



# OSEZ L'INTERNATIONAL

### contexte

La France et la mondialisation

P.4



### accompagnement

La boîte à outils de l'export

P.4



### formation

UBS et Saint Louis/ Notre Dame de la Paix

P.6



### entreprises

Les entreprises de Lorient qui exportent

P.10



# À Lorient, votre entreprise a son agence.

Crédit Mutuel de Bretagne

LA banque à qui parler

www.cmb.fr



La banque à qui parler

Agence Entreprises & Professionnels 5, rue François Toullec - 56100 Lorient  
Tél. : 02 97 84 78 40 - Fax : 02 97 84 78 39

Agence Entreprises et Professionnels de Lorient - Société coopérative de crédit à capital variable et de courtage d'assurances, affiliée au Crédit Mutuel Arkéa (Orias 07 025 585) - Siren 775 577 018 043 50 RCS Lorient. 07/2010.

## 2 agenda

les rendez-vous du réseau

### CJD

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

#### ► SOIRÉE PROSPECTIVE

Bretagne 2030  
15 mai 2012 à Carhaix

### Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Morbihan

[www.cma-morbihan.fr](http://www.cma-morbihan.fr)

#### ► STAGES DE PERFECTIONNEMENT

Une soixantaine de formations gratuites pour les chefs d'entreprise inscrits au Répertoire des Métiers.

#### ► GESTION

» Passer du régime de la micro-entreprise ou du régime auto-entrepreneur au régime réel  
29 mai 2012

#### ► INFORMATIQUE GÉNÉRALE ET BUREAUTIQUE

» Powerpoint 3 mai 2012  
» Exploitez vos images numériques  
25 mai 2012

#### ► INFORMATIQUE DE GESTION

» EBP Devis / Facturation Open Line  
26 avril 2012  
» EBP Gestion commerciale Open Line  
14 et 21 mai 2012  
» Tenir sa comptabilité sur CIEL  
27 avril, 4 et 11 mai 2012  
» Protéger son informatique  
5 juin 2012

#### ► COMMERCIAL

» L'Enquête "terrain" un outil d'analyse de son marché  
24 avril 2012  
» Répondre à un marché public  
11 mai 2012  
► SÉCURITÉ  
» Sauveteur-Secouriste du Travail (SST)  
29 mai et 5 juin 2012

#### ► INTERNET

» Relier son téléphone portable et son PC par INTERNET  
31 mai 2012

#### ► COMMUNICATION MANAGEMENT

» Comment gérer le client difficile  
24 mai 2012  
» Réussir son intégration comme nouveau dirigeant dans l'entreprise  
8 juin 2012  
» De la gestion du stress à la gestion du temps  
12 juin 2012

#### ► JURIDIQUE

» La Société Civile Immobilière  
25 mai 2012

#### ► SOIRÉES D'INFORMATION CRÉATEURS/REPRENEURS

Réunions gratuites et ouvertes à tous organisées de 18h30 à 20h30.  
5 et 19 avril / 3 et 24 mai  
7 et 21 juin 2012

#### ► 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE

Du 12 au 18 avril 2012

Du 10 au 16 mai 2012

Du 7 au 13 juin 2012

Du 28 juin au 4 juillet 2012

#### ► JOURNÉE "AUTO-ENTREPRENEUR"

Une journée pour aider les auto-entrepreneurs à s'installer. 50€  
27 avril et 22 juin 2012

#### ► ATELIERS DE LA TRANSMISSION

Rencontrez autour d'une même table tous les conseillers de la transmission.  
4 juin 2012

### Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan

[www.morbihan.cci.fr](http://www.morbihan.cci.fr)

#### ► LES TROPHÉES DE L'INNOVATION

Concours récompensant des entreprises et des porteurs de projets qui développent un projet innovant. Candidature à déposer avant le 1<sup>er</sup> mai.  
19 juin 2012

#### ► MATINALE CÉDER

» Reprendre une entreprise : êtes-vous prêt ?  
15 mai 2012

#### ► MATINALE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

» La relation client  
24 mai 2012

#### ► ATELIER DU LEAN

14 juin 2012

#### ► ATELIER ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

19 juin 2012

#### ► ENTREPRISES DE MOINS DE 10 SALARIÉS

» Les fondamentaux  
5 et 25 juin 2012

### Lorient Technopole Innovation

[www.lorient-technopole.com](http://www.lorient-technopole.com)

#### ► BREVETS

» Appréhender tous les aspects du dépôt de brevet  
26 avril 2012

#### ► EWILI

» Les systèmes embarqués sous Linux  
7 juin 2012

#### ► SEMAINE DE L'INNOVATION

18 au 22 juin 2012

### UDEM

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

► SOIRÉE DCF 24 avril 2012

► LES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS  
25 avril 2012

► LES ARRÊTS DE TRAVAIL  
15 mai 2012





Mesdames, Messieurs,  
Cher(e)s ami(e)s,

Les exportations stimulent l'économie locale en valorisant le travail des entreprises de notre territoire auprès des autres pays.

## La présence de nos entreprises à l'international est déterminante

L'ouverture vers l'extérieur permet aux entreprises de conquérir de nouvelles parts de marchés, d'accroître leur notoriété, leur influence, leur chiffre d'affaires, et de diversifier leurs approvisionnements et leurs débouchés.

Aujourd'hui les entreprises du pays de Lorient exportent pour 400 Millions d'euros de chiffre d'affaires par an. C'est un des moteurs de la création d'emplois dans le pays de Lorient. Mais c'est un rude pari pour les PME d'aller à l'international, précisément parce qu'elles n'ont pas les moyens humains ou financiers des grandes entreprises pour faire face aux nombreux problèmes qui se posent.

L'accessibilité au reste du monde à partir de notre territoire est une question centrale pour nos entreprises en quête

de marchés extérieurs. TGV, aéroport, réseaux autoroutiers, réseaux à haut débit sont des enjeux pour lesquels nous sommes fortement mobilisés.

Enfin, l'innovation et l'international vont de pair. Comment capter l'intérêt d'un client étranger sans lui proposer une offre différente et donc innovante, en un mot, plus intéressante que celle qu'il peut trouver sur son propre marché ? Une stratégie offensive à l'international consiste donc à monter en gamme, à se positionner sur le haut de la chaîne de valeur technologique et sur les activités innovantes.

C'est tout le sens de l'accompagnement du tissu économique que nous menons ensemble.

Je vous souhaite une bonne lecture de cet Éco Actu spécial "international".

Norbert Métairie  
Maire de Lorient  
Président de Lorient Agglomération  
Président d'AudéLor

### 4 contexte

La France est-elle capable de profiter de la mondialisation économique ?

### 4 accompagnement

- ▷ Bretagne International
- ▷ CCI International
- ▷ CRMA
- ▷ OSEO
- ▷ UBI France
- ▷ CNCCEF
- ▷ COFACE

### 6 formation

- ▷ L'Université de Bretagne Sud
- ▷ Lycée St Louis et Lycée Notre Dame de la Paix

### 7 diaspora

- ▷ La diaspora bretonne

### 8 pôles de compétitivité

- ▷ Le pôle Mer Bretagne
- ▷ Le pôle Images et Réseaux

### 9 entreprises

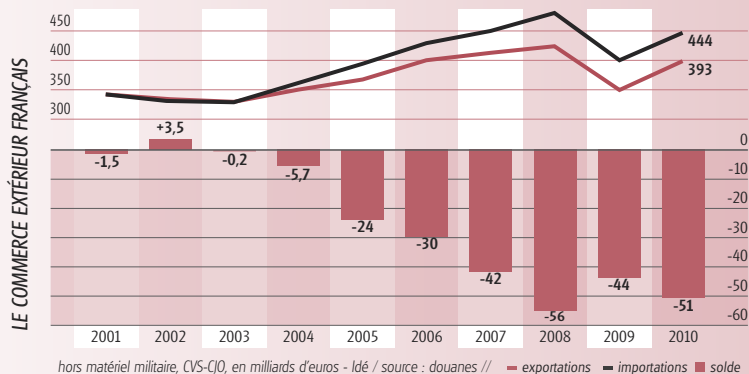
Des entreprises du Pays de Lorient à l'international

- ▷ Lorima / Copex
- Coriolis Composites
- International Services
- Imerys Ceramics
- Celtys / Le Minor
- Bernard / Turrini
- Loxam / STEF Seafood
- Vipamat / MGD
- Marpport France
- Horizon International Exploration

## La France est-elle capable de tirer profit de la mondialisation économique ?

La France pays attractif, très prisé par les investisseurs étrangers, est réputée pour sa gastronomie, sa mode, sa culture... qui séduisent des millions de touristes chaque année et font vendre ses produits partout dans le monde.

La France dispose d'atouts : bien dotée en facteurs de production (capital, travail très qualifiant) ; elle dispose d'infrastructures solides grâce à son réseau de transports dense, son marché intérieur est large et dynamique. Ces éléments attirent les capitaux étrangers et les multinationales. Mais notre pays a du mal à profiter pleinement de la croissance des pays émergents, son déficit commercial se creuse depuis 2004.



La France a une position globalement solide dans les échanges (6<sup>e</sup> puissance exportatrice mondiale), 42% des exportations françaises sont dans le haut de gamme, dont les 2/3 sont liées à la filière aéronautique.

### Mais il existe des signes de faiblesse :

Le déficit commercial fait perdre 1/2 point de croissance par an. Les avantages comparatifs s'érodent dans le secteur des technologies de l'informatique (au profit de pays comme les États-Unis ou l'Inde), de l'électroménager (au profit de pays comme l'Allemagne), des biotechnologies (au profit des États-Unis et de la Grande-Bretagne).

Les faiblesses du commerce extérieur français sont souvent attribuées à une mauvaise orientation géographique des échanges, insuffisamment tournés vers les pays émergents et à une mauvaise spécialisation sectorielle, insuffisamment centrée sur des produits attractifs. L'évolution de la compétitivité prix (qui mesure la capacité à proposer des produits à des prix inférieurs à ceux des concurrents) et de la compétitivité coût (qui prend en compte le coût salarial par unité produite) est légèrement défavorable à la France.

