



# INTERNATIONAL

La présence des entreprises bretonnes sur les marchés étrangers est un des facteurs clés du dynamisme économique de la Bretagne. Le développement de l'activité internationale de ces entreprises passe par un accompagnement ciblé en faveur des petites et moyennes entreprises.

**Notre objectif:** conquérir des marchés extérieurs en créant des flux d'affaires progressifs et durables avec leurs clients étrangers.

Véritable tremplin pour démarrer ou développer une stratégie à l'export, les salons et les missions à l'étranger sont privilégiés par l'aide régionale sur les pays et dans les secteurs prioritaires définis par la Région en lien avec ses partenaires : Bretagne international, CCI international et Oséo Bretagne pour le financement des projets. La coordination de ces démarches a été confiée à l'Agence économique de Bretagne.

## Chiffres

- Le budget annuel de la Région consacré à l'international est de l'ordre de 3 millions d'euros.
- Chaque année, une trentaine d'opérations collectives (salons ou missions) est aidée par la Région. Elles permettent à plus de 200 entreprises d'être présentes et de chercher de nouveaux marchés à l'international.

## Contacts

### CONSEIL RÉGIONAL BRETAGNE

Pôle Économie, emploi, enseignement supérieur, recherche

Tél. : 02 99 27 97 41

Mél. : [economie-recherche@region-bretagne.fr](mailto:economie-recherche@region-bretagne.fr)

### BRETAGNE INTERNATIONAL

Tél. : 02 99 25 04 04

Mél. : [contact@bretagne-international.com](mailto:contact@bretagne-international.com)

Site : [www.bretagne-international.com](http://www.bretagne-international.com)

## Témoignages



### Bretagne International, un accompagnement sur mesure

« Nous accompagnons chaque année plus de 650 PME bretonnes dans leurs démarches à l'international. Nos chargés d'affaires, spécialisés par secteur d'activité, analysent les besoins et objectifs des sociétés et établissent avec elles un plan d'action. Avec l'un de nos 70 relais dans le monde, ils trouvent le partenaire le plus adapté aux projets de ces PME (export, partenariat, approvisionnement, filiale...). Nous organisons et fédérons également la présence des sociétés bretonnes sur des salons internationaux, leur permettant de trouver de nouveaux débouchés et d'accroître leur visibilité à l'étranger. Nous leur proposons aussi des missions thématiques et sectorielles sur mesure. »

**Marc Gillaux,**

Directeur général de Bretagne International



### Des relais locaux très précieux pour adapter ses produits

« L'international, nous connaissons bien. Nous sommes déjà présents dans une vingtaine de pays. Ne connaissant pas suffisamment les Émirats Arabes Unis (E.A.U.), nous avons fait le choix d'approcher cette région avec l'aide de Bretagne International et de son relais local. Ceci, pour identifier et rencontrer rapidement les acteurs clés et des partenaires de choix. C'est tout simplement efficace. En amont de la mission, nous avons établi avec le chargé d'affaires de Bretagne International dédié à l'agroalimentaire et son relais aux E.A.U. un cahier des charges précis, établissant nos priorités et nos attentes ainsi qu'un carnet de rendez-vous très complet. Une fois sur place, le relais Bretagne International qui nous accompagnait pendant ces trois jours à Dubaï, a su comprendre parfaitement ce que nous recherchions et s'est toujours montré très réactif, n'hésitant pas à compléter le programme initial avec d'autres rencontres auprès de distributeurs potentiels. Le premier bilan de cette mission E.A.U. est très positif. Nous avons identifié des clients potentiels, des distributeurs. On avance! Et aujourd'hui, si nous avions un conseil à donner aux entreprises bretonnes souhaitant aller à l'étranger, ce serait de ne pas hésiter à adapter son produit au pays ciblé et toujours faire appel à des partenaires locaux qui connaissent bien les particularités du pays. »

**Jean-Louis Fort,**

Directeur des ventes et du développement du groupe Cuisine Solutions

## → FINANCEMENT DES PROJETS À L'INTERNATIONAL

- **Fonds de Garantie International** (avec Oséo Bretagne): facilite l'accès au crédit pour des projets à l'international, en garantissant les prêts bancaires jusqu'à 70 % du montant du prêt.
- **Contrat Développement International** (avec Oséo Bretagne): propose un prêt sans garantie destiné aux PME de plus de 3 ans, pour le financement de leurs investissements à l'export, et finance les besoins matériels ou immatériels de PME de plus de 3 ans (montant plafond 600 k €).
- **Prêt Participatif de Développement** (cf. fiche « ingénierie financière »).

## → DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS

- **Actions collectives**: missions de prospection, participations à des salons spécialisés. Ces actions sont mises en œuvre par des opérateurs spécialisés (Bretagne International, CCI international ou CRMA). La Région apporte son soutien à l'organisation de ces actions en prenant notamment en charge une part du coût de participation facturé à l'entreprise.
- **Aide régionale au recrutement de Volontaires à l'International en Entreprises (VIE)**: permet de contribuer au développement des entreprises bretonnes à l'export en finançant 30 % des indemnités versées par l'employeur à un jeune de 18 à 28 ans à qui a été confié une mission professionnelle à l'étranger.

## → ACCOMPAGNEMENTS

- **Bretagne International**, financée par la Région, cette association a pour mission, dans le cadre de l'action de l'Agence économique de Bretagne, d'accompagner et de structurer le développement à l'international des entreprises. Cet accompagnement peut se faire dans le cadre de missions collectives (voir ci-dessus) ou de soutien individuel à la prospection, notamment par le biais des relais de BI présents dans plus de 60 pays.
- **Interex-Bretagne, proposé par l'Agence Économique de Bretagne**, cette nouvelle version de la première plateforme import-export en Bretagne, ([www.interex-bretagne.com](http://www.interex-bretagne.com)) permet aux entreprises de suivre les tendances mondiales, de mieux connaître les principaux marchés, d'approfondir leurs recherches et de mettre en place une veille sectorielle ou de solliciter une équipe d'assistance pour amorcer leurs actions de prospection.