



CCI International Pays de la Loire
vous présente

LES SUCCESS STORIES A L'INTERNATIONAL

Retour sur le parcours de douze entreprises qui ont su réussir leur développement à l'export en partenariat avec nos services, ainsi que deux projets collaboratifs accomplis par CCI International Pays de la Loire.

SOMMAIRE

1) DAOBE (49).....	Page 3
2) ACTRADE (49).....	Page 4
3) METEODYN (44).....	Page 5
4) AWEL SAS (44).....	Page 6
5) LOGIROAD (44).....	Page 7
6) OLLIVIER FRERES (44).....	Page 8
7) PRODUCTYS (44).....	Page 9
8) CEERAM (44).....	Page 10
9) E-DOCEO (44).....	Page 11
10) START INTERNATIONAL (44).....	Page 12
11) MENUISERIE AVENIR (49).....	Page 14
12) ALGOSOURCE (44).....	Page 15
13) TRAD Y SEL (44).....	Page 16
14) TRONICO (85).....	Page 17

Success Stories à l'International



// Tout est en place pour pouvoir trouver nos relais de croissance à l'international. //



Eric Jemin
Gérant de DAO BE

CONTEXTE

Créé en 2003, DAO Bureau d'Etudes c'est un savoir-faire autour de **trois pôles** : la prestation de services en bureau d'études, le pôle ingénierie et le pôle bâtiment au service d'organismes publics et du secteur privé. Aujourd'hui le groupe est réparti sur **quatre sites** : Avrillé, Rouen, Rennes-Laval et New York.

ENJEUX

DAO BE cherche de nouveaux relais de croissance notamment sur le marché américain. Aux Etats-Unis, nous disposons d'un gestionnaire de projets qui assure l'interface technique avec les équipes de DAO France. Le groupe souhaite par **l'appui d'un VIE** prospecter des filiales américaines d'entreprises françaises et en particulier régionales qui sont implantées aux Etats-Unis. Les demandes identifiées par notre VIE seront traitées par la France et notamment par notre siège social à Avrillé. Ce projet sera par conséquent, **générateur d'emplois en région** avec l'embauche de dessinateurs pour suivre les projets américains. **Aujourd'hui, le développement étant conforme à nos attentes, nous avons créé une filiale sur place avec un pouvoir décisionnel plus important et nous passons donc à une gestion stratégique de type polycentrique.** De plus, nous sommes en contact avec un de nos clients américains, le groupe Mersen, pour une collaboration sur un de leur site Est Américain.

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

Un accompagnement a été réalisé par la CCI de Maine et Loire grâce à son service CCI International sur l'intérêt du projet. Notre conseiller en développement à l'international nous a énormément aidés pour la mise en œuvre de ce projet. Nous avions des réunions de travail régulièrement. La

méthodologie apportée par CCI International Pays de la Loire est une valeur ajoutée précieuse pour le pilotage d'une stratégie internationale.

Nous avons aussi beaucoup apprécié l'écoute et l'efficacité du conseiller pour nous mettre en relation avec ses partenaires et notamment avec UBI France pour la mise en place d'un VIE, la COFACE et la société Altios pour l'hébergement du VIE à New York. Enfin, nous avons grâce au dispositif ALLIANCE, rencontré et échangé avec le dirigeant d'une entreprise angevine, implantée aux USA qui nous a fait partager son expérience et gagner un temps précieux pour l'approche de ce marché.

Les aides obtenues :

- **Convention d'accompagnement avec CCI International Pays de la Loire avec un appui financier de la Région** : définition et valorisation du projet, élaboration de la stratégie à l'international, sélection de vos marchés cibles, montage du budget et business plan export, identification et mise en place des ressources humaines, recherche de financements internationaux,...
- Prise en charge de la rémunération du VIE par la Région sur 1 an.
- Assurance prospection par la COFACE.
- **ALLIANCE EXPORT Pays de la Loire** : Mise en relation avec une entreprise de la région expérimentée sur le marché cible pour un partage d'expérience et / ou de moyens (mise à disposition de bureaux, rencontre avec un directeur de filiale ...)

PERSPECTIVES / PROJETS

Nos projets sont donc de prendre des marchés sur le territoire américain, ceci étant possible par la création d'une **filiale DAO BE Consulting** (septembre 2014) avec deux collaborateurs. Il faut se donner du temps pour voir les retombées mais nous avons tout mis en œuvre pour qu'elles soient positives. Le projet à terme est d'avoir **d'autres relais de croissance** que ceux sur le marché national français où beaucoup de concurrence se développe. Nous comptons sur l'appui de CCI International et de son réseau de partenaires pour continuer à nous accompagner dans nos projets.



Identité entreprise

Bureau d'études en mécanique et bâtiments

Localisation : Avrillé (49)

Effectif : 30

Chiffre d'affaires 2014 : 1 500 000 €

Chiffre d'affaires réalisé à l'export : 0% C.A.

Pays d'export : USA

www.dao-be.com



CCI International Pays de la Loire et son réseaux de partenaires :



CONTACT CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

CCI Le Mans Sarthe : 02 43 21 00 12 - CCI Maine-et-Loire : 02 41 20 54 50 - CCI Mayenne : 02 43 49 50 26
CCI Nantes St-Nazaire : 02 40 44 63 69 - CCI Vendée : 02 51 45 32 15

Success Stories à l'International



// Innovation, persévérance, réseau : les clés de la réussite à l'international. //



Agnès Corbin
Gérante ACTRADE

CONTEXTE

Créée en 2008, ACTRADE est une société spécialisée dans la conception de solutions innovantes pour l'hygiène laitière. De nombreux événements survenus courant 2009 (contraction du marché du lait en nombre d'élevages laitiers, prix du litre payé à l'éleveur insuffisant) nous ont amené à repenser notre politique de développement. En effet, dépendant du prix du lait, notre chiffre d'affaires ne pouvait plus reposer uniquement sur le marché Français.