### Pourtant, ces facteurs traditionnels n'expliquent qu'une faible part de la sous-performance française.

Un des facteurs explicatifs est la compétitivité hors-prix : capacité à imposer ses produits indépendamment de leur prix. Or les entreprises françaises souffrent d'un retard en innovation et en image et ont plus de mal à capter la demande étrangère. Le handicap provient aussi du nombre insuffisant d'entreprises exportatrices, c'est-à-dire de l'absence de PME innovantes avec une taille suffisante pour exporter. La France souffre d'un manque d'entreprises de taille intermédiaire, les ETI.

### Quelle stratégie adopter ?

Une stratégie défensive consisterait à baisser les coûts unitaires de production (ex : coûts du travail). Cette stratégie n'est pertinente que si les coûts constituent un fort déterminant de la compétitivité, ce qui n'est pas le cas dans un contexte où c'est surtout la compétitivité hors-prix qui compte. Une stratégie offensive consisterait à monter en gamme, se positionner sur le haut de la chaîne de valeur technologique et sur les activités innovantes. Ce qui nécessite des investissements dans l'enseignement supérieur et dans la R&D, des mesures fiscales ciblées, le développement des pôles de compétitivité, etc.



### Le partenaire du développement international de la Bretagne et de ses entreprises

L'organisme Bretagne International naît en 1983 afin de renforcer le développement de l'économie bretonne à l'international.

Ses missions sont de deux ordres, l'accompagnement individuel : douze chargés d'affaires étudient à partir d'un diagnostic exhaustif au sein de l'entreprise des propositions personnalisées en termes de marchés cibles, d'organisation et de financement.

La démarche se finalise par une contractualisation avec les SAI\*, société relais chargées de la prospection effective de marchés et partenariats dans les pays étrangers identifiés.

Le volet collectif relève davantage d'actions tournées vers la stratégie de filières (principalement l'Agri-agro, TIC et industrie) et de grappes d'entreprises.

L'objectif est de conduire les sociétés vers des territoires en besoin de développement, par l'aide au montage de filiales communes, l'accès à des

aides financières collectives, la participation aux Appels d'Offres Internationaux et aux salons.

"Le développement international doit s'appréhender au sens large et ne pas se réduire à une simple démarche d'exportation. Le cercle vertueux passe par une stratégie plus complète, inscrite dans le long terme" souligne Marc Gillaux, Directeur Général.

"Les entreprises doivent être actrices dans les pays cibles. Des études ont en effet démontré que les entreprises avec des filiales à l'étranger sont plus exportatrices que les autres et créent davantage d'emplois dans leur pays d'origine."

Fort de cette vision, Bretagne International entend également renforcer son activité de prospection d'investisseurs étrangers.

### BI en chiffres

➔ Effectifs	25
Relais	85
dans	70 pays

### Bretagne International

Directeur général :  
Marc Gillaux

16 rue Jovanet - CS 20834  
35708 RENNES Cedex 7  
02 99 25 04 04

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



### La Chambre de Commerce et d'Industrie - International propose un accompagnement de terrain sur mesure...

Porte d'entrée de l'équipe de France de l'export pour les entreprises, CCI International informe et accompagne les entreprises locales qui souhaitent se développer à l'international.

"Le développement à l'international ne peut s'envisager d'une façon isolée, c'est un sujet complexe qui nécessite une mise en relation avec les bons acteurs, c'est notre rôle quotidien de facilitateurs" explique Jacques Renault. Centre de ressources sur le territoire morbihannais, cette équipe doit parfois faire face à des questionnements très pointus.

"Il faut être réactif et trouver la réponse souvent face à un flot d'informations. Le travail collaboratif en réseau est donc essentiel" poursuit-il.

Il n'y a pas de profil type d'entreprise exportatrice, c'est à chaque fois un suivi spécifique. Pour preuve le programme nouveaux exportateurs. Assis sur un diagnostic précis et exhaustif, il prévoit un accompagnement personnalisé pendant 18 mois avec un conseiller.

Car s'ouvrir à l'international se prépare, oblige à s'adapter à de nouvelles fonctions et à penser réorganisation interne.

Pour lever les contraintes psychologiques et matérielles avant de se lancer vers des horizons plus lointains et risqués, le premier pas peut alors être d'abord de s'assurer d'une assise suffisante sur des marchés limitrophes.

### CCI INTERNATIONAL

Directeur régional : Carl Bois  
Jacques Renault / Pascale Le Borgne

21 Quai des Indes  
56323 LORIENT Cedex  
02 97 02 40 00

[www.international.bretagne.cci.fr](http://www.international.bretagne.cci.fr)



### CHAMBRE RÉGIONALE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

**Les entreprises artisanales ne doivent pas avoir peur de se lancer à l'international... Seule compte une bonne préparation...**

Depuis plus de 10 ans, la CRMA accompagne les entreprises artisanales au développement international, elles possèdent en effet souvent un vrai savoir-faire à exporter et ont toute leur place sur la scène mondiale.

#### Les marchés porteurs aujourd'hui ?

Des niches pour l'essentiel, tournées vers le moyen et haut de gamme des secteurs du nautisme, de l'habitat décoration et de l'agroalimentaire. Pour les connaître et amener les entreprises à les intégrer, la CRMA informe, accompagne, et crée la bonne synergie à travers des actions collectives ciblées, principalement orientées vers des rencontres professionnelles ou les salons internatio-

naux. Dans le nautisme, par exemple, le METS "Marine Equipment Trade Show" (Amsterdam), salon professionnel des équipementiers, le salon nautique du BOOT à Düsseldorf.

Ces actions collectives se couplent d'un accompagnement individuel pendant 2 à 3 ans, qui passe par de l'évaluation post-salon, de l'aide à la recherche d'aides financières et le montage de dossiers en partenariat avec le Conseil Régional."

Face à la friabilité de nombre d'entreprises artisanales, liée le plus souvent à leur méconnaissance des marchés internationaux, le travail de sensibilisation sur le terrain doit se poursuivre et se renforcer" souligne Florence Saintilan. Plus de 30 entreprises ont participé en 2011 aux trois salons phares du nautisme.

#### CRMA / Export

Responsable service export :  
Florence Saintilan  
Campus de Ker Lann CS 87226  
35172 BRUZ Cedex  
Tél 02 23 50 15 15  
cramab@cm-bretagne.fr  
[www.cma-bretagne.fr](http://www.cma-bretagne.fr)



### ET LES MISSIONS ÉCONOMIQUES

**L'agence française pour le développement international des entreprises, est structurée en 4 grandes filières : Agrotech, NTIS, Mode-Habitat-Santé, Industrie-Transport-Infrastructures**

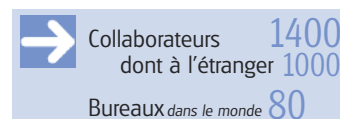
Elle a pour mission de trouver des débouchés aux entreprises sur les marchés extérieurs grâce à un expert sectoriel avec la double compétence marché-filière ainsi qu'une offre complète de produits et services, les "3C" : le conseil assure une veille informative, juridique, et fiscale. La phase **contact** permet la rencontre de futurs partenaires sur les marchés étrangers par le biais d'un accompagnement sur les Pavillons France des salons internationaux. Le volet **communication** : à travers ses bureaux de presse dans le monde, UBI FRANCE offre la possibilité de communiquer dans la presse professionnelle étrangère. L'accompagnement à la **structuration des RH** complète la palette des services UBI FRANCE qui

gère également le Volontariat International en Entreprise (V.I.E)\*.

Mais aider les entreprises à l'export c'est aussi faciliter le financement des projets. UBI FRANCE développe ainsi des produits novateurs comme le PPE\* en partenariat avec Oséo et participe à l'étude de l'octroi d'aides régionales ciblées.

Convaincue de l'importance d'un ancrage territorial en lien avec le tissu économique local, UBI FRANCE dispose depuis 5 ans d'un délégué par Région. "UBI FRANCE est aujourd'hui reconnue par les PME comme un réel outil d'accompagnement sur les marchés extérieurs" nous indique Isabelle Charmeil, déléguée régionale Bretagne.

### Ubi France en chiffres



#### UBI FRANCE / CCI région Bretagne

Déléguée régionale Bretagne :  
Isabelle Charmeil  
1 rue du Gal Guillaudot - CS 14422  
35044 RENNES Cedex  
02 99 25 41 03  
[www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)



**À travers ses 3 métiers complémentaires (aide à l'innovation, financement, garantie) Oséo accompagne l'entreprise à chacune des différentes phases de son évolution.**

Le développement à l'international s'imposant peu à peu comme un levier de croissance majeur pour les entreprises, il a rapidement conditionné le renforcement de la politique d'aide à l'export et la qualification de nouveaux outils ciblés.

Plus précisément, trois outils de financement sont aujourd'hui à la disposition des entreprises : le **Prêt Pour l'Export (PPE)**, destiné de préférence aux primo exportateurs, peut aller jusqu'à 150 000€ et finance les besoins immatériels liés à l'exportation. Le **Contrat de Développement à l'international** met à disposition jusqu'à 300 000€ pour les projets de développement et d'implantation à l'étranger. Le **Contrat de Développement Participatif** propose 3M€ pour les très gros projets dont les implantations ou rachats d'unités de production à l'étranger. Par ailleurs, Oséo propose des garan-

ties de financements bancaires liés à l'export pouvant aller jusqu'à 60%. Mais le produit phare développé depuis janvier 2012 est la **garantie des projets à l'international**.

Destinée à favoriser la croissance d'une entreprise qui s'implante à l'étranger (hors UE), elle permet en cas de défaillance commerciale de la filiale d'éviter la contagion et de préserver la société mère. La nouveauté de cet outil réside dans son délai de réactivité, 8 jours suffisent dès lors que le dossier a été instruit par UBI FRANCE conjointement à l'analyse financière d'Oséo.

Oséo est membre du club de France de l'export, un réseau essentiel par la complémentarité des compétences qu'il apporte, qui profite en premier lieu aux entreprises suivies.

"Celles qui aujourd'hui n'ont pas l'ambition d'aller à l'international et vers l'innovation ont deux fois moins de chances d'évoluer favorablement" commente Eric Versey, Directeur régional d'Oséo.

#### Quelle stratégie adopter ?

Être offensif, tout en ayant pleinement conscience du risque encouru et de la nécessité d'être accompagné.

