, d'une valeur de 800 000 €/an sur 6 pays européens. Soyez ouverts ! »

Henri Pain, Président



Henri Pain  
Président

## LE JOINT TECHNIQUE

SAINT-GENIS-L'ARGENTIÈRE (69)

- ▶ Concepteur, fabricant de solutions d'étanchéité (Elastomères/Silicones/TPE)
- ▶ CA : 8.5 M€ dont 43 % à l'export, avec un objectif de 50 % d'ici 3 ans
- ▶ **Présence** : 30 pays couverts
- ▶ **Mission CPME Maroc et Iran 2017**

## FIDUCIAL

UN CONCEPT DE GLOBALITÉ ET DE PROXIMITÉ

Leader des services pluridisciplinaires aux entreprises, FIDUCIAL accompagne les dirigeants de petites entreprises dans leur développement sur des marchés extérieurs, dans un esprit permanent de service.

Présente à l'international depuis plus de 20 ans, FIDUCIAL propose son expertise à des clients nationaux et internationaux sur tous les continents, et ce, grâce à son offre et aux savoirs de ses correspondants dont elle fédère les multiples compétences au sein de son alliance internationale.

Conseil lors de votre implantation, aide à la création de société, comptabilité, obligations fiscales et sociales, optimisation..., nous sommes à votre service de la création à la pérennisation de votre projet à l'étranger.

Les équipes JADE FIDUCIAL, spécialistes de l'accompagnement des entrepreneurs francophones à l'étranger, vous accueillent à titre individuel et professionnel aux USA, au Brésil et en Argentine.

Les équipes FIDUCIAL en Belgique, au Luxembourg, en Suisse et au Maroc, vous accueillent avec un ensemble de services comptables et fiscaux pour votre implantation dans ces pays et mettent à disposition des françaises et francophones leur forte expérience des enjeux internationaux et spécificités françaises, avec une parfaite maîtrise des conventions fiscales internationales.

Partout ailleurs, nos correspondants vous offrent les mêmes prestations avec la même qualité de service. Un concept de globalité, toujours plus proche de vous.

1 149 sites

17 350 collaborateurs

1,6 milliards de \$ de CA



## MISSION CPME CASABLANCA 2017





Échanges de bonnes pratiques  
Le Cap (Afrique du Sud)

## » PARTIR LOIN C'EST SAVOIR INVESTIR ET ÉCOUTER DURABLEMENT

«La présence de l'ISARA Lyon à l'international répond, avant tout, aux besoins en compétences professionnelles du monde économique, en permettant à nos diplômés d'acquérir les compétences relatives à une période d'expatriation longue: maîtrise des langues, management d'équipes interculturelles, développement de réseaux... Le but de notre politique internationale est aussi de développer nos activités de consultance et de recherche-développement dans un environnement où les questions agricoles et alimentaires sont devenues mondiales.

Travailler à l'international n'incite pas uniquement à maîtriser les langues étrangères (dont l'anglais). Comprendre les cultures et le contexte économique impose une ouverture d'esprit et une capacité d'immersion. Mes meilleures expériences internationales (et succès) ont été construites à partir de rencontres heureuses, d'apports mutuels et d'engagements sur la durée... »

Christophe David, Directeur exécutif

## ISARA LYON

LYON 7<sup>E</sup> (69)

- ▶ Ecole d'ingénieurs Agriculture et Alimentation
- ▶ Plus de 150 universités partenaires dans le monde
- ▶ 5 doubles-diplômes (Pays-Bas, Norvège, Mexique, Brésil, Chili)
- ▶ Mission CPME Arménie 2017



## » L'INTERNATIONAL EST POUR MOI UNE ÉVIDENCE

« L'international est pour moi une évidence : parce que la croissance française et même européenne est trop faible, parce que nos marges à l'étranger et particulièrement en Amérique du Nord sont meilleures qu'en Europe, parce que la concurrence sur notre métier est moins vive que sur le marché domestique, parce que cela correspond à notre stratégie de diversification.

