

ICD 2012

Quand les jeunes entreprises font leur marché

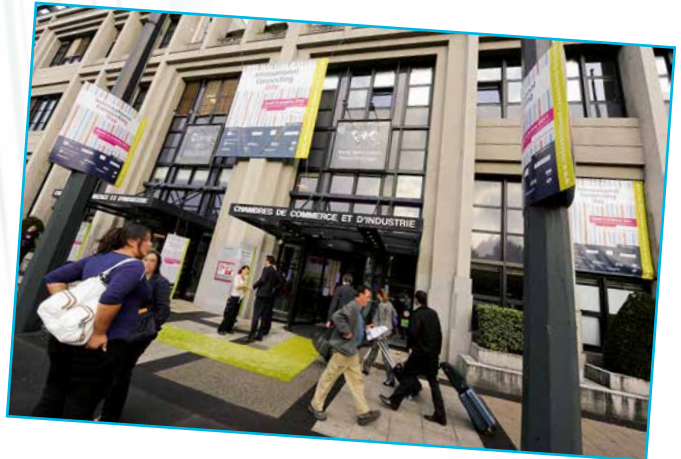
Pas besoin d'être une grande PME pour exporter. La preuve avec trois entreprises qui ont participé le 4 octobre à la 4^e édition d'International Connecting Day afin de créer ou de développer leur marché à l'export.

Par Didier San Martin

Quelpneu.com est né à Nantes en décembre 2011. Et déjà ses fondateurs, Mickael Kerfant et Jean-Yves Vet, deux anciens de l'École des Mines de Nantes, voient loin. Très loin même. **"Nous avons mis en place un site de comparateur de pneus, destiné aux particuliers et entreprises"**, expliquent-ils. Le principe est simple : le site indique les revendeurs les plus proches, la gamme des pneus adaptée, et compare les prix par produit et par point de vente. La rémunération du site se fait par la vente d'espaces publicitaires à des garages, vendeurs, fabricants, etc. Une rémunération qui a permis à la société de recruter voici peu un développeur et un référent. **"Nous opérons en France, en Belgique, au Luxembourg, en Suisse et avons ouvert un site en anglais au Royaume-Uni, précise Mickael Kerfant. C'est la pre-**

mière fois que nous participons à ICD, nous y cherchons un moyen d'accélérer notre développement à l'international avec pour objectif d'être présents dans 30 pays d'ici deux ans. Nous avons rencontré les conseillers experts de nombreux pays, avons appris par exemple que l'Italie utilise pour l'e-commerce un système de paiement différent du nôtre, qu'aux Pays-Bas, un produit comme quelpneu.com n'existait pas... On nous a aidé aussi à identifier nos futurs partenaires, à regarder les différentes législations en matière de pneus hiver, à prendre des traducteurs pour élaborer nos sites... Nous avons aussi rencontré des représentants d'Ubifrance, d'Oséo, de la Coface".

En venant à ICD, Affilogic, une start-up de biotechnologie créée à Nantes en février 2010, avait de tout autres objectifs. **"Nous ciblons notre développement**



© ymla44

sur l'Amérique du Nord et le Japon", dit Nadège Prel, responsable du développement de cette SAS qui compte aujourd'hui 8 salariés. L'entreprise est spécialisée dans la fabrication de protéines d'affinité, autrement dit d'anticorps synthétiques qui permettent de détecter la présence de virus ou de bactéries et aussi de purifier certains médicaments.

UNE DIZAINE D'ENTREPRISES AU MONDE

"Nous sommes sur une niche. Seule une dizaine de sociétés dans le monde propose un produit équivalent et 80 % de nos contrats sont signés à l'international. Nos prospects sont de grands laboratoires pharmaceutiques. A ICD,

ZOOM



© ymla44

La 4^e édition des ICD a été marquée par la présence de Nicole Bricq, ministre du Commerce Extérieur, qui a notamment remis les trophées 2012. A cette occasion, elle a rappelé la politique du gouvernement en faveur de

Nicole Bricq, "les Régions, pilotes de l'export"

l'export. "Il est essentiel d'organiser la fonction export dans nos territoires. Les Régions connaissent leurs tissus économiques, les ETI et les PME innovantes de leurs territoires, sur lesquelles j'appuie ma stratégie ; elles seront les points d'appuis territoriaux du Commerce Extérieur. Les Présidents de Région en ont accepté le principe. Je salue leur engagement. Nous avons décidé de mettre en œuvre des Plans Régionaux d'Internationalisation des Entreprises d'ici au 31 mars 2013. Ces plans pourront s'inscrire dans le prolongement des stratégies de dévelop-

pement économique et d'innovation adoptées par les Régions. Ces plans fixeront des objectifs et des actions et organiseront sur le territoire le dispositif d'appui à l'export. Ils associeront l'ensemble des acteurs concernés (BPI, réseau régional d'Ubifrance, pôles de compétitivité, réseaux consulaires...). La Région Pays de la Loire s'inscrit déjà dans cette chaîne de l'export que j'entends forger. Elle a fait de l'international une priorité de son Schéma régional de l'économie et de l'emploi durable".