#### OSEO Bretagne

Directeur régional : Éric Versey  
6 place de Bretagne - CS 34406  
35 044 RENNES Cedex  
02 99 29 81 66  
[www.oséo.fr](http://www.oséo.fr)



**Ce réseau de chefs d'entreprise experts dans le domaine international œuvre en partenariat avec les membres de l'équipe de France de l'Export.**

Nommés pour 3 ans, les conseillers du commerce extérieur assurent bénévolement une mission de veille et de conseil auprès des pouvoirs publics d'une part, mais vers les acteurs institutionnels partenaires et décideurs économiques également, par le biais de conférences et colloques. Par ailleurs, la transmission de

l'expérience par le parrainage et l'accompagnement des entreprises dans leur développement à l'international figurent parmi les interventions clés de l'association.

Enfin l'action des CEE est aussi tournée vers la formation et les jeunes sous la forme d'opérations de sensibilisation auprès des établissements et de mise en contact école entreprise. Un partenariat a notamment été signé avec Ubi France pour promouvoir l'action des V.I.E.

#### CNCCEF

Président Bretagne : Jean-Pierre Rivery  
16 rue Jouanet - RENNES Cedex  
02 99 25 04 01  
[www.cnccef.org](http://www.cnccef.org)



**Coface gère pour le compte de l'État des garanties afin de soutenir les entreprises (dont le CA est inférieur à 500 €) désireuses de conquérir de nouveaux marchés à l'international**

Parmi les produits proposés : l'assurance prospection qui présente le double intérêt d'un soutien financier pendant la durée de prospection de 1 à 4 ans grâce à la prise en charge jusqu'à 65% voire 75% de toutes les

dépenses liées et d'une assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial. Depuis février 2012 une assurance prospection premiers pas "IA3P" est mise à disposition des TPE et PME primo exportatrices qui vient compléter l'ensemble des procédures mises en place par l'État à l'instar de l'assurance des cautions et des crédits de préfinancements, risque exportateur. Coface est présent dans 66 pays.

#### Coface

Directrice régionale : Catherine Crochet  
8 pl. du Colombier - 35000 RENNES  
02 99 30 67 16  
[www.coface.fr](http://www.coface.fr)



## Université de Bretagne Sud

Une équipe au service des étudiants et du rayonnement international de l'UBS

**L'UBS dispose d'un Service des Affaires Internationales (SAI) pour répondre aux souhaits des étudiants d'étudier à l'étranger et pour mettre en œuvre l'action internationale de la présidence.**

Sandra Vessier dirige une équipe de 3 personnes chargée d'assister étudiants et enseignants chercheurs dans leur mobilité internationale, de faciliter l'intégration à l'UBS d'étudiants étrangers et de l'ouverture internationale de l'Université. Le SAI gère les 120 partenariats internationaux de l'UBS, dans le cadre des programmes européen ERASMUS, québécois CREPUQ, ou d'accords bilatéraux avec d'autres établissements étrangers. L'appui du SAI permet aux étudiants de préparer leur mobilité encadrée, de la Licence 2 aux études doctorales, pour des séjours d'un semestre à un an : logistique, administratif, financement, dimension interculturelle. La coordination académique et pédagogique avec l'université partenaire : validation des enseignements et des notes est assurée par les enseignants coordonnateurs de chaque composante. 342 étudiants de l'UBS sont ainsi suivis cette année pour une mobilité encadrée ou pour un stage à l'étranger et 517 étudiants étrangers suivent des cours à l'UBS. Le

SAI organise également la mobilité enseignante à travers le programme Erasmus, de plus dans le cadre de leur congé pour recherche les enseignants de l'UBS peuvent partir à l'étranger. Ils contribuent ainsi à la renommée de l'UBS par leur participation à des publications internationales. Enfin, le SAI, en concertation avec les équipes pédagogiques et le conseil des relations internationales, met en œuvre la politique internationale de l'établissement. Il s'agit de nouer des partenariats avec des établissements de l'UE, du Canada anglophone, de l'Asie du Sud-Est, d'Amérique latine, pour attirer des étudiants de master et doctorat à l'UBS.

### UBS en chiffres

→ Création	1995
Personnel dont 427 enseignants-chercheurs	721
Étudiants	8600

**Université de Bretagne Sud**  
Rue Armand Guillemot - 56100 LORIENT  
02 97 87 66 66  
[www.univ-ubs.fr](http://www.univ-ubs.fr)



## Une formation pour renforcer la présence des PME/PMI à l'export

**Depuis 2002, l'UBS propose une licence professionnelle "Assistant Export Trilingue" orientée sur la gestion des risques à l'export**

Cette formation est destinée à des étudiants issus de la 2<sup>e</sup> ou 3<sup>e</sup> année LEA (langues étrangères appliquées), d'un DUT (gestion ou techniques de commercialisation) ou d'un BTS (commerce international, assistant de manager). Mais elle est également accessible via le biais de la formation continue. Les pré-requis en langues étrangères (anglais et allemand ou espagnol) sont fondamentaux : le volume d'heures d'anglais, d'espagnol ou d'allemand avoisine 50% de la totalité des enseignements de cette licence professionnelle. "Les entreprises avec une vocation à l'international ont besoin d'un personnel maîtrisant à la fois les langues et le quotidien commercial" indique Christian Quotschalla, responsable de la licence professionnelle. "C'est pourquoi la formation met l'accent sur les mises en situation : négocier et téléphoner en langue étrangère ou créer une entreprise en anglais, par exemple. Notre objectif consiste à former des assistants polyvalents, capables d'avoir un impact sur la satisfaction client et le développement

du chiffre d'affaires". Cela suppose des enseignements dans des domaines comme le marketing, les techniques du commerce international, la gestion des risques à l'export (financiers, de transport ou liés à la notion de crédit et d'assurance), le droit de commerce international et l'informatique, sans oublier la troisième langue étrangère ! Pour apprendre le métier selon le principe "learning by doing", les étudiants réalisent sur l'année une mission internationale pour une entreprise locale et effectuent un stage de 12 semaines minimum en fin d'année, en France ou à l'étranger. La cohérence de la formation avec les exigences des entreprises exportatrices est d'ailleurs évaluée en permanence, car des acteurs économiques du territoire participent au conseil de perfectionnement annuel.

### La filière en chiffres

→ Taux de réussite	plus de 90%
Taux d'insertion (assistant export trilingue, assistant commercial, technicien logistique) au moment des enquêtes	plus de 85%

Contact : 02 97 87 65 34

## Un Master "Responsable du développement à l'international"

**L'objectif de la formation est de former des cadres compétents sur l'ensemble de la chaîne export en général et sur l'approche de nouveaux marchés étrangers en particulier.**

La première année, ouverte de droit aux titulaires d'une licence de langues étrangères est axée sur la communication en langues étrangères, les réalités socio-culturelles anglaises, allemandes et du monde hispanophone, ainsi que sur les spécificités de ces espaces économiques. Le cycle est complété par des enseignements orientés vers la pratique de la gestion et du marketing. Afin d'appliquer leurs connaissances et compétences sur le terrain, les étudiants mènent, sur plusieurs mois, une mission à l'international pour l'entreprise de leur choix. Un stage de 2 mois minimum obligatoire donne à l'étudiant l'occasion de travailler sur une problématique de développement international au sein de l'entreprise d'accueil. L'admission en master 2 est sélective, avec un pré requis majeur en langue et un séjour universitaire ou professionnel préalable à l'étranger. "Organisé en alternance, le master 2 permet d'apporter les conditions de l'entreprise jusque dans l'université" indique Gwyn Jones, responsable du Master. L'université apporte les enseignements à la fois théoriques et pratiques - certains enseignants sont des professionnels - en techniques financières internationales, droit commercial international, techniques douanières, gestion et assurance des risques, veille technologique et stratégique, technique de vente, négociation commerciale en anglais, allemand et espagnol, et connaissance des différents marchés internationaux. Quant à l'entreprise, elle apporte via l'alternance en Master 2 une véritable immersion dans le quotidien professionnel du responsable développement à l'international.

### La filière en chiffres

→ Situation des diplômés à 30 mois	100% en emploi
Temps médian de recherche du 1 <sup>er</sup> emploi	4 mois
Salaire mensuel net médian	1625€

## ADEFOPE : une offre de formation continue

Parallèlement à la formation initiale décrite ci-dessus, l'UBS met à disposition des entreprises (et des individuels) ses ressources en formation et en recherche à travers ses prestations de formation continue. Son ambition : accompagner le développement économique de l'entreprise - que ce soit sur des marchés domestiques ou à l'international - grâce à la montée en compétences des salariés.

Contact : 02 97 87 11 30 [www.univ-ubs.fr/fc](http://www.univ-ubs.fr/fc)



## St-Louis & N-D de la Paix

Un pôle d'enseignement  
ouvert sur le monde

Deux lycées partenaires, sur un site d'enseignement proposent 5 BTS à 300 étudiants, dont un BTS commerce international connaissant un taux de réussite remarquable.

"Notre BTS commerce international est basé au lycée Notre Dame de la Paix" indique Louis Le Moing, responsable du pôle enseignement supérieur Saint-Louis/ La Paix.

"Il fait partie des BTS à référentiel commun européen, ce qui permet les passerelles entre établissements d'enseignement supérieur et l'intégration au cycle LMD". Le BTS lorientais met l'accent sur la pratique des langues étrangères : deux sont obligatoires, dont l'anglais. Il s'agit d'enseignement en langues appliquées aux affaires, qui viennent compléter des enseignements classiques (import/export, management, prospection de clientèle, négociation commerciale, étude et veille des marchés étrangers, etc.).

Par ailleurs, un stage de deux mois à l'étranger doit être effectué en première année, dans des entreprises de production, sur des missions de prospection internationale, ainsi qu'un stage de 4 mois en deuxième année dans un service import/export. "Nos étudiants partent essentiellement dans l'UE (Espagne, Royaume-Uni, Irlande, Allemagne), mais également en Amérique Latine, aux États-Unis, en Asie".

Le taux de réussite à l'examen a été de 100% en 2010 et en 2011. Si les étudiants sortent opérationnels, ils sont néanmoins 85 à 90% à poursuivre leurs études : vers des licences pro (notamment à l'UBS), des écoles de commerce ou des écoles spécialisées (gestion financière, logistique, commerce maritime).



