

Saint-Brieuc reçoit l'Open de l'international

Mise à jour le 13 juin
2022

Le lundi 4 juillet, Bretagne Commerce International organise la 10e édition de l'Open de l'international au Palais des congrès et des expositions de Saint-Brieuc. Cette journée d'information et de "networking" dédiée à l'international s'adresse aux entreprises bretonnes, qu'elles débutent à l'international ou qu'elles soient déjà expérimentées sur les marchés étrangers. 1 200 participants sont attendus dont 70% de chefs d'entreprise. Nous avons rencontré deux dirigeants de l'agglomération engagés - mais à des stades différents - dans l'internationalisation.



Didier Sturlan, directeur général de BCI, et Christian Queffelec, président du directoire.

« L'Open est un rendez-vous incontournable pour tous ceux qui s'intéressent à l'export »

Trois questions à Didier Sturlan, directeur général, et Christian Queffelec, président du directoire de Bretagne Commerce International.

Quels sont les objectifs de l'Open de l'international qui se déroulera le 4 juillet prochain au parc des expositions de Saint-Brieuc ?

L'Open de l'international est devenu un événement incontournable pour les entreprises bretonnes, exportatrices ou en réflexion pour le devenir. Plus de 1 200 participants sont attendus. Comme lors des éditions précédentes, l'objectif est clairement de se positionner comme un carrefour de réflexion et d'information sur toutes les questions liées à la mise en place ou au développement d'une stratégie à l'export.

Que peut venir y trouver une entreprise de l'agglomération briochine qui envisage se développer à l'export ?

Près de 1 500 créneaux de rendez-vous B to B sont ouverts. Ils peuvent se faire avec des experts, dont une centaine de prestataires BCI basés dans 50 pays à travers le monde, mais aussi avec d'autres entreprises bretonnes. Cette année, une importante délégation du Nigéria et de la République Démocratique du Congo est attendue. Nous aurons aussi la présence d'ambassadeurs en provenance du Togo, d'Oman, du Kazakhstan, etc. Le point d'orgue de cette journée sera la conférence plénière sur le thème : « La Bretagne et l'international dans un monde en transitions : les défis futurs » en présence de Jean-Yves Le Drian, de la navigatrice Marie Tabarly, de l'astronaute Jean-Loup Chrétien et d'Alexandre Saubot, président de France Industrie.

Quel serait le premier conseil que BCI donnerait à une entreprise qui veut tenter l'aventure de l'internationalisation ?

S'entourer et prendre son temps. L'international est un facteur de croissance et d'innovation essentiel pour une PME, mais la réussite ne peut être atteinte tout seul. Financé par la Région Bretagne et la CCI Bretagne, BCI accompagne chaque année 2 000 entreprises bretonnes, grâce à une équipe de 37 collaborateurs et plus de 250 prestataires agréés dans 86 pays. Cette richesse nous permet d'être le premier guichet de conseil en matière de réglementation, d'opportunités de marchés, de financement, de mise en réseau, etc.



Infos pratiques

Le 10^e Open de l'international se déroule, le 4 juillet, de 8h30 à 19h, au Palais des congrès et des expositions de Saint-Brieuc. Inscription gratuite mais obligatoire sur

🔗 <https://b2b.opendelinternational.com/> (<https://b2b.opendelinternational.com/>)

Programme complet sur

🔗 <https://opendelinternational.com/programme/> (<https://opendelinternational.com/programme/>)



Eric Faubry, dirigeant de Winco Technologies.

≡ Winco s'est implantée durablement en Angleterre

Fabricant d'isolants thermiques incombustibles pour l'industrie et le bâtiment, Winco Technologies est parvenue à faire du Royaume-Uni son premier marché à l'export. La PME de Ploufragan vise désormais le Moyen-Orient.