Nous avons reçu un appel d'offre d'un client américain sur un projet complexe et pas réellement en phase avec notre cœur de métier... nous n'avions pas très envie de donner suite compte tenu de nos capacités et de notre savoir-faire. Néanmoins, devant l'insistance du client à obtenir une offre, je donne l'instruction à mon responsable du marché américain de faire une offre économique fortement dissuasive afin de s'assurer de ne pas être retenu pour cette affaire. Malgré une offre totalement délirante, nous obtenons la commande. Soyez sûr qu'avec de telles conditions économiques l'affaire s'est révélée être excessivement rentable ! »

Louis Pernet, Président



Louis PERNAT  
Président

## BOUVERAT-PERNAT

CLUSES (74)

- ▶ Industrialisation et production de composants et systèmes mécaniques innovants
- ▶ CA : 9,7M € dont 44% à l'export
- ▶ **Présence** : 14 pays couverts
- ▶ **Mission CPME Russie 2016, Iran 2017**

## » VOIR LES ÉVOLUTIONS QUI VONT IMPACTER NOTRE MARCHÉ

Nous sommes allés à l'international dès la création de la société, parce que j'avais des réseaux à l'étranger, que le marché français était plutôt au ralenti, poussé par des organismes comme la CPME et nous avions aussi un certain goût de l'aventure, des voyages et de la relation humaine.

En 2000, nous créons notre filiale de fabrication à Shanghai, elle nous a permis, grâce à nos prix compétitifs de développer notre entreprise en France, de doper notre chiffre d'affaires et de recruter.

L'international, ce n'est pas toujours une science exacte et les résultats sont parfois longs à sortir. Nous avons obtenu un très gros marché sur l'Egypte, on se demandait d'où sortait le client, il s'agissait d'un contact rencontré lors d'une mission réalisée 4 ans auparavant.

Sur la Russie nous avons engagé un gros effort de prospection dès 1997, réalisé notre catalogue en russe, payé et obtenu nos certifications GOST. En 1998, les banques russes s'effondraient. Néanmoins, nous avons maintenu notre présence, continué à prospecter, réalisé des salons, nous nous sommes faits connaître auprès des bureaux d'études et préconisateurs : TECOFI est devenue une marque en robinetterie en Russie. 10 ans après, nous réalisons 50% du chiffre d'affaires avec la Russie.

L'international permet d'ouvrir les yeux sur le monde, de voir venir les ouvertures de marchés et les évolutions qui vont les impacter.



Daniel Strazzeri  
Président

## TECOFI

CORBAS (69)

► Fabricant de robinetterie industrielle

► CA : 34M€ dont 80% à l'export

► Présence : 80 pays couverts

► Mission CPME Iran 2016,  
Iran, Arménie et Cuba 2017  
et de nombreuses autres...

# ILS M'AIDENT À PRÉPARER MON VOYAGE

Les partenaires de l'équipe export en Auvergne-Rhône-Alpes vous accompagnent dans votre démarche internationale

## AUVERGNE RHÔNE-ALPES ENTREPRISES

[www.auvergnerhonealpes-entreprises.fr](http://www.auvergnerhonealpes-entreprises.fr)

## BPIFRANCE

[www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)

## BUSINESS France

[www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)

## CCI INTERNATIONAL

[www.auvergne-rhone-alpes.cci.fr](http://www.auvergne-rhone-alpes.cci.fr)

## CHAMBRE RÉGIONALE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

[www.crma-auvergnerhonealpes.fr](http://www.crma-auvergnerhonealpes.fr)

## CONSEILLER DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

[www.cce-rhonealpes.org](http://www.cce-rhonealpes.org)

## CPME INTERNATIONAL

[www.cpmeauvergnerhonealpes.fr](http://www.cpmeauvergnerhonealpes.fr)

## DIRECCTE

[www.auvergne-rhone-alpes.direccte.gouv.fr](http://www.auvergne-rhone-alpes.direccte.gouv.fr)

## MEDEF

[www.medef-aura.fr](http://www.medef-aura.fr)

## OSCI

[www.osci.fr](http://www.osci.fr)

## RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

[www.auvergnerhonealpes.fr](http://www.auvergnerhonealpes.fr)

D'autres acteurs sont aussi à mobiliser

## CCI France INTERNATIONAL

[www.cci-france-international.org](http://www.cci-france-international.org)

## DOUANES ET DROITS INDIRECTS

[www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr)

## INPI

[www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)

## ORDRE DES AVOCATS

[www.barreaulyon.com](http://www.barreaulyon.com)

## ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES

[www.rhonealpes.experts-comptables.fr](http://www.rhonealpes.experts-comptables.fr)

## ORDRE DES NOTAIRES

[www.cr-lyon.notaires.fr](http://www.cr-lyon.notaires.fr)

## RÉSEAU DIPLOMATIQUE ETRANGER

[www.diplomatie.gouv.fr](http://www.diplomatie.gouv.fr)



CPME AUVERGNE-RHÔNE-ALPES  
55 rue Sergent Michel Berthet - 69009 Lyon  
04 72 53 74 74 - [www.cpmeauvergnerhonealpes.fr](http://www.cpmeauvergnerhonealpes.fr)