Les étudiants du BTS CI  
au Salon Alimentaire de Barcelone (2012)

### St-Louis & Notre-Dame de La Paix en chiffres

➔	Date de création	1990
	Nombre d'étudiants en BTS	300

#### Pôle d'enseignement supérieur

Lycée Privé Saint-Louis  
[www.saintlouis-orient.org](http://www.saintlouis-orient.org)



Lycée Notre-Dame de la Paix  
[www.lapaix.org](http://www.lapaix.org)



## La diaspora Bretonne

État des lieux

La diaspora bretonne est de loin la plus importante de France et une des premières en Europe. On estime de 6 à 10 millions le nombre de Bretons à travers le monde. Si les États-Unis et l'Asie constituent les pays historiques d'installation, la diaspora bretonne se caractérise par une atomisation.



La journée annuelle de DEB  
au Club K du Festival Interceltique de Lorient

De Bratislava à Sao Polo en passant par Barcelone ou Cork, les liens avec la Bretagne sont parfois ténus car entretenus par un petit nombre de personnes. La plupart des Bretons actifs dans la diaspora ont entre 30 et 40 ans et sont partis travailler à l'étranger.

L'objectif de ce réseau international est clair : faciliter la mise en relation de ces acteurs économiques entre eux, et/ou vers des acteurs économiques implantés en Bretagne, dans une finalité de développement économique.

#### La Diaspora Économique Bretonne

DEB compte aujourd'hui 824 membres répartis sur 50 pays et dispose d'un outillage allant d'un annuaire des contacts actualisé, en passant par des publications de veille, une newsletter, une présence sur le réseau social LinkedIn, une université d'été et une journée annuelle qui se déroule au club K du Festival Interceltique de Lorient.

#### Et sur le web ?

Plusieurs structures organisent la diaspora bretonne : Bretagne International, Bretons du Monde, An tour tan, startup-club.fr... Le réseau professionnel breton BZH Network lancé en 2005 fédère sur le web 2.0 l'ensemble des acteurs en fonctionnant comme un hub, mélange de forum de discussion et de blog. Créé initialement à partir de Viadeo, BZH Network compte aujourd'hui plus de 5000 membres et a depuis sa création tissé sa toile sur d'autres plateformes telles que Facebook, LinkedIn ou Twitter.

#### Expo et enquête

Une exposition itinérante sur l'émigration des Bretons et l'immigration étrangère en Bretagne se tiendra au Musée de Bretagne de Rennes et dans plusieurs villes bretonnes en 2013. Une enquête sur la diaspora bretonne est en cours.

Contact pour plus d'informations :

Anne Diaz au 02 23 40 66 77 et sur [a.diaz@leschampslibres.fr](mailto:a.diaz@leschampslibres.fr)



## Le Pôle Mer Bretagne

### Le rayonnement de la Bretagne à l'international

*Depuis sa création en 2005, le Pôle Mer Bretagne œuvre pour que sa vocation mondiale reflète l'excellence de ses acteurs. Avec une Zone Economique Exclusive de 11 millions de kilomètres carrés à valoriser et à protéger, ses compétences scientifiques et ses capacités industrielles, la France a de sérieuses atouts pour développer l'économie maritime et rayonner à l'international.*

**Étant l'un des 17 pôles de compétitivité mondiaux ou à vocation mondiale labellisés par l'État en juillet 2005, quelles sont les ambitions que le Pôle Mer Bretagne s'est donné en matière de développement à l'international ?**

La première étape pour le Pôle a consisté à s'insérer dans un réseau de clusters européens et internationaux grâce à une stratégie d'ouverture mise en place avec le Pôle Mer PACA visant à construire des partenariats ciblés avec les grands bassins maritimes : Méditerranée, Atlantique Nord-Manche, mers du Nord et Baltique.

Ces partenariats ont donné lieu à des accords comme celui avec le cluster Maritime du Sud-Est de l'Angleterre en 2008, avec le cluster maritime de Schleswig Holstein (Allemagne) en 2007, avec le créneau marin québécois en 2007, avec la Fondation Franco-Norvégienne en novembre 2008 et la participation au conseil d'administration de la Fondation Franco-Norvégienne depuis octobre 2007, avec le district de la région Ligure des Technologies marines en juin 2009 (Italie).

Ensuite, des missions internationales ont été menées afin de valoriser les compétences de nos membres :

En collaboration avec la Marine Française pour la valorisation du Pôle MER lors des escales de ses bâtiments : mission en Chine, au Vietnam, au

Maroc, en Indonésie.

Des participations aux salons et colloques internationaux : Oceanology International à Londres, 400<sup>ème</sup> anniversaire de la fondation de Québec, Sea Tech Week, Biomarine, Euronaval...

Des missions de prospection : USA, Canada, Japon, Corée, Norvège, Pays-Bas, Québec, Portugal, Brésil. Missions souvent opérées par Bretagne International ou CCI International ou organisées par le Pôle avec l'aide des missions économiques et des conseillers scientifiques des ambassades.

**Quels résultats peut-on en attendre et quelles perspectives le Pôle peut entrevoir ?**

Des projets collaboratifs émergent ou sont en cours de développement dans les domaines des biotechnologies marines, de la pêche-aquaculture, et des énergies marines renouvelables.

C'est le résultat de missions comme celle à Trondheim en Norvège co-organisée par le Pôle Mer et le SINTEF en 2009 sur les ressources biologiques marines et cofinancée par la Fondation Franco-Norvégienne ou encore le résultat de rencontres organisées en 2007 et 2008 avec le créneau marin Québécois autour des thématiques des biotechnologies marines, de la Pêche-Aquaculture et de l'Océanographie Opérationnelle Côtière.



En perspective, la mise en place de l'EMSAC (European Marine Science Applications Consortium), réseau européen de pôles d'innovation régionaux concentré sur la gestion des ressources marines, principalement côtières et estuariennes, va décupler l'effet de synergie et créer un contexte favorable pour de nouveaux projets innovants.

Enfin, toujours soucieux d'accompagner les porteurs de projets jusqu'à leur recherche de financement, le Pôle participe au programme Medarmor, financé par la DGE, dont le but est d'aider les membres à obtenir des financements européens et bilatéraux.

#### Pôle Mer Bretagne

40 rue Jim Sévellec  
CS 83809  
29238 BREST Cedex 3  
02 98 05 63 17  
contact@pole-mer-bretagne.com  
[www.pole-mer-bretagne.com](http://www.pole-mer-bretagne.com)



## Images et Réseaux

### Le rayonnement des entreprises à l'international



**Bernard Guilbaud**  
Directeur Général

*Images & Réseaux est un pôle de compétitivité mondial dont les entreprises membres sont parmi les meilleures au monde dans le domaine de l'image, des télécoms ou du numérique.*

Depuis 2009, Images & Réseaux a pour objectif de "faire savoir" la richesse d'innovation et d'expertises présentes sur son territoire.

Les actions du Pôle sont notamment tournées vers les entreprises qui n'ont pas de réelle volonté ou positionnement à l'international. L'objectif est de leur faire découvrir de nouveaux marchés et leur faire prendre conscience de la légitimité et de la pertinence de leurs produits et solutions. Ces actions, menées en partenariat avec Bretagne International et UbiFrance peuvent être de deux types :

» Des actions "stratégiques" pour les entreprises qui ont des objectifs définis : recherche de partenariats, développement de marché, projet collaboratif... (Exemple : relations fortes avec l'Espagne, la Finlande, le Japon, le Canada...)

» Des actions "opportunistes" dans le cadre de développement de marchés, de formations ou encore de relations technologiques. Le pôle profite alors de ses réseaux pour faciliter des

rencontres officielles au plus haut niveau avec les autorités et les décideurs d'autres pays (ex : Colombie, Panama, Russie, Azerbaïdjan).

#### Exemples d'entreprises lorientaises ayant bénéficié de l'aide du Pôle dans leur démarche de développement international :

Camka Systems, qui a montré ses solutions 4G lors du WPMC 2011 à Brest, événement directement lié aux relations développées de longue date avec le Japon.

Les actions du pôle à l'international font partie d'une réflexion engagée depuis 2011 au sein d'un groupe de travail spécifique, rassemblant membres et partenaires.

#### Images et réseaux

4 rue Ampère  
22300 LANNION  
[www.images-et-reseaux.com](http://www.images-et-reseaux.com)





# Des entreprises du Pays de Lorient qui travaillent à l'international

La connaissance des entreprises qui exportent ou travaillent à l'international, reste un exercice très délicat en raison de l'inexistence de recensement exhaustif sur notre territoire. Cependant, en croisant les fichiers de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bretagne, ceux de Bretagne International et les données d'AudÉlor, nous avons pu identifier un noyau d'entreprises de plus de 10 salariés qui ont une activité à l'international (export, import, sourcing...) sur le Pays de Lorient.