Reprise en 2014 par Éric Faubry, la société Winco Technologies ne réalisait, à l'époque, qu'1% de son chiffre d'affaires à l'export. Huit ans plus tard, la PME de Ploufragan, spécialisée dans les isolants thermiques incombustibles, pour l'industrie et le bâtiment, réalise 30 % de son activité à l'international, majoritairement au Royaume-Uni. « *Dès mon arrivée à la tête de l'entreprise, j'avais ce projet de positionner Winco à l'export afin de trouver des relais de croissance, confirme Éric Faubry. En 2015, un directeur export était recruté et je me tournais vers les équipes de Bretagne Commerce International et Bpifrance pour nous soutenir dans la traduction de nos documents commerciaux, dans l'obtention d'une assurance export, etc. Ce soutien a été extrêmement précieux.* »

Belgique et Pays-Bas comptent parmi les premiers terrains de jeu de Winco Technologies (7,8 millions d'euros de chiffre d'affaires, 17 salariés) mais rapidement, Éric Faubry décide de concentrer ses efforts en Angleterre. « *L'incendie dramatique de la tour Grenfell, en 2017 à Londres, a durci les règles de construction des bâtiments en Angleterre avec une volonté de mettre en œuvre des isolants capables d'être totalement incombustibles, intérieurement et extérieurement. Nous avons saisi cette fenêtre qui nous a amenés à développer une gamme spécifique, commercialisée outre-Manche en janvier 2021.* »

Cap sur les Émirats arabes unis

Le Brexit n'aura pas remis en cause cette stratégie. « *Nous avons beaucoup appris avec le Royaume-Uni au niveau des formalités douanières, de la compréhension des besoins qui diffèrent de ceux attendus par le marché français, ajoute Éric Faubry. Aujourd'hui, nous cibons les Émirats arabes unis qui rencontrent des problématiques de sécurité sur leurs grandes tours. Le potentiel y est immense et nous espérons vendre nos premiers produits dès 2023.* »

Plus proche, l'Allemagne est suivie de très près. « *Nous sommes en train de certifier une gamme d'isolants, mais cela prend du temps. Il faut bien mesurer, qu'à l'export, l'enjeu est d'obtenir les précieuses qualifications à la commercialisation. C'est un temps long et un investissement incontournable à accepter.* »



Isabelle et Thomas Villeneuve,
dirigeants de l'entreprise Plisson, à
Plérin.

≡ Les blaireaux Plisson mettent le cap à l'international

En s'appuyant sur la richesse de l'écosystème régional, la société Plisson, à Plérin, a enclenché une dynamique qui doit positionner l'export comme le principal relais de croissance de ses cosmétiques et blaireaux de rasage pour hommes.

Reprise en 2019 par Isabelle et Thomas Villeneuve, la manufacture de blaireaux de rasage Plisson, basée à Plérin, met le cap à l'international. « Cette dynamique a démarré dès le rachat de l'entreprise, précise Isabelle Villeneuve, directrice générale. Mais la Covid a ralenti nos efforts. Toutefois, ce coup d'arrêt a été un mal pour un bien, car il nous a permis de bénéficier d'un temps réflexion supplémentaire sur les moyens à mettre en œuvre, les pays visés, etc. »

Plisson et ses 15 salariés en ont également profité pour développer une gamme de cosmétiques dédiés aux hommes (baume après-rasage, crème pour les mains, etc.). « Se lancer à l'export uniquement avec nos blaireaux, certes reconnus pour leur très grande qualité, revenait à ne réaliser que la moitié du chemin. Nous disposons désormais d'une offre beaucoup plus complète, clairement positionnée sur une niche haut de gamme qui séduit les acheteurs étrangers. »

Des moyens importants pour de fortes ambitions

Isabelle et Thomas Villeneuve saluent l'accompagnement des équipes de Bretagne Commerce International et de Bpifrance. « Nous avons bénéficié du pass export de la Région Bretagne, d'une assurance export, d'une mise en réseau avec des partenaires, d'une aide à l'investissement industriel, etc. Tout l'écosystème économique régional et local s'est mobilisé pour nous aider. »

Traduction des packagings et du site web en anglais, recrutement d'un directeur commercial export, etc. Plisson s'est donné les moyens de réussir. « Nous sommes repartis sur la route des salons professionnels pour renouer avec des clients historiques, notamment en Belgique ou en Allemagne, où la marque exportait jusqu'au début des années 80, ajoute Isabelle Villeneuve. Par notre positionnement premium, nous visons les amateurs de soins pour hommes, en Europe, au Moyen-Orient et en Amérique du Nord. L'objectif, à moyen terme, est de faire de l'international notre principal relais de croissance. »