ZOOM

nous avons participé au rendez-vous pays Amérique du Nord et rencontré le responsable d'Ubifrance aux Etats-Unis. Cela nous a permis de valider notre stratégie de prospection et d'obtenir le calendrier 2013 des missions des délégations de biotechnologiques françaises sur le territoire américain. Cela va nous aider à réaliser une dizaine de déplacements".

D'ÉTONNANTS GALETS

Guillaume Molteni et Dominique Grollier sont sur un tout autre secteur. Ces deux associés, issus du traitement de l'eau industriel, ont mis au point un produit à base de matières premières naturelles, conditionné en galets effervescents qui permet d'entretenir les plans d'eau, d'équilibrer leur acidité, de les éclaircir, de retirer les petits végétaux polluants, le tout, promettent-ils, sans conséquences pour la faune aquatique. Pour commercialiser leur invention, ils ont alors créé la SARL Forti Fertil à Carquefou. **"Nous sommes bien implantés sur le marché français mais avons la volonté de nous développer dans les pays confrontés à des eaux acides comme l'Allemagne, la Suisse, le Royaume-Uni ou encore les Pays du Maghreb. Nous avons rencontré les intervenants de ces pays pour parler de la réglementation du transport, de l'organisation des réseaux de distribution. C'était notre première venue à ICD. Nous sommes venus avec des questions, nous repartons avec des réponses".** **"Pour y être déjà venu, je connaissais ce rendez-vous très professionnel et bien organisé qu'est ICD"** précise le directeur d'Ubifrance au Royaume-Uni. **"En tant qu'expert, j'ai rencontré dix-neuf entreprises très mûres dans l'approche export. Avec des dialogues souvent extrêmement riches".** ■

In Situ et Topique récompensés



Patrice Legendre (au centre) de l'entreprise In Situ à Orvault.

Parmi les 5 entreprises* récompensées au cours de la cérémonie des trophées du 4^e ICD, deux sont de Loire-Atlantique. Guy Boulanger, de l'entreprise Topique à Vertou, a ainsi reçu des mains de la ministre Nicole Bricq le trophée du nouvel exportateur. Créé en 2004, comme agence de publicité, Topique s'est très vite lancée dans la création de produits cosmétiques, à base d'huile d'argan. Commercialisée sous la marque Nafha, cette gamme se compose de produits certifiés bio, présentés en flacon, crème ou tube, vendus entre 15 et 35 euros.

"Nos produits, fabriqués à Marseille, ont été référencés dans le guide de l'observatoire des cosmétiques, ce qui nous a valu d'être approché en janvier par un distributeur des Emirats Arabes", dit Guy Boulanger. Depuis Nafha est distribuée à Dubaï, en Belgique, au Canada et en Italie.

C'est surtout la taille de l'entreprise qui a séduit le jury. Car Topique n'emploie que 3 personnes, "ce qui suppose, pour autant exporter, une sympathique part de folie", dit le jury. Topique a réalisé un CA 2011 de 200 000 €.

De son côté, Patrice Legendre de l'entreprise In Situ à Orvault, a reçu un trophée VIE. Créé en 2007, In Situ, spécialiste de l'hydraulique, est à la fois organisme de formation, librairie technique en ligne, cabinet de recrutement et bureau d'études. Parmi ses clients : Manitou, les ACB, la Sah Leduc à Ligné, EDH à Ancenis... 4 domaines de compétences donc, portés par seulement 12 personnes. "Nous avons reçu le trophée VIE parce que voici un an, avec l'aide du Conseil régional, de la Coface et d'Ubifrance, nous avons installé Marine Talvas comme VIE en Italie. Sur place, elle commercialise nos savoir-faire", explique le Pdg Patrice Legendre qui souligne : "Le chiffre d'affaire d'In Situ est en progression de 25 % tous les ans. Il atteint aujourd'hui 1,7 M€".

* Marais Contracting Services (49), Cogelec SAS (85) et Saveurs & Nature (85) ont également reçu un trophée pour leur engagement à l'international.



Guy Boulanger (à gauche) de l'entreprise Topique à Vertou.



WESTOTEL
by WEST-EVENTS

Tel. 02.51.81.36.30

34, Rue de la Vrière - 44240 LA CHAPELLE SUR ERDRE

www.west-events.com

HÔTEL**** 300 CHAMBRES DONT 70 SUITES

60 SALLES DE RÉUNION | 2 AMPHITHÉÂTRES | 7 LIEUX DE RESTAURATION | DES SALLES DE SPECTACLES