secteur	entreprise	commune	secteur	entreprise	commune
Agriculture	ALLARD MARREE SA	LORIENT	Énergie Environnement	AXIMA SEITHA	LORIENT
	APC ARMOR PLATS CUISINES	KERVIGNAC		COPEX	LANESTER
	AQUASTREAM PLÈMEUR	PLÈMEUR		IMERYS CERAMICS /KAOLINS DE BRETAGNE	PLÈMEUR
	ARGIS GALAC'SEA	LORIENT		LAUDREN ÉLECTRONIQUE	LANESTER
	BGD	PLÈMEUR		NEOTEK	CAUDAN
	CAPITAINE HOUAT	LORIENT		NEYRTEC MINERAL GOULPHAR	LORIENT
	CGL PACK LORIENT	GESTEL		RGBB	LORIENT
	CITE MARINE	KERVIGNAC		SLCE	CAUDAN
	COBRAL	LORIENT		Société Industrielle de Lorientaise	LORIENT
	COOPERATIVE AGRICOLE UKL ARREE	LANGUIDIC		CONANEC INDUSTRIE DECOLLETAGE	KERVIGNAC
	ERIMER	QUÉVEN		CORLIOS COMPOSITES	QUÉVEN
	HALIEUTIS LORIENT SAS	LORIENT	ESDT Équipement Sécurité Défense et Télécom	LORIENT	
	LE CHALUT DES DEUX PORTS SA	LORIENT	FONDERIE DE BRETAGNE	CAUDAN	
	LE SAYEC	CAUDAN	HYDRO FLUID	CAUDAN	
	LECHAT MAREE	LORIENT	SIIF	CAUDAN	
	LORCO	PONT SCORFF	VULCALOR	LORIENT	
	MANE LYRAZ SAVOURY DIVISION	QUÉVEN	AML ateliers mécaniques lorientais	LORIENT	
	CONSERVERIE MINERVE	QUÉVEN	CHANTIERS NAVALS BERNARD	LOCMIQUELIC	
	MOULIN LORIENT MAREE	LORIENT	DCNS	LORIENT	
	SA DELICE MONDIAL	PLOUJAY	IXELEK	LORIENT	
	SDTN Société Développement Technologies Nouvelles	KERVIGNAC	LE BEON MANUFACTURING	LORIENT	
	SOCALYS	LANGUIDIC	MARPORT France SAS	PLÈMEUR	
	SOCAVI	LANGUIDIC	NAVIPLAST MARINE INDUSTRIE	LORIENT	
	SOGELMER	LORIENT	STX France LORIENT SAS	LANESTER	
	SOLIDOR	HENNEBONT	TIMOLOR LEROUX ET LOTZ	LORIENT	
	SYDEL SEDEP*	PLÈMEUR	GRAMMATICO FRÈRES (LE MINOR)	GUIDEL	
	TRISKEL SALAISON GUEMENE	LORIENT	SIBJET TECHNOLOGIES	GUIDEL	
	VALIA	QUÉVEN	SYNCHRONICITY	GUIDEL	
	VALMAREE	LORIENT	BLUE WATER SHIPPING	LORIENT	
	ERYMA SECURITY SYSTEMS	LANESTER	LE BRAS	LORIENT	
	EVENO SAS	PLÈMEUR	OMA Omnium Maritime Armoricaïn	LORIENT	
	Bâtiment, second œuvre, bricolage	GUIBAN	CAUDAN	SLTI Société Lorientaise de Transports Internationaux	QUÉVEN
		OUEST COORDINATION	LORIENT	SOCIETE TRANSPORT RIVALAN	CAUDAN
VITY TECHNOLOGIES		CAUDAN	STEF SEAFOOD	LORIENT	
ATLANTIC NATURE		PLÈMEUR	TRADIMAR	LORIENT	
DBA		GUIDEL	TRANSPORT CODI	HENNEBONT	
Biotechnologies, cosmétiques et santé	LA PHYTO GROUPE 65 COSMETIQUES	LARMOR PLAGÉ	TRANSPORT LORCY	QUÉVEN	
	VIPAMAT	PLÈMEUR	KANNAD	GUIDEL	
	MGD	BRANDÉRION	KAPPA	LARMOR PLAGÉ	
	AMEUBLEMENT TURRINI	PONT SCORFF	MMF SERVICES	QUÉVEN	
Décoration, aménagement intérieur	BRETAGNE CERAMIQUE INDUSTRIE BCI	LANGUIDIC	ROUX ET CIE	KERVIGNAC	
	LORFLAM	CAUDAN	SONOVISION ITEP	LARMOR PLAGÉ	
	LOXAM	LORIENT	APPLY CARBON	LANGUIDIC	
Distribution et services	METI LOGICIELS ET SERVICES	LARMOR PLAGÉ	LORIMA	LORIENT	
	PICAUD AVITAILLEMENT	LORIENT	NAUTIX	GUIDEL	
	CORLIOS	QUÉVEN	NAVIMO DISTRIBUTION	LORIENT	
			NKE INSTRUMENTATION	HENNEBONT	
Industries et Industries mécaniques					
Industries mécaniques -naval					
Mode, luxe, culture					
Prestations autour de l'import / export					
Technologies de l'information et communication					
Tourisme, hôtellerie, nautisme					

### Lorima

#### Un leader mondial à la BSM

Au cœur de la Sailing Valley, Lorima est aujourd'hui reconnu à travers le monde pour ses compétences en conception et réalisation de mâts carbone.



Localisé dans 3 nefs de l'ancienne base des sous-marins à Lorient, Lorima est devenu en 10 ans un leader mondial de la fabrication de mâts en carbone.

Bénéficiant d'un outil de production optimum (nef de 100m, autoclave de 37m, cabine de peinture de 38m...) et s'appuyant sur une équipe très qualifiée et fidèle, Vincent Marsaudon propose aux différents clients (Polonais, Italiens, Anglais, Chinois...) des espars composites inspirés et validés par l'expérience tirée de la course au large. Ce transfert de technologie des formules 1 des mers (Banque Populaire, Groupama, IDEC...) vers le yachting permet à Lorima depuis 2008 d'être référencé par les plus prestigieux chantiers internationaux (Wally, Maxi Dolphin, Pendennis, Green Marine, Southern Wind, Baltic...).

Malgré un marché concurrentiel et verrouillé par les anglo-saxons, Lorima poursuit son développement dans le yachting (60% du CA en 2011) en s'appuyant sur son réseau de professionnels

(capitaines de yacht, coureurs, architectes...) rencontrés sur les plus grands salons internationaux comme le Mets à Amsterdam, Dusseldorf, Paris et Monaco.

Vincent Marsaudon souligne la difficulté de quantifier les retombées d'un salon international ou d'une newsletter mais il indique également que le rapport humain, et donc le carnet d'adresses, fait souvent la différence...

#### Lorima en chiffres

➔	Date de création	2001
	CA 2011	5,5 M€
	Effectif	30

#### Lorima

rue commandant l'Herminier, Block K1  
56100 LORIENT  
02 97 87 98 44  
[www.lorima-carbon-mats.com](http://www.lorima-carbon-mats.com)



### Copex

#### Russie, Chine, Australie, Kazakhstan...

La Copex est un bon exemple d'industrie qui reste en France et réussit à exister à l'international.



Frédéric Malin  
Président

La recette : innover pour proposer des produits différents et mieux adaptés aux besoins des clients et être très réactif aux variations de la demande et des concurrents.

Copex est basée à Lanester, l'usine a une superficie de 20 000 m<sup>2</sup>, elle est spécialisée dans la fabrication de presses hydrauliques destinées au recyclage des ferrailles, ainsi qu'au traitement des déchets ménagers et industriels. Selon les années, elle réalise de 40 à 60% de son chiffre d'affaires à l'international, dans les pays émergents mais aussi dans les pays européens. Copex a récemment livré des presses cisailles au Royaume-Uni, en Pologne, en Slovaquie, en Suède ou encore en Irlande.

Copex a développé une nouvelle presse cisaille dénommée la Lidex. Depuis son lancement début 2011, cette machine a remporté un succès très prometteur, neuf exemplaires ayant déjà été vendus : six en France et trois à l'international. "Cette machine, c'est notre avenir", a déclaré M. Malin, le PDG de Copex, qui ne tarit pas d'éloges devant la dernière création de ses équipes. Fondée en 1948, Copex s'est immédiatement spécialisée dans la presse cisaille hydraulique. Dès 1988, elle se tourne vers les applications au secteur nucléaire puis en 1990, vers la construction de presses pour ordures ménagères. PME indépendante, Copex est détenue à 70% par Frédéric Malin, son président, et à 30% par Ouest Croissance.

#### Copex en chiffres

➔	Date de création	1948
	CA 2011	14,4 M€
	Prévision CA 2012	18 M€

#### Copex

ZI Kerpont - 56100 CAUDAN  
02 97 76 26 44  
[www.copex.fr](http://www.copex.fr)



### Coriolis Composites

#### La R&D pour conquérir l'international

interview



Clémentine Gallet (Présidente de Coriolis Composites) l'export pour Coriolis Composites se situe à quel niveau dans votre activité ?

Coriolis Composites est une société qui vend des solutions automatisées pour la réalisation de pièces composites. Une grande part de son chiffre d'affaires est réalisée à l'étranger. Les marchés de Coriolis Composites sont essentiellement, pour l'instant, tournés vers l'aéronautique.

Le chiffre d'affaires de 2011 a été de 9 M€ avec 7 M€ réalisés à l'export (près de 78 %).

L'Amérique du nord a représenté 2,5 M€, l'Europe 4 M€ et le reste du monde 450 K€.

Pour atteindre ces marchés quelles sont les compétences développées en interne ?

La Recherche et Développement (R/D) est pour Coriolis Composites un facteur clé de succès sur

les marchés exports. L'innovation doit être un moteur permanent pour développer de nouveaux équipements. La partie ingénierie créée à Quéven est un élément essentiel au développement sur ces marchés exports.

Pour 2012 les pays visés par Coriolis ?

Dans notre marché de référence qu'est l'aéronautique, nous nous tournons vers la Russie et nous allons vers un renforcement de nos positions en Amérique du Nord. Notre implantation via une filiale à Montréal sera pour nous la base de développement sur cette région du monde.

Un fort développement à l'étranger se vit comment dans l'entreprise ?

Cela insuffle au quotidien un état d'esprit d'ouverture obligatoire. Le recrutement de personnes étrangères contribue à cet état d'esprit. Par contre lors des recrutements, le niveau d'anglais demandé pour intégrer nos équipes est souvent un problème chez les français.

#### Coriolis Composites SAS

Rue Condorcet - ZA Mourillon  
56530 QUÉVEN  
02 97 59 94 98  
[www.coriolis-composites.com](http://www.coriolis-composites.com)





## International Services

### Un acteur du tourisme international

Après quelques années d'expérience sur les bateaux de croisière de luxe, Patricia et Marc Chetrit créent en 1992, en région parisienne une agence de recrutement de personnel français pour le secteur du tourisme international de luxe.



**Marc Chetrit**  
Gérant

Rapidement, ils développent un réseau européen de recrutement de personnel pour plusieurs compagnies de croisière de luxe. En 1997, Disney les sollicite pour recruter le personnel européen de son premier paquebot de croisière puis celui de 5 des 11 pavillons du site Disney World à Orlando. Pour ces placements, International Services recrute plus de 1000 personnes par an en Europe. Grâce à un réel savoir-faire très prisé par leurs clients (gestion des candidatures, organisation des recrutements, maîtrise des démarches administratives jusqu'à l'obtention des visas, appréhension des différentes cultures...) International Services gagne d'autres marchés : la gestion du

recrutement de personnel qualifié pour les établissements de grands chefs français à l'étranger ou de l'événementiel comme le salon du Bourget, les Jeux Olympiques, des festivités privées haut de gamme (mariage, anniversaire à l'étranger...). En 2005, grâce au développement d'internet, ils transfèrent leur siège à Lorient. Si les castings ont lieu à Paris ou dans les grandes villes européennes, la gestion et l'organisation des recrutements peuvent désormais s'effectuer à distance par l'équipe d'International Services composée aujourd'hui de 7 personnes. Après 20 ans d'existence, ils possèdent un réel savoir-faire et un important fichier de personnels leur permettant d'être réactifs face aux exigences de leurs clients. Leur positionnement sur le recrutement de personnel haut de gamme et leur expertise sur le processus de recrutement leur confère une vraie valeur ajoutée. Aujourd'hui, International Services envisage de se lancer sur un autre marché : le recrutement des équipages des Yachts de luxe.