ENJEUX

Face à ces difficultés, la société a fait le pari de s'appuyer sur deux axes majeurs : l'innovation et l'export.

- L'innovation : par l'apport de produits novateurs mais aussi par un concept inédit d'association produit-service (centre de formation).

- L'export : pour équilibrer les marchés et sécuriser le chiffre d'affaires.

Ces deux axes ont été pensés dans le but d'assurer une présence sur des marchés géographiquement proches, disposant de zones laitières et faciles d'accès. C'est donc tout naturellement l'Italie qui s'est imposée comme le premier choix, avec les objectifs à court et à moyen termes s'y apparentant (participation à un salon, adaptation des documents commerciaux et marketing, intégration d'un stagiaire parlant italien pour préparer la prospection commerciale et assurer un suivi).

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

L'apport de CCI International Pays de la Loire s'est révélé très bénéfique, notamment avec la mise en place des dispositifs d'accompagnement Conseil Export et Junior Export (encadrement d'un stagiaire longue durée avec le suivi de notre conseiller en développement à l'international), des coachings mensuels (que nous poursuivons depuis la fin du programme), des rendez-vous réguliers (petit-déjeuner export, ateliers export, International Connecting Day...). L'accompagnement de CCI International Pays de la Loire nous a permis de structurer la démarche export grâce à la réalisation avec notre conseiller CCI International d'un plan d'action, d'aider à son financement, ainsi que de favoriser le « réseautage » via la rencontre avec des entreprises exportatrices de la région.

Les aides obtenues :

- PRIM EXPORT (Région Pays de la Loire en 2013 et 2014) : soutien financier aux dépenses de salon à l'international.
- INIT EXPORT (Région Pays de la Loire, en 2013 et 2014) : soutien aux dépenses de communication.
- OBJECTIF PERFORMANCE (Région Pays de la Loire en 2013) : subvention à l'embauche d'un responsable export & marketing international.
- CONSEIL EXPORT mis en place par CCI International avec un appui financier de la Région.
- Dispositif JUNIOR EXPORT.

PERSPECTIVES / PROJETS

Nos projets sont d'élargir nos horizons (Espagne et Allemagne en 2015), et mettre en place, toujours avec l'aide de CCI International Pays de la Loire, un VIE en Italie pour accompagner sur le terrain et fidéliser les premiers clients distributeurs.



Identité entreprise

Concepteur de solutions innovantes pour l'hygiène à la ferme laitière.

Localisation :
Beaupréau (49)

Effectif : 7

Chiffre d'affaires 2014 :
850 000 €

Chiffre d'affaires réalisé à l'export : 45 000 €

Pays d'export : Italie,
Portugal

www.actrade.fr



Success Stories à l'International



// Le développement à l'international : de l'évidence à la réussite. //



Jean-François
DESHAYES

Directeur Administratif et
Financier de Meteodyn

CONTEXTE

Dès le début de sa commercialisation, meteodyn WT, logiciel de calcul du vent pour l'évaluation du potentiel éolien pour le secteur des énergies renouvelables, a connu un succès international. Très rapidement les ventes ont progressé, notamment par notre **présence sur les grands salons internationaux ENR.**

ENJEUX

Assez rapidement, nous nous sommes rendu compte de la **nécessité d'avoir des équipes commerciales au plus près de nos clients**, pour répondre au plus vite aux demandes et éviter la barrière des langues. Meteodyn ouvre donc logiquement un bureau de représentation en Chine en 2008 qui sera transformé en filiale en 2010, puis une filiale aux Etats-Unis en 2009 et un bureau en Inde en 2013.

APPORT CCI INTERNATIONAL

Notre conseiller nous a apporté des outils précieux pour affiner notre stratégie, le choix de nos pays cibles et la définition de notre plan d'action.

Nous avons ainsi sélectionné avec son aide des salons Internationaux auxquels nous avons pu participer, tout en optimisant le coût grâce aux conseils de CCI International sur les solutions de financement les plus adaptées.

Notre développement a été porté et accéléré par la mise en place de quatre VIE, soutenus par CCI International avec un appui financier considérable de la Région, en Chine, Espagne, USA et Inde.

Les aides obtenues :

- Financement de VIE.
- Prim'Export pour la participation aux salons internationaux ENR.
- Init'Export pour le développement de notre communication internationale.
- Assurance Coface pour la prospection commerciale internationale.
- Prêt pour l'export BPI.
- Crédit d'impôt prospection commerciale.

PERSPECTIVES / PROJETS

La Chine est le meilleur exemple et la plus belle réussite de Meteodyn en terme de développement à l'international.

Les ventes en Chine représentent depuis 2 ans plus de la moitié de notre chiffre d'affaires avec notamment un très gros client / partenaire dans le secteur des ENR. Nous espérons le même succès avec le démarrage d'une équipe en Inde, actuellement un ingénieur et un VIE.

Les US sont un peu en retrait actuellement mais nous comptons sur l'Amérique du Sud en particulier le Brésil pour faire décoller notre activité.

ZOOM SUR LE DISPOSITIF VIE

Nous avons accueilli un VIE pour réaliser une mission en Chine afin de limiter le risque au départ. **La Chine est passée de zéro à plus de la moitié du chiffre d'affaires en 6 ans.** Depuis le VIE, nous avons embauchés 12 chinois répartis sur deux sites (Pékin et Xi'an). Après 6 ans passés dans la société, notre VIE a souhaité démarrer une nouvelle expérience dans un premier temps chez l'un de nos clients en Inde puis comme auto entrepreneur consultant en Asie dans le secteur des ENR.