### Int. Services en chiffres

➔	Date de création	1992
	Arrivée sur Lorient	2005
	Effectif	7

#### International services

9 rue Duplex - 56100 LORIENT  
02 97 84 11 14  
[www.internationalservices.fr](http://www.internationalservices.fr)



## Imerys Ceramics

### Le kaolin de Plœmeur, référence minérale mondiale

Imerys, leader mondial des spécialités minérales pour l'industrie, valorise depuis l'an 2000 le gisement plœmeurois



**François SAVATIER**  
Directeur des Kaolins de Bretagne

Imerys extrait des ressources rares et les transforme en solutions qui améliorent les produits et les procédés de production de ses clients dans l'industrie et dans la construction. Le Groupe Imerys est présent dans 47 pays avec plus de 240 implantations industrielles. Organisé en 4 branches d'activités opérationnelles, dans chacune desquelles le groupe dispose de positions de premier plan : minéraux pour céramiques, réfractaires, abrasifs & fonderies / minéraux de performances & filtration / pigments pour papier & emballage / matériaux & monolithiques.

Imerys Ceramics France / Kaolins de Bretagne appartient à la branche d'activités "minéraux pour céramiques, réfractaires, abrasifs & fonderies". Le gisement de Plœmeur a été découvert en 1904 et produit kaolin, mica et sable. Les minéraux extraits du site sont exportés à 40 %, essentiellement le kaolin. Les exportations représentent 75% du chiffre d'affaires d'Imerys Ceramics. L'Europe représente près de 60 % des volumes exportés, le continent américain 17 % suivi de près par l'Asie avec 15 % et ensuite le Moyen Orient 9%. À noter que près de la moitié du volume exporté est transporté par voie maritime.

### Imerys en chiffres

➔	Date de création	2000*
	*exploitation du gisement par Imerys Ceramics	
	CA 2011	20 M€
	Effectif	80

#### Imerys Ceramics France

Lanvrian - 56276 PLŒMEUR Cedex  
02 97 86 19 40  
[www.imerys.com](http://www.imerys.com)



## Turrini

### Meubles haut de gamme pour le monde entier

L'export représente la moitié de l'activité de l'entreprise Turrini, installée à Pont-Scorff depuis 20 ans.



Fabricant de meubles haut de gamme pour une grande chaîne de magasins spécialisés, l'entreprise exporte 50 % de son activité en Europe et au-delà. La crise qui a fortement touché certains pays européens a d'ailleurs eu un impact important sur l'activité.

Selon Christian Turrini, un des critères essentiels pour réussir à l'export dans le domaine du meuble est la maîtrise des langues étrangères. Dans l'entreprise, 6 langues différentes sont pratiquées : anglais bien sûr mais aussi espagnol, italien, allemand, portugais et vietnamien.

La maîtrise de la langue et la connaissance de la culture du client permettent une meilleure compréhension de sa demande et de ses besoins.

Turrini propose 210 modèles différents. Chaque année, 10 % du catalogue est renouvelé. Dans ce domaine, il n'y a pas de dépôts de brevets mais la réelle innovation sur la gamme et les produits se traduit par un dépôt des modèles devant huisier. La localisation à Pont-Scorff ne pose pas de problème pour réussir à l'export. Le cadre de vie est au contraire apprécié des designers et partenaires qui viennent dans l'entreprise. L'aéroport de Lorient Bretagne Sud est en outre à 15 minutes de l'entreprise et Paris Orly est ainsi à seulement 75 minutes de trajet de Pont Scorff. Cette proximité de l'aéroport et de ses liaisons vers Paris et Lyon est essentielle à l'activité de l'entreprise et à l'ouverture à l'international.

### Turrini en chiffres

➔	Date d'installation	1992
	CA à l'export	50%
	Langues parlées dans l'entreprise	6

#### Turrini

Keriaquel - 56620 PONT-SCORFF  
02 97 32 58 45  
[www.turrini.fr](http://www.turrini.fr)



### Le Minor Un savoir-faire très prisé

Au Japon, aux États-Unis et en Europe, le "made in Bretagne" a le vent en poupe.



Mlle Grammatico  
Directrice

Le rachat en 1987 de la Manufacture de Bonneterie Lorientaise et de la marque "le Minor" par le groupe familial Grammatico a donné naissance à l'entreprise actuelle située à Guidel.

Avec ses 25 salariés, l'entreprise est fière d'assurer une production 100% française authentique et de qualité de vêtements de style marins en maille et coton (chandails, marinières, cabans...). La matière première provient d'Italie pour la laine Mérinos, de Suisse et d'Autriche pour la pure laine. Le montage et une partie du tricotage laine et coton sont réalisés à Guidel. D'autres types de tricotage circulaire, ainsi que le traitement sont réalisés par des sous-traitants français, dans le Nord, dans l'Aube et la Loire. Le caban est fabriqué dans le Maine-et-Loire. 50% du chiffre d'affaires est réalisé à l'export. Si le Japon reste majoritaire dans les exportations, les vêtements marins ont également du succès aux États-Unis et en Europe. Les clients japonais recherchent des produits de qualité, typés, ancrés dans le patrimoine breton. Ce sont ces atouts que Le Minor a su mettre en avant en offrant aux clients des collections personnalisées avec des exclusivités de dessins et de couleurs. Au Japon, les produits sont présents dans des boutiques "référentes" en matière de mode, il arrive même au Minor de s'associer avec des marques japonaises pour une meilleure lisibilité locale. Concernant les perspectives pour le "made in Bretagne" à l'étranger : la marque envisage de s'implanter dans des pays émergents du point de vue touristique avec de forts pouvoirs d'achats (Dubai, Corée du Sud).

En France, la concurrence avec des produits estampillés "marins" fabriqués à de plus faibles coûts a brouillé les pistes. Ainsi, depuis 2005, Le Minor développe son propre réseau composé d'une dizaine de magasins. Depuis 2-3 ans, grâce à son savoir-faire et à sa souplesse, l'entreprise s'est mise à la disposition de créateurs parisiens qui reviennent aux produits "authentiques".

#### Le Minor en chiffres

→ Création Le Minor	1937
Racheté en 1987 par le groupe Grammatico Frère	
Effectif	25
CA à l'export	50%

#### Le Minor

ZI des cinq chemins - 56520 GUIDEL  
02 97 65 97 67



### Celtys Une présence aux quatre coins du monde

En 2004, Celtys rejoint le groupe LDC, avec deux autres sites morbihannais d'abattage et de découpe de volailles - Procanar et Celvia -, constituant ainsi le pôle Provialeys au sein du groupe.



Pascal Barré, Directeur du site  
Dominique Eckert, Directeur commercial export

Le site de CELTYS, basé à Plouay, est spécialisé dans l'abattage, la découpe, la surgélation de produits crus et les PAI (produits alimentaires intermédiaires), principalement de canards provenant de la région et issus d'élevages respectant une charte qualité.

L'usine de 17 000 m<sup>2</sup> est équipée d'une salle blanche, lui permettant d'être performante dans la préparation et la cuisson de produits élaborés. Elle est dotée également d'une capacité de surgélation importante et d'un atelier fondoir pour la production de graisse de canard.

L'activité export, principalement axée sur du

produit congelé, représente 60 % du CA avec une forte présence en Europe, essentiellement en Grande Bretagne et en Allemagne. L'entreprise possède une réelle expertise et des certifications internationales qui lui permettent de capter de nouveaux clients chaque année, résistant ainsi à une concurrence mondiale. La moitié de leurs clients étrangers est aujourd'hui représentée par les industriels de la Grande Distribution, l'autre moitié par la RHD (restauration hors domicile). Ce positionnement historique à l'international, allié à l'image qualitative de la gastronomie française que l'entreprise véhicule, permettent à Celtys d'être présent sur les marchés émergents. De plus, l'organisation de l'équipe commerciale, optimisée par zones géographiques, lui permet de capter les nouvelles tendances et ainsi adapter son offre de produits et affirmer sa notoriété.

#### Celtys en chiffres

→ CA	55 M€
Effectif	250

#### Celtys

ZA de Restavy - 56240 PLOUAY  
02 97 48 78 00

www.celtys-provialeys.com



### Chantiers Navals Bernard Une croissance importante tirée par l'export

Depuis toujours, les Chantiers Navals Bernard ont travaillé au-delà de l'hexagone. Antilles, Nouvelle Calédonie, Afrique, Maroc ou Norvège ont été des clients du chantier dans les années 80, 90 et 2000.

Aujourd'hui l'export a pris une place beaucoup plus importante dans l'activité. "Sans l'international, le chiffre d'affaires serait divisé par deux" souligne Sylvie Bernard. Sur 12 bateaux en chantier, 6 bateaux sont construits pour la Belgique et l'Allemagne : 4 pilotines et 2 vedettes de sauvetage. Ce plan de charge supplémentaire a nécessité une extension des locaux d'activités qui a pu être réalisée en s'installant dans la Base de sous-marins de Lorient. Aujourd'hui, les locaux se répartissent entre 5 000 m<sup>2</sup> à Locmiquélic et 3 000 m<sup>2</sup> à la BSM. L'accès aux marchés étrangers s'est fait par le biais d'appels d'offres internationaux. Les Chantiers Bernard étaient en concurrence avec des chantiers anglais, australiens ou hollandais. La façon de travailler des Chantiers Bernard n'a pas changé avec cette ouverture à des clients étrangers. L'entreprise familiale, à taille humaine, a une réputation de qualité et de robustesse. C'est de "l'artisanal amélioré" qui privilégie la qualité et l'écoute des besoins des clients. Les pilotines construites antérieurement



pour les ports de Nantes et du Havre ont d'ailleurs été testées par les clients allemands avant qu'ils ne confirment leur commande. Le carnet de commandes est rempli jusqu'à fin 2013. Il faut d'ores et déjà préparer la suite en répondant à de nouveaux appels d'offres en France et à l'étranger. Objectif : pouvoir assurer un plan de charge d'une dizaine de bateaux par an.

#### Bernard en chiffres

→ Effectif	60
Bateaux en chantier	12

#### Chantiers Navals Bernard

Port de Pen Mané - 56570 LOCMIQUÉLIC  
02 97 33 48 41

www.bernard-naval.com





## Vipamat

### Un développement outre Atlantique

Créée en 2002 à Plœmeur, Vipamat, met au point, fabrique et commercialise du matériel destiné aux personnes handicapées.



Vincent Leroy et Patrice Faucongnie  
Dirigeants

Vipamat offre des produits innovants dans leur conception, permettant aux personnes handicapées d'accéder à de nouveaux horizons en terme d'activités et de loisirs.

Aujourd'hui, la société est présente dans de nombreux pays à travers le monde grâce son réseau de revendeurs et son antenne commerciale en Amérique du nord et exporte dans quasiment toute l'Europe.

En 2002, ils conçoivent et commercialisent le fauteuil Hippocampe Plage permettant un accès facile aux plages et aux loisirs nautiques, aux randonnées. Puis en 2004, ils mettent au point le fauteuil Hippocampe Piscine permettant un accès aux piscines des collectivités, accès aux vestiaires, toilettes, douches, pédiluves, bassin équipé d'un plan incliné et obtiennent l'homologation NF Collectivités, gage de qualité norme française. Une seconde homologation (Food And Drug Administration) obtenue en 2005 leur ouvre les portes de la commercialisation de l'Hippocampe sur les États-Unis et le Canada.

La stratégie menée à l'international par Vipamat se base sur un réseau de revendeurs, par une présence sur les salons (4 à 5 par an) et par des homologations des fauteuils. Selon eux, une présence sur place est indispensable afin de rassurer le client, d'avoir du stock et de suivre les contacts établis. Une autre clé du succès passe par des outils de communication traduits afin d'accroître la visibilité à l'international. Cette stratégie s'est basée sur une étude de marché solide menée grâce au travail en collaboration avec Bretagne International.

### Vipamat en chiffres

→	Date de création	2002
---	------------------	------

#### Vipamat

la vraie croix - 56270 PLŒMEUR  
02 97 86 24 87  
contact-eu@vipamat.fr



## STEF Seafood

### La nouvelle marque internationale de STEF Lorient

Auparavant plus connue sous le nom de Tradimar, l'activité de transport et de distribution sous température dirigée des produits de la mer et de surgelés du groupe STEF confirme sa vocation de leader dans le domaine de la mer et renforce sa stature européenne.



Dominique Frère  
Directeur du site

D'après son Directeur Dominique Frère, avec ses 78 collaborateurs et 18 camions, STEF Transport Lorient réalise 12 millions de CA avec un taux de croissance de 15% par an. Ce sont près de 41 000 tonnes de marchandises dont 68% pour Lorient qui transitent par l'entreprise locale.

Respectant strictement la limite de temps de conduite de 4h30, STEF Seafood fait appel à ses relais français et étrangers pour atteindre avec ponctualité et rapidité les destinations les plus éloignées en Europe. Cela lui permet par exemple de charger les produits de la mer à Lorient le lundi pour une livraison le mercredi à Brindisi dans le sud de l'Italie. Les marchés internationaux les plus importants sont en priorité l'Italie (5 fois par semaine), l'Allemagne et l'Europe du Nord, l'Espagne et le Portugal, en particulier grâce à des alliances

avec des entreprises locales.

Dans cette période de crise économique, la stratégie de l'entreprise de détenir et gérer ses actifs immobiliers s'est également avérée déterminante. Le groupe s'appuie sur un dispositif de 215 entrepôts et plates-formes logistiques en Europe pour un volume de 5,8 millions de m<sup>3</sup> et 415 700 m<sup>2</sup> de surfaces de quai.

La spécificité des activités de STEF-TFE est très dépendante de la qualité et de l'adaptabilité des outils immobiliers. De plus, l'offre d'entrepôts réfrigérés est rare sur le marché et indispensable à la garantie de préservation de la chaîne du froid. L'international est un secteur qui confirme son rôle de croissance pour le groupe avec un chiffre d'affaires en hausse de près de 5% par an contre 2 à 3% pour l'activité France.

### STEF Transport en chiffres

→	CA	12 M€
	Camions	18
	Taux de croissance	15%/an

#### STEF Transport Lorient

9 rue ingénieur Verrière - 56100 LORIENT  
02 97 83 93 93  
[www.stef.com](http://www.stef.com)



## Loxam N°1 européen en location de matériel

Le N°1 européen de la location de matériel pour le BTP et l'industrie est né à Lorient



Olivier Escats  
Directeur

En 1967, MM. Le Du et Robin, deux pionniers de la location, créent la Société Armoricaïne sur la zone du Ty Mor à Hennebont. En 1978, La société qui compte une dizaine d'agences est vendue à la Lyonnaise des Eaux. En 1987, la SAM (Société Armoricaïne de Manutention) devient SAM Location et est rachetée par le groupe cimentier Origny Devroise qui poursuit son développement et porte le nombre d'agences à 128 et à plus de 700 collaborateurs. SAM Location devient Loxam en 1994 et est cédée à Loxami société d'investissement.

Depuis le groupe Loxam s'est fortement développé par création et par croissance externe,

d'abord sur le territoire national puis sur l'ensemble de l'Europe. Le groupe compte aujourd'hui 607 agences réparties dans 11 pays (Suisse, Belgique, Allemagne, Espagne, Grande Bretagne, Pays-Bas, Irlande, Luxembourg, Danemark, Maroc) et compte 4 300 collaborateurs.

Si la direction générale est basée à Paris, le siège social est toujours avenue de la Perrière à Lorient où travaillent une soixantaine de personnes dans des fonctions administratives. Sur le terrain, l'agence de Lorient est située à Caudan rue Gabriel. Ses clients sont pour l'essentiel dans les secteurs du BTP, de l'industrie et des collectivités. LOXAM est aussi présente sur le secteur de l'événementiel et est partenaire de la Volvo Ocean Race et du Festival Interceltique.

### Loxam en chiffres

→	Date de création	1967
	Agences	607
	CA	plus de 800 M€*

#### Loxam

ZI Lann Sévelin - 56850 CAUDAN  
02 97 76 80 10  
[www.loxam.fr](http://www.loxam.fr)



## Horizons International Exploration

### La force de la mutualisation

*Avec plus de 15 ans d'expérience en commerce international, Sandrine Mercy a pu appréhender les difficultés des entreprises bretonnes à se vendre à l'international, faute d'infrastructures, de réseaux, de temps...*

Forte de ce constat, Sandrine Mercy a créé il y a 7 ans Horizons International Exploration, qui se définissait à sa création comme un GIE Export. Aujourd'hui, HIE est devenue une société de commercialisation commune à l'international.

Véritable service export externalisé, HIE puise sa force dans la mutualisation des actions internationales des entreprises agroalimentaires. Premier groupement export breton agroalimentaire pour des produits surgelés, frais et sec, HIE a basé sa stratégie sur la synergie que crée un groupement d'entreprises et la massification des expéditions. Prospection, commercialisation et suivi sont les trois missions de la société qui aide si nécessaire les entreprises à définir leur stratégie, assure le commercial en s'appuyant sur son portefeuille client, mais également la prospection sur les marchés ciblés, suit les ventes, règle les litiges éventuels et produit des tableaux de bord réguliers. HIE assure l'appui marketing notamment par l'organisation ou la participation à des salons, la

définition de gammes de produits adaptés aux nouveaux marchés, l'élaboration de packaging... La synergie commerciale générée par une telle structure permet une diminution notable des coûts de fonctionnement que des entreprises seules ne pourraient pas toujours assumer.

HIE c'est aussi une marque propre d'épicerie fine "horizons gourmet" et un site de vente en ligne [www.horizonsgourmet.fr](http://www.horizonsgourmet.fr).

### HIE en chiffres

➔	Date de création	2005
	Fabricants associés	7
	<small>(Alpha-Bay, Beldis, Britexa, 2 producteurs d'algues, LCM Druette Conserves artisanales, Le jardin des senteurs, Minerve)</small>	

### Horizons International Exploration

sandrinemercy@horizons-international-exploration.com  
39 rue de Carnel - 56100 LORIENT  
09 62 20 25 82



## MGD Brandérion

### Un chiffre d'affaires à l'export en progression

*Quand Philippe Col Depuis reprend cette société en 1997, son marché est exclusivement français. Ce n'est que depuis 5 ans que MGD s'est ouverte à l'export.*



Alain Jolivel directeur du site et son service export

Spécialisée dans les compléments alimentaires, l'entreprise MGD, épaulée au début par les dispositifs d'accompagnement CCI International et Bretagne International, s'est progressivement dotée d'un service export. Avec plus de 300 références vendues, le marché français de MGD s'organise autour de 4 grossistes ou en direct dans des magasins diététiques ou des pharmacies. 60 clients commercialisent les produits MGD à leur marque, les produits vendus sous la marque MGD représentant 43%.

Souplesse et adaptabilité sont les maîtres mots pour s'ouvrir à l'export. Veille technologique, veille réglementaire, conception de produits et de packaging internalisé, MGD s'est structurée pour offrir du "full service". Présente dans 9 pays européens et au Maghreb, MGD s'est tournée vers l'Afrique et a en ce moment au Sénégal un VIE et un stagiaire qui travaillent sur la mise en place d'unités de récolte de matière première pour la fabrication de produits Bio. Plus qu'un nouveau marché de commercialisation, c'est un vrai projet de commerce équitable qui s'organise. La mise en place d'une PRDI (Prestation régionale de diffusion de l'innovation) financée par le Conseil régional et Oséo permet à MGD de faire de la R&D sur de nouveaux produits comme le Moringa ou encore le Baobab dont les propriétés sont encore mal connues et dont l'exploitation des co-produits pourrait générer une véritable économie. L'assurance prospection mise en place par la Coface permet de limiter les risques financiers d'une telle démarche. Avec 14 % de son chiffre d'affaires réalisé à l'export MGD vise une progression de 30% d'ici 2 ans.

### MGD en chiffres

➔	Effectif	23
	CA 2011	3,3 M€

### MGD

ZA de la gare - 56700 BRANDERION  
02 97 85 10 15  
[www.mgdnature.com](http://www.mgdnature.com)



## Marport France

### 2,2 millions d'euros d'exports en 2011

interview



*Didier Caute, vous êtes le directeur général de Marport France, quels sont vos produits ?*

80% des produits de Marport France SAS sont de la matière grise, essentiellement de la R&D appliquée aux domaines d'activité pêche industrielle et défense. Les produits issus de cette recherche et développement sont vendus par Marport France et d'autres entités du groupe Marport.

*Quelles sont les compétences couvertes par la R&D ?*

Marport deep sea technology, groupe Canadien, investit depuis 2004 en R&D dans une équipe pluridisciplinaire basée à Plœmeur. Cette équipe a grandi pour atteindre 20 ingénieurs et techniciens, des talents de tous horizons, qui souhaitent une qualité de vie et un encadrement de travail moderne que Marport et le pays de Lorient leur offre. 25% des effectifs sont issus de l'université de Lorient, et 80% des universités et écoles du grand Ouest. Les compétences couvrent l'acoustique sous-marine avec deux docteurs en acoustique

et physique, l'électronique, la mécanique et le logiciel et tout le monde opère ensemble pour fournir un système répondant aux besoins de nos clients.

*Pourquoi Marport deep sea technology a installé Marport France à Plœmeur ?*

De manière générale, le système de grandes écoles à la française est très apprécié en Amérique du Nord et Plœmeur est un bon endroit pour concentrer des compétences en science et ingénierie en acoustique sous-marine. Le profil polyvalent des ingénieurs français est très important pour développer rapidement des nouveaux concepts au juste coût. La proximité d'Iffremer et des moyens de test acoustiques a aussi été un élément important. Bien entendu, les équipes maîtrisent aussi la langue de Shakespeare.

*Quels sont vos développements en cours ?*

Marport travaille sur des systèmes d'imagerie acoustique 3D très haute résolution. Les premiers résultats arriveront courant 2012. Cela devrait donner un niveau de qualité d'images jamais égalé auparavant ainsi qu'une rapidité d'opération et tout cela toujours sur la plateforme SDS commune à toutes les applications. SDS c'est l'iPad appliqué à l'acoustique sous-marine.

### Marport France

1 rue Galilée - Espace Média 56270 PLŒMEUR  
02 97 88 48 62  
[www.marport.com](http://www.marport.com)





Tableau de bord

**Atelier national  
"Territoires économiques"**

Keryado site-pilote pour le Ministère

Suite à l'appel à projet du Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable, des Transports et Logement (MEDDTL) en 2011, 8 sites ont été retenus pour l'expérimentation "territoires économiques" dont celui de Lorient-Nord (Keryado).



L'objectif est de construire une démarche de projet partagé avec les acteurs locaux autour de problématiques commerciales (image, lien avec la ville-centre...). Une équipe, réunie autour de David Mangin, architecte urbaniste, a été missionnée et a travaillé en ateliers sur site début 2012. Un séminaire national de restitution a eu lieu à Paris les 29 et 30 mars, il a réuni l'ensemble des acteurs et a permis de partager les expériences autour du devenir de ces espaces.

**Conférence débat du Conseil  
de développement**

Le 22 mars 2012

Thierry Pech directeur de la rédaction du magazine Alternatives Economiques était invité à venir répondre à la question "Y a-t-il encore des alternatives économiques ?"

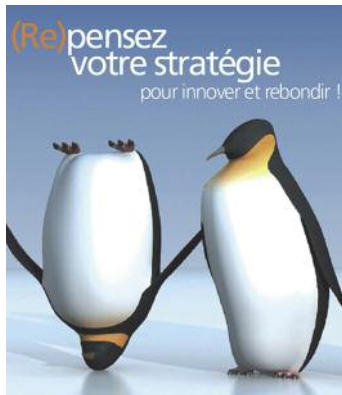


50 personnes ont participé à cette 11<sup>e</sup> conférence débat du Conseil de développement du Pays de Lorient. Thierry Pech a proposé un échange autour notamment du thème "Quelles sont les pistes de réflexion pour avancer vers davantage de cohésion sociale et une économie plus verte dans un contexte de rigueur ?".

**(Re) penser votre stratégie  
pour innover et rebondir**

Les stratégies innovantes

Le 22 mars dernier, Eurolarge Innovation organisait une journée de conférences sur les stratégies innovantes.



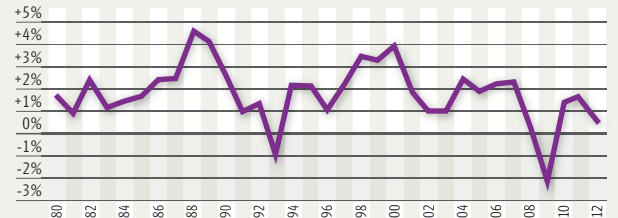
L'objectif de cette journée était de montrer qu'en temps de crise et de concurrence internationale, il est devenu primordial de se différencier et de repenser sa stratégie pour innover et rebondir.

Tout au long de la journée, des témoignages de dirigeants d'entreprise ainsi que des experts du management, des processus de créativité et d'innovation ont partagé leur expérience.

Un compte rendu complet et une vidéo sont disponibles sur le site de [www.eurolarge.fr](http://www.eurolarge.fr)

**Évolution du PIB en France**

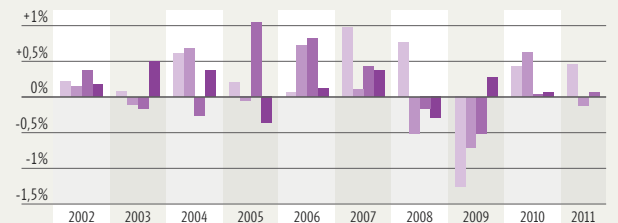
Après la forte baisse enregistrée en 2009 (-2,1 %), la croissance a été supérieure à +1 % en 2010 et 2011 (+1,4 % et +1,7 %). En 2012, les prévisions sont de l'ordre de seulement +0,5 %.



Source : INSEE et OCDE

**Évolution trimestrielle de l'emploi salarié  
principalement marchand en Bretagne**

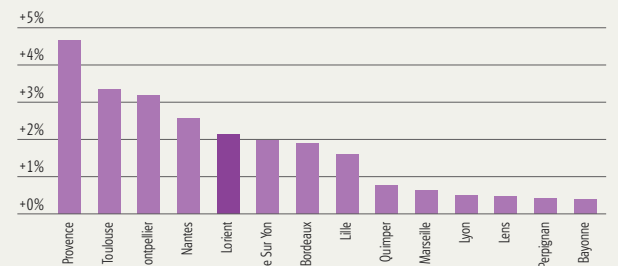
Après une hausse significative au 1<sup>er</sup> trimestre (+0,4%), l'emploi salarié dans les secteurs concurrentiels est stable en Bretagne au 2<sup>e</sup> trimestre (-0,1%) et au 3<sup>e</sup> trimestre de l'année 2011 (+0,1%). Sur un an, l'évolution n'est que légèrement positive (+0,4%).



Source : INSEE

**Évolution de l'emploi salarié privé  
de fin 2007 à fin 2010 par zone d'emploi**

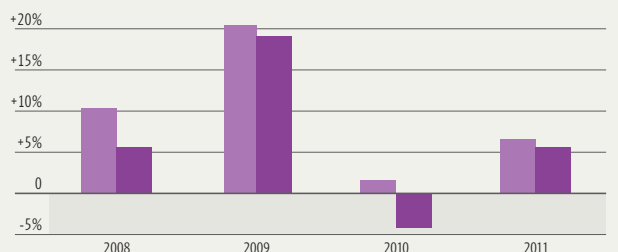
La zone d'emploi de Lorient a relativement bien résisté à la crise. Parmi les 62 plus grandes zones d'emploi françaises, elle se classe au 5<sup>e</sup> rang pour l'évolution de l'emploi salarié privé.



Source : Pôle emploi, traitement AudéLoR

**Évolution du nombre de demandeurs d'emploi (cat. A)  
dans la zone d'emploi de Lorient et en Bretagne**

Au cours des 4 dernières années, l'évolution du marché du travail a été plus favorable au niveau local qu'au niveau régional : moindre hausse et baisse plus forte. Au total, le chômage a progressé de 27,2 % dans la zone d'emploi de Lorient et de 43,8 % en Bretagne.



Source : DIRRECTE- AudéLoR

BRETAGNE

# VOLVO OCEAN RACE

2011 - 2012

LORIENT

## A votre tour, entrez dans l'aventure ...

DU 16 JUIN / 01 JUILLET 2012

...devenez membre  
du **Carré Supporter**  
de l'étape !

LORIENT  
2012 OUI  
J'EN SERAI !

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

MEMBRE  
CARRÉ SUPPORTER  
LORIENT PORT ÉTAPE  
VOLVO OCEAN RACE 2011-12



Vous aussi, vous souhaitez nous rejoindre :

[www.volvoceanracelorient.com](http://www.volvoceanracelorient.com) (rubrique entreprises)

[commercial@lorientgrandlarge.org](mailto:commercial@lorientgrandlarge.org)

Tél 02 97 32 80 05

AB ASSURANCE - AFLUX - AMANDA GREY - ARMOR TRAITEUR / PAUL CONAN - ASSOCIES AUDIT ET CONSEILS - AUDELOR -  
AUDIT CONSEIL EXPERTISE - AXA - BLEU SAFRAN - BLOT ENTREPRISE - BOSSE COLORS - CACTUS ANIMATION - CELTIC  
SUBMARINE - CREDIT AGRICOLE - ESCAL OUEST - ESPRIT GRAND OUEST - FIDUCIAL EXPERTISE - GERMAI PLASTIC -  
HAMSTER - HOTEL LES OCEANES - LA POSTE / COLIPOSTE - LC DESIGN - LE BRAS MANUTENTION - LORIVIANDE / LE GARREC  
TRAITEUR - MARINE WEST - MAXDIS - NKE - OPTION SECURITE SECURITEAM - OUEST CONSEILS - PALAIS DES CONGRES /  
PARC DES EXPOS - RACINE CABREE - SIEM OUEST / LS NETTOYAGE - SPA OCEANE - TER EVENT - WC LOC - XEROX