Identité entreprise

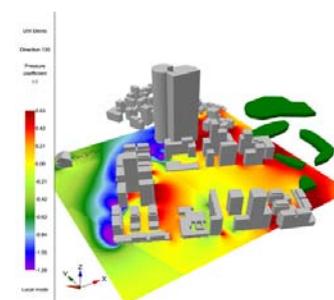
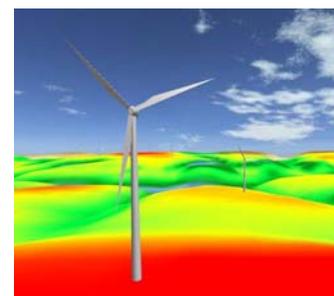
Edition logiciels -
consulting

Localisation : Nantes (44)
Effectif : 35

Chiffre d'affaires 2014
2500 €

Chiffre d'affaires réalisé à l'export
85% C.A.

www.meteodyn.fr



Success Stories à l'International



// Une entreprise à la conquête des laboratoires du monde. //



Aurélien Blanchard
Responsable export
AWEL S.A.S

CONTEXTE

Chez AWEL, l'international est ancré dans l'ADN. Créée par un dirigeant ex-directeur export, **l'entreprise a été dédiée dès son début à 95% aux ventes export.**

Les laboratoires utilisant nos produits sont présents aux **quatre coins du monde**. L'attrait dans ce secteur pour les fabricants européens ou américains nous pousse à exploiter le maximum de marchés possibles. La vente d'équipements doit cependant se faire de manière organisée, via un réseau de distributeurs qualifiés car l'image de la marque en dépend. La qualité de ces derniers à opérer le service, la communication et les actions commerciales doivent porter AWEL dans son développement.

ENJEUX

L'objectif principal pour AWEL est de **gagner au fur et à mesure en notoriété internationale afin d'attirer les meilleurs distributeurs à promouvoir AWEL**. Il faut pour cela asseoir sa notoriété sur certains marchés clés (qui sont prioritaires), dont la France fait partie.

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

CCI International Pays de la Loire nous est d'une aide importante notamment par la réalisation d'Etudes permettant un appui sur les opérations de prospection, d'implantation

et de conseils aux modalités internationales.

Les aides obtenues :

- Primexport : Grâce aux aides nous avons pu prospecter, qualifier et démarrer avec certains distributeurs. Pour exemple le marché turc et les salons internationaux (MEDICA, Düsseldorf) qui nous ont permis de nous installer progressivement.

- VIE export : Grâce à l'aide financière de la Région Pays de la Loire et l'accompagnement de CCI International Pays de la Loire et UBIFRANCE nous avons pu implanter un contact AWEL aux USA, lancer nos produits et notre distributeur.

- Aide sur les modalités administratives par CCI International Pays de la Loire : Nous avons bénéficié d'aide sur certains marchés complexes notamment sur les documents à pourvoir pour l'exportation au Pakistan, Arabie Saoudite et Egypte.

PERSPECTIVES / PROJETS

Suite à une bonne qualification des distributeurs de marchés spécifiques, nous partons avec de meilleures cartes en main. Désormais il nous faut pérenniser ces marchés. Nous répéterons la démarche autant que possible pour la conquête de nouveaux marchés.

«La centralisation des informations et l'expérience des intervenants qui traitent avec tous les exportateurs régionaux font de CCI International Pays de la Loire un support de qualité.»



Identité entreprise

Fabrication et commerce d'équipements de laboratoire

Localisation : Blain (44)

Effectif : 32

Chiffre d'affaires 2014 : 4 100 K€

Chiffre d'affaires réalisé à l'export : 40% en 2013.

Pays d'export : Europe, Amériques, Afrique, Moyent Orient, Asie, Océanie

www.awelinnovations.com



Success Stories à l'International



// La route durable n'a pas de frontière et l'ingénierie française a toutes les cartes en main. //



Yann Goyat
Président de Logiroad

CONTEXTE

La route est partout et indispensable à l'économie d'un pays. La maintenance de ce réseau et la connaissance des trafics sont donc des nécessités pour tous les pays du monde. C'est en partant de ce constat que Logiroad a fait le choix d'un développement à l'international. La France est une référence en la matière, c'est pourquoi il est important d'être bien implanté auprès des gestionnaires. Néanmoins, sur notre territoire le marché est limité et le circuit de décision est très long. Pour se développer et conserver une longueur d'avance sur l'expertise et les outils, **l'international est devenu rapidement une priorité pour notre société.**

ENJEUX

Aujourd'hui les produits de notre société sont **bien connus du marché français** c'est pourquoi la priorité est maintenant portée sur l'international **en particulier les pays émergents.**

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

Depuis le démarrage du processus de développement à l'international, la CCI nous accompagne au jour le jour : Start international, stagiaire, VIE, subventions et missions régionales... Tout a été mis en place pour optimiser notre action à l'international. **Nous en voyons aujourd'hui les résultats avec les signatures de premières affaires.**

La région Pays de la Loire a une très bonne dynamique entrepreneuriale et CCI International accompagne de nombreuses entreprises : sa méthodologie s'est donc enrichie **d'exemples**

concrets, de réussites et d'écueils à éviter. Nous avons particulièrement apprécié la **grande réactivité des équipes et le professionnalisme du conseiller qui nous suit.**

Les aides obtenues :

- Prim'Export et Coface pour les actions de prospections dans les pays prioritaires.
- Aide régionale pour un VIE avec le suivi de CCI International pendant 12 mois à Dakar pour se développer sur le marché.
- Start international : Démarrer efficacement le développement international des entreprises innovantes et permettre à ces entreprises de sélectionner leurs marchés cibles prioritaires, valider leurs choix grâce à une recherche personnalisée de sources d'informations, mettre en place les premières actions réalistes et efficaces et identifier les ressources humaines et financières nécessaires.
- Encadrement d'Atlanpole : Discussions régulières sur les sujets très variés liés à une création d'entreprise, appuyées par de nombreux retours d'expériences des entreprises Atlanpolitaines.

PERSPECTIVES / PROJETS

L'objectif est de devenir progressivement un des **acteurs majeurs à l'export de l'ingénierie routière française.** Nos produits interviennent au moment où les pays s'interrogent sur la préservation de leur patrimoine routier, après des phases de construction intense. C'est donc une période idéale pour nous d'accompagner ces gestionnaires. Nos projets : **l'implantation d'un directeur export Asie à Singapour**, afin de rayonner sur le Vietnam, la Malaisie et plus tard l'Indonésie et la **mise en place de partenariats** avec de grands concessionnaires français (EGIS, VINCI, COLAS...), présents partout dans le monde. Un autre bureau pour l'Amérique Latine est à l'étude également.



Identité entreprise

Editeur de logiciels spécialisés dans la gestion des routes.

Localisation : Rezé (44)
Effectif : 5

Chiffre d'affaires 2014
400 000 €

Chiffre d'affaires réalisé à l'export
65% C.A.

Pays d'export : Afrique francophone, Chili, Espagne, Vietnam, Inde, Canada.

www.logiroad.fr



CCI International Pays de la Loire et son réseau de partenaires :



CONTACT CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

CCI Le Mans Sarthe : 02 43 21 00 12 - CCI Maine-et-Loire : 02 41 20 54 50 - CCI Mayenne : 02 43 49 50 26
CCI Nantes St-Nazaire : 02 40 44 63 69 - CCI Vendée : 02 51 45 32 15

Success Stories à l'International



// Vers une consolidation de nos marchés et une recherche de nouveaux exportateurs. //



Jean-Luc OLLIVIER
Gérant SARL
OLLIVIER FRERES

CONTEXTE

La SARL Ollivier Frères est tournée vers l'export depuis une vingtaine d'années en raison d'une concurrence très forte en France pour nos produits. **Dès le début de notre internationalisation, nous nous sommes appliqués à créer un réseau d'agents bien impliqués dans chaque pays ciblé.**

ENJEUX

Aujourd'hui nous avons besoin de conforter notre place dans les pays à forte valeur ajoutée et nous recherchons donc de nouveaux partenaires. C'est dans cette dynamique que nous nous sommes intéressés au marché Chinois.

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

Nous avons mis en place il y a trois ans un VIE sur la Chine qui nous a permis de pénétrer et appréhender ce marché gigantesque. **Le soutien de CCI International et de la Région des Pays de la Loire ainsi que l'appui du responsable de la région en Chine ont permis à notre VIE de réaliser sa mission dans les meilleures conditions.**

Les aides obtenues :

- Mise en place d'un VIE Chine en 2011 (CCI International Pays de la Loire & Région des Pays de la Loire)
- Aides financières de la Région pour la participation à des roads shows, au SIAL à Shanghai, à la HKTDC, à des mini-expositions

sur différentes villes de Chine et deux missions de prospection.

- Aides techniques / logistiques et soutien lors de dégustations avec des importateurs et des prospects de la part d'Interloire.



Identité entreprise

Negoce vins et spiritueux

Localisation :
Maisdon-sur-Sèvre (44)

Effectif : 2

Chiffre d'affaires 2014 :
350 000 €

Chiffre d'affaires réalisé à l'export : 36% en 2013.

Pays d'export : Australie, USA, Canada, Chine, Japon, Russie, UK, Norvège, Taïwan.

www.muscadet-grenaudiere.fr

PERSPECTIVES / PROJETS

Cette mission VIE nous a permis de démarrer notre activité en Chine et d'acquérir une petite visibilité sur le pays avec 5 importateurs.

Aujourd'hui la Chine représente environ 16% de notre chiffre d'affaires à l'export et nous espérons progresser encore.

Nous avons conclu un accord de partenariat avec un agent français implanté sur la Chine depuis une dizaine d'années. Celui-ci nous aide à développer notre marché. Aujourd'hui, nous sommes dans une phase de consolidation et de recherche de nouveaux importateurs.

L'expérience de notre VIE nous a également ouvert les yeux sur la difficulté du développement dans un pays qui découvre le vin. La tâche de notre VIE ne fut pas toujours facile et nous avons réalisé que pour réussir sur ce marché il faut beaucoup investir au départ pour des résultats qui peuvent mettre du temps à venir.

Le soutien financier de la Région a été un vrai plus et l'accompagnement de CCI international a été déterminant pour nous éclairer à la fois au niveau stratégique sur le choix de la Chine, le mode d'approche de ce pays, l'établissement d'un business plan et au niveau opérationnel notamment pour le pilotage du VIE mais aussi pour la mise en relation avec les réseaux et partenaires comme le bureau de la région pays de la Loire en Chine ou Ubifrance.



Success Stories à l'International



Montage d'un réseau de partenaires Productys Alliance International.



Stéphane Crepet
Président
SAS PRODUCTYS

CONTEXTE

Productys est éditeur de logiciels opérationnels et décisionnels pour le monde de l'industrie. **Le marché français rencontre des difficultés rendant incontournable une démarche à l'export initialement prévue à plus long terme.** Nous devons pouvoir rentabiliser notre R&D par une clientèle plus étendue, accessible facilement dès lors que la commercialisation, la distribution et le support sont assurés localement. L'ensemble de la gamme logicielle a été prévue dès l'origine pour être traduite dans différentes langues et les standards techniques sont maintenant mondiaux.

ENJEUX

L'implantation en Tunisie a été un des premiers enjeux pour PRODUCTYS. L'objectif d'origine était de mettre en place un premier partenariat commercial avec un distributeur pour nos solutions logicielles, puis de rechercher des partenaires susceptibles de commercialiser et installer nos solutions. Un deuxième objectif par opportunité a été ensuite de créer une structure apte à porter le développement d'une offre logicielle différenciée à installer en France et en Tunisie avec des clients installés dans ces deux pays.

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

CCI International Pays de la Loire a permis une réflexion globale sur les moyens à mettre en œuvre dans cette démarche

d'internationalisation : structuration du réseau Productys / distributeur local / intégrateur métier, aide à la rédaction de contrats pour l'ensemble des partenaires, mission VIE avec UBIFRANCE pour la Tunisie et aide au montage d'une structure sur place, avec la participation d'un VIE.

La méthodologie apportée par CCI International Pays de la Loire **a été déterminante pour la construction du modèle économique à mettre en place dans chaque pays visé.**

Les aides obtenues :

- Aide financière VIE de la Région Pays de la Loire : Le Volontariat International en Entreprise, géré par UBIFRANCE, permet aux entreprises de confier à un jeune de 18 à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger. Ce dispositif est géré et animé par CCI International Pays de la Loire. La Région Pays de la Loire prend en charge l'indemnité versée au jeune pendant 12 mois.
- Convention d'accompagnement avec CCI International Pays de la Loire.

PERSPECTIVES / PROJETS

Pour PRODUCTYS, **quatre pays par an seront visés pour étendre nos marchés, en capitalisant sur les ventes à l'export réalisées par nos partenaires.** Le responsable export sera chargé de trouver pour chaque pays un partenaire distributeur (exclusif) et des premiers intégrateurs qui seront placés sous la responsabilité du distributeur. Il assistera ensuite aux premières démarches et s'assurera du suivi d'ensemble en local, puis à distance. Le suivi de notre conseiller CCI International Pays de la Loire et du réseau partenaires seront une aide précieuse.



Identité entreprise

Edition de logiciels industriels

Localisation :
Saint-Nazaire (44)

Effectif : 14

Chiffre d'affaires 2013 :
935 000 €

Chiffre d'affaires réalisé à l'export : 0% en 2013.

Pays d'export : Tunisie

www.productys.com



Success Stories à l'International



// D'un laboratoire R&D à un exportateur confirmé de kits ceeramTools //



Benoît LEBEAU
Président CEERAM

CONTEXTE

Dès l'origine de la création de l'entreprise Ceeram, la dimension internationale a été prise en compte de façon naturelle. Créée sur fonds propres, l'entreprise se devait d'atteindre rapidement la rentabilité pour pérenniser son activité.

ENJEUX

Le CA export représentait 20% dès le lancement de nos produits. En 2013 le chiffre d'affaires à l'international représente plus de 60%. Pour poursuivre notre croissance, des moyens financiers importants sont nécessaires pour :

- Poursuivre la recherche et développement et l'investissement dans des projets collaboratifs,
- Développer de nouveaux produits, couvrant territoires géographiques et secteurs d'activité multiples (santé humaine, alimentation, environnement),
- Assurer la promotion internationale (commercial, marketing),
- Protéger nos savoir-faire.

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

Dès la conception des premiers prototypes de nos produits, nous avons contacté CCI International pour avoir un avis extérieur sur notre stratégie de lancement et de commercialisation. La CCI nous a également accompagnées dans le recrutement et l'intégration d'un collaborateur pour la création de notre

département commercial. **Notre conseiller CCI International Pays de la Loire, nous a fourni des outils, des conseils, des méthodologies précieuses pour élaborer notre projet export. Ce regard extérieur a été un appui précieux et a permis à Ceeram d'assurer rapidement le succès des actions menées.**

Les aides obtenues :

- CCI International nous a orienté vers les dispositifs et financements adaptés à chaque étape de notre projet.
- La COFACE
- UBIFRANCE
- OSEO
- Région Pays de la Loire : Objectif performance - Aide au financement de dépenses commerciales

PERSPECTIVES / PROJETS

Nouer de nouveaux partenariats commerciaux avec des leaders mondiaux dans leur secteur et concrétiser l'implantation de filiales pour assurer le développement de Ceeram restent des objectifs majeurs pour les années à venir.

La reconnaissance de Ceeram est internationale, ce qui permet aux équipes d'être engagées dans des projets Européens (AQUAVALENS, projet FP7) et Nord Américain. Notre responsable scientifique, le Dr. Fabienne LOISY-HAMON a en outre été récompensée aux Trophées des Femmes de l'économie et reçu le prix de la «Femme sur le marché international» remis par CCI International Pays de la Loire. Nous comptons continuer à nous appuyer sur notre conseiller pour réussir nos prochains challenges.



Identité entreprise

Laboratoire de R&D, fabrication de kits biologique moléculaire pour la détection d'agents microbiens émergents et atypiques (virus, parasites, bactéries)

Localisation :

La Chapelle sur Erdre (44)

Effectif : 9

Chiffre d'affaires 2013 :

1 292 k€

Chiffre d'affaires réalisé à l'export :

62% en 2013.

Pays d'export :

32 pays (EMEA, USA, LATAM, APJ)

www.ceeram.com



CCI International Pays de la Loire et son réseaux de partenaires :



CONTACT CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

CCI Le Mans Sarthe : 02 43 21 00 12 - CCI Maine-et-Loire : 02 41 20 54 50 - CCI Mayenne : 02 43 49 50 26
CCI Nantes St-Nazaire : 02 40 44 63 69 - CCI Vendée : 02 51 45 32 15

Success Stories à l'International



// L'international, c'est d'abord l'envie, ensuite la création //
d'une culture d'entreprise et enfin, prospérer.



Jérôme BRUET
Fondateur -
Directeur Général

CONTEXTE

Le marché du e-learning est né aux États-Unis et comme la majorité des secteurs des nouvelles technologies, il est international. En se cantonnant au marché français, notre solution était condamnée à l'extinction. Toutefois, entre l'enjeu stratégique et les moyens à mettre en œuvre pour l'atteindre, la route est longue.

e-doceo est le leader sur le marché en France et un des acteurs majeurs sur la scène internationale grâce à ses logiciels dédiés à la formation blended learning (présentielle et à distance).

ENJEUX

Sur notre marché, l'objectif numéro un est de prendre des parts afin d'imposer notre technologie. Pour cela, il faut aller vite et le coût est élevé avec un retour sur investissement à 5 ou 10 ans.

Du fait de notre objectif d'autofinancement, il nous a donc fallu trouver un modèle économique « malin » qui mélange des ouvertures de bureaux en filiales et franchises. Ainsi cela nous permet de cofinancer certains investissements.

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

CCI International Pays de la Loire avec qui nous travaillons depuis 2006 nous a accompagné dans le développement de la société à l'export, avec notamment la mise en place d'un groupement export avec deux autres acteurs locaux de la formation.

L'appui de CCI International Pays de la Loire a été précieux dans la réalisation d'études de marché internationales menées avec des groupes d'étudiants de l'Ecole Atlantique de Commerce (Belgique et Canada), ainsi que dans la recherche de partenaires commerciaux au Brésil et la mise en place d'un VIE (Mexique et Colombie).

La force de CCI International Pays de la Loire réside dans son expertise technique, le professionnalisme de ses conseillers, sa connaissance de l'environnement local ainsi que des programmes pertinents à disposition des entreprises souhaitant exporter.

Elle a également facilité le contact avec des partenaires sur le plan local et dans les pays cibles.

Grâce à CCI International Pays de la Loire, nous avons pu accélérer la création d'une culture d'entreprise internationale avec l'apport de repères et de conseils permettant d'éviter les erreurs.

Les aides obtenues :

- Filière Export (Région Pays de la Loire) en 2006.
- VIE pour le groupement à l'export (TNF) Mexique et Colombie en 2008.
- PRIM'EXPORT (Région des Pays de la Loire) en 2013.

PERSPECTIVES / PROJETS

A ce jour, notre société est présente dans 12 pays et 30% de notre chiffre d'affaires consolidé est réalisé en dehors de la France. Après avoir marqué une temporisation des ouvertures au cours des 2 dernières années, nous allons reprendre un rythme d'ouverture soutenu (3 pays par an) dans les 3 prochaines années.



Identité entreprise

Edition de logiciels applicatifs

Localisation :

La Chapelle sur Erdre (44)

Effectif : 150

Chiffre d'affaires 2014 :

7,3 M €

Chiffre d'affaires réalisé à

l'export : 30%

Pays d'export : Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Espagne, Brésil, Maroc, Ile Maurice, Colombie, Canada, Mexique, Suisse...

www.e-doceo.net



CCI International Pays de la Loire et son réseaux de partenaires :



CONTACT CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

CCI Le Mans Sarthe : 02 43 21 00 12 - CCI Maine-et-Loire : 02 41 20 54 50 - CCI Mayenne : 02 43 49 50 26
CCI Nantes St-Nazaire : 02 40 44 63 69 - CCI Vendée : 02 51 45 32 15

INNOVATION & INTERNATIONAL START INTERNATIONAL

une formation sur-mesure pour entreprises innovantes qui démarrent à l'international

Atlanpole, la technopole de Nantes Atlantique et CCI International Pays de la Loire, créateurs de Start International, dressent le bilan de 7 années de collaboration et font témoigner les entreprises bénéficiaires.

Né d'un besoin détecté conjointement par CCI International et Atlanpole : «Comment aider les entreprises innovantes à s'engager à l'international ?», START INTERNATIONAL fête ses 7 ans.

Ce programme, basé sur des outils de formation sur-mesure, a été développé par CCI International Pays de la Loire et est mis en œuvre conjointement par les conseillers d'Atlanpole et de CCI International Pays de la Loire.

Une « formation - action », opérationnelle et pragmatique

Pourquoi vendre à l'international ? Comment sélectionner le bon marché ? Quel plan d'action mettre en place ? Autant de questions sur lesquelles les dirigeants d'entreprises innovantes sont amenés à travailler pendant 3 mois, à travers un travail individuel et en groupe restreint. A l'issue de

la formation, les entreprises disposent d'un business plan export formalisé.

Un partenariat « gagnant/gagnant » au bénéfice des entreprises

La grande majorité des entreprises innovantes à fort potentiel de croissance s'attaquent à des marchés mondiaux ; il leur faut donc acquérir au plus vite une dimension internationale. L'expertise de CCI International Pays de la Loire, associée à la sélection par Atlanpole d'entreprises incubées ayant vocation à s'internationaliser, permet d'actionner les deux leviers de croissance que sont l'innovation et l'international pour accélérer le développement des pépites du territoire. Depuis 7 ans, cette collaboration a permis à une vingtaine d'entreprises de se lancer à l'export !

4 bénéficiaires témoignent...

CCI International Pays de la Loire en bref

CCI International, le service international des CCI des Pays de la Loire, conseille et accompagne les entreprises à chaque étape de leur développement international. L'objectif de ses équipes, 22 personnes basées dans les CCI, est d'apporter des **solutions personnalisées et adaptées au profil de chaque entreprise**, afin de les aider à **structurer** leur démarche, se **développer** sur leurs marchés cibles et **renforcer** leurs ressources humaines dédiées à l'export. CCI International, **porte d'entrée** reconnue pour les entreprises, s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés, en France et à l'étranger, pour mener à bien ses missions.

CCI International Pays de la Loire
Florence Crossay
f.crossay@nantessnzaire.cci.fr
02.40.44.63.69

Atlantpole en bref

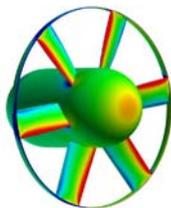
Technopole du bassin économique et universitaire de Nantes Atlantique et de la Vendée, Atlantpole est le pilote ou le **relais de plusieurs pôles de compétitivité** et de filières économiques du Grand Ouest. La technopole s'est dotée d'un **Centre Européen d'Entreprises et d'Innovation** (CEEI) et porte le **dispositif régional d'incubation** en Pays de la Loire labellisé par le ministère de la Recherche pour soutenir l'émergence, la création et le développement d'entreprises innovantes. Atlantpole, acteur économique de référence sur le territoire ligérien a donc pour **vocation de favoriser le développement économique via l'innovation technologique** grâce à son réseau de compétences diversifiées. Atlantpole préside le réseau mondial des technopoles, parcs scientifiques et écosystèmes d'innovation (IASP), est membre du réseau européen des Business Innovation Centers (EBN) et administrateur du réseau national de l'innovation (Retis). Atlantpole est certifiée ISO 9001 sur l'ensemble de ses trois métiers : l'animation et la mise en réseau des compétences, l'ingénierie de projets innovants individuels et collaboratifs et le marketing international.

Atlantpole
Pascale Pied
pied@atlantpole.fr
02.40.25.13.13

TÉMOIGNAGES

HYDROCEAN

Bureau d'études spécialisé en simulation numérique et hydrodynamique.
www.hydrocean.fr (Star 2008)



« Nos besoins étaient sur un temps très court de mettre en place une stratégie à l'international, de connaître les dispositifs d'aides et de financement, d'accroître notre réseau, de recruter des profils internationaux et de mieux comprendre les enjeux et difficultés de l'export. Start International nous a permis de structurer notre approche à l'international. La mise en place de notre stratégie internationale et la formation de notre ingénieur commercial export ont permis de réaliser en 2013 plus de 30% de C.A. à l'international (Chine, Singapour, Allemagne, Corée du Sud et Brésil). Après quelques années, nous avons affiné notre stratégie et signé un accord de partenariat commercial avec un grand groupe implanté dans plus de 50 pays. Bien que très anticipée, cette formation Start International a permis d'affiner notre stratégie à l'international et de trouver de parfaites synergies avec notre partenaire commercial. »

Cédric Henrat
Responsable
administratif et financier

HYDROCEAN

OBEO

Edition de logiciels. www.obeo.fr (Start 2008)



« Start International nous a séduit parce qu'il s'agit d'un dispositif rapide et léger, animé par des acteurs compétents et de confiance, construit dans un esprit de partage avec d'autres sociétés ayant des besoins proches. Cette formation a été pour nous un support méthodologique et outillé pour travailler sur l'international : des partages d'expériences et des conseils. Par la suite nous avons réorganisé la société afin qu'un associé puisse se consacrer à ce sujet. Nous avons entamé une première phase de construction du projet et de prospection en 2012 - 2013 avec un accompagnement CCI International Pays de la Loire puis démarré des actions concrètes fin 2013 avec l'envoi d'un VIE à Montréal en 2014 et la sous-traitance du démarchage commercial avec un partenaire spécialisé en Allemagne. Au regard de notre maturité organisationnelle, technologique financière et de marché, nous avons fait le bon choix avec Start International. »

Stéphane LACRAMPE
Président



NEOSTEO

Conception / Fabrication / Commercialisation d'implants chirurgicaux. www.neosteo.com (Start 2010)



« Les marchés des Etats Unis - Europe et Japon sont dominés par des multinationales. Notre objectif a été dans un premier temps de démarrer par l'Europe car nous disposions déjà des autorisations réglementaires, puis dans un second temps de préparer le lancement de nos produits sur le grand export. Avec la formation Start International nous souhaitions définir les priorités de marché (territoire) et définir une première stratégie export pour Neosteo. Cela nous a permis de définir nos besoins financiers et humains pour démarrer l'export dans notre société. Nous avons obtenus des résultats concrets avec le recrutement d'un responsable export et un premier chiffre d'affaires à l'international en septembre 2012. Nous avons maintenant 22 partenaires distributeurs à l'export que nous animons quotidiennement. Avec quelques années d'expérience aujourd'hui, je referai la même chose avec les mêmes moyens. »

Benoît Gayraud
Président



QOS ENERGY

Logiciel de gestion de performance dans le secteur de l'énergie. www.qosenergy.com (Start 2011)



« Nos motivations en nous inscrivant à Start International étaient de construire notre stratégie export (figurer dans le top 3 européen et mondial des solutions de supervision multi-énergies indépendante) : déterminer les opportunités à plus fort potentiel de transformation, déterminer les moyens, fixer des objectifs réalistes et phaser notre déploiement. Cette formation nous a permis de conforter notre analyse stratégique, de prioriser les cibles et de construire une feuille de route réaliste : d'abord l'Allemagne pour les deux premières années puis un pays européen par an - acquérir de l'expérience avant de changer de continent. Nous avons pu également identifier les moyens associés par pays et les éventuelles contraintes spécifiques et réglementaires. Rapidement nous avons démarré avec un VIE sur l'Allemagne en 2012 puis nous avons recruté un agent l'année suivante. »

Franck Le Breton
Président



Success Stories à l'International



LES INDUSTRIELS DE MENUISERIE AVENIR S'ENGAGENT A L'INTERNATIONAL



Cyril ROCH

Conseiller International

Trouver à l'international des relais de croissance : c'est le pari que font les industriels. Leur démarche collaborative, est accompagnée par CCI International, qui apporte son appui aux entreprises souhaitant explorer les marchés étrangers. Rencontre avec Cyril Roch, Conseiller international.

On observe un intérêt croissant des entreprises françaises pour l'international. Pour quelles raisons ?

Après une période de statut quo, où de nombreux projets ont été suspendus, elles cherchent, au-delà des frontières hexagonales, **de nouvelles opportunités de développement.**

La croissance exponentielle de l'Asie, le redémarrage des Etats-Unis, les projets de construction en Afrique ou l'Europe, qui reste notre principal partenaire, peuvent présenter des potentiels complémentaires à un marché national devenu plus complexe et plus atone.

Les démarches à l'export sont par ailleurs facilitées par les accords internationaux et les zones de libre-échange. Les nouveaux moyens de communication, les transports modifient notre perception des distances géographiques : **l'étranger n'est plus le bout du monde !**

Vous accompagnez la Commission Export de Menuiserie Avenir: qu'apporte une démarche collaborative pour les entreprises qui souhaitent s'engager à l'international ?

Les industriels de la menuiserie, face à l'arrivée de nouveaux acteurs, souhaitent explorer des marchés sur lesquels ils peuvent apporter une valeur ajoutée. Travailler ensemble avec CCI International pour aborder de nouvelles destinations leur permet de **proposer des offres de produits complémentaires, de mutualiser les coûts de prospection, de partager les expériences et, finalement, d'améliorer leurs chances de succès.**

Se développer à l'international nécessite de mettre en œuvre toutes les conditions de réussite...

L'export n'est pas forcément un Eldorado. S'y impliquer nécessite l'engagement du dirigeant, un investissement à moyen et long terme, une offre véritablement différenciante. Les démarches collaboratives peuvent être soutenues et accompagnées: **la région des Pays de la Loire, notamment, donne accès à des dispositifs pour financer les actions de prospection.**

Les CCI et leurs partenaires s'investissent quotidiennement aux côtés des entreprises pour structurer leurs projets, apporter de l'information, mettre en réseau, proposer un appui opérationnel.

Extrait de la Newsletter Menuiserie Avenir - Janvier 2015.



Identité de l'association

- Promouvoir la filière menuiserie industrielle régionale et développer les coopérations entre professionnels.
- Renforcer la compétitivité des entreprises adhérentes.
- Faire la promotion des métiers et des formations de la menuiserie industrielle.

www.menuiserie-avenir.com



CCI International Pays de la Loire et son réseau de partenaires :



CONTACT CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

CCI Le Mans Sarthe : 02 43 21 00 12 - CCI Maine-et-Loire : 02 41 20 54 50 - CCI Mayenne : 02 43 49 50 26
CCI Nantes St-Nazaire : 02 40 44 63 69 - CCI Vendée : 02 51 45 32 15

Success Stories à l'International



// Une avancée majeure à l'international. //



Jean-Michel POMMET

Senior Manager
Products & Business
Development

CONTEXTE

L'international est un enjeu majeur pour Algosource, expert mondial reconnu dans ce secteur en plein essor, les microalgues. **Nous avons construit l'international à travers des projets de recherche appliquée au niveau national, européen et international en lien direct avec l'industrie.** C'est donc tout naturellement que les sollicitations pour développer des projets à l'export ont émergé. D'autre part, les produits finis développés par notre société sœur, Alpha Biotech (en collaboration directe avec nous) répondent aux enjeux de demain, notamment en matière de respect de l'environnement et surtout, aux tendances des consommateurs à la recherche de produits santé naturels et efficaces.

ENJEUX

Les objectifs d'Algosource ont été de mieux comprendre le contexte international et de structurer notre démarche export inexistante alors encore en 2013. Il nous fallait donc mettre en place une véritable stratégie en la matière.

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

L'accompagnement de CCI International Pays de la Loire a démarré en 2014 avec le Business Plan export, la recherche d'informations et le Flash Marché avec l'EAC. Aujourd'hui, pour 2015, la poursuite

de la structuration à l'export va s'effectuer avec une stagiaire RECI native d'Amérique latine.

La valeur ajoutée de CCI International Pays de la Loire et de son équipe dédiée a été tout d'abord un suivi de proximité très performant avec notre PME, proximité de fait, de par sa connaissance précise de son tissu d'entreprises partenaires. La cellule internationale est très réactive et a accès à de nombreuses informations, conseils et outils clefs pour permettre des avancées rapides et concluantes. **En somme, une méthodologie éprouvée et efficace, avec des réunions de travail concises et productives.**

Les outils d'accompagnement cités précédemment permettent à des petites PME comme la nôtre de s'offrir un vrai service professionnel pour avancer dans la direction choisie.

Aides obtenues :

- Prim'Export (pour exposer sur des salons internationaux en Chine, Colombie et Italie).

PERSPECTIVES / PROJETS

L'idée est clairement le recrutement d'un(e) responsable export, c'est-à-dire de renforcer nos RH qualifiées pour répondre à une demande croissante du marché international. Les perspectives pour nous sont énormes car une telle structuration devrait nous amener à tripler notre chiffre d'affaires et créer de l'emploi ce qui est plutôt pas mal en période de « crise ». Les projets sont nombreux, notamment développer les microalgues en Amérique Latine.



Identité entreprise

Ingénierie de production de microalgues (alimentaire, cosmétique, pharma, etc.) et d'extraction d'actifs pour l'industrie

Localisation :
St-Nazaire (44)

Effectif : 11

Chiffre d'activité 2014 :
500 K€

Chiffre d'affaires réalisé à l'export : 10%

Pays d'export : Europe, Magreheb

www.algosource.com



CCI International Pays de la Loire et son réseaux de partenaires :



CONTACT CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

CCI Le Mans Sarthe : 02 43 21 00 12 - CCI Maine-et-Loire : 02 41 20 54 50 - CCI Mayenne : 02 43 49 50 26
CCI Nantes St-Nazaire : 02 40 44 63 69 - CCI Vendée : 02 51 45 32 15

Success Stories à l'International



Un SENIOR EXPORT pour partir à la conquête des marchés export de votre entreprise



Gwenael RIO
PDG TRAD Y SEL

CONTEXTE

L'entreprise TRAD Y SEL basée à Batz sur Mer transforme et commercialise une gamme de sels de Guérande. L'entreprise a connu une forte croissance ces dernières années en travaillant avec la grande distribution française qui commercialise 50% des produits sous leur marque distributeur: Il s'agit d'AUCHAN et sa marque « AUCHAN TERROIR » et d'INTERMARCHÉ et sa marque « Itinéraires de saveurs ».

ENJEUX

Souhaitant développer une présence à l'international, Monsieur RIO, PDG de la société TRAD Y SEL a décidé de recruter un SENIOR EXPORT pour structurer son développement à l'international « Nous avons un fort potentiel à l'export mais avons besoin d'une personne expérimentée pour prendre en charge toute la prospection à l'export, l'animation et le développement des clients, la recherche de nouveaux débouchés, et s'occuper du suivi des contacts. Cette personne devait parler anglais et maîtriser les techniques administratives à l'export pour nous épauler dans les démarches administratives et réglementaires »

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

TRAD Y SEL a bénéficié de l'encadrement et de l'expertise d'un conseiller CCI International afin de recruter et d'accompagner son Senior Export, une femme d'expérience à l'international, spécialisée dans l'agro alimentaire.

Du fait de sa bonne connaissance des réseaux de commercialisation de produits

alimentaires, la Senior Export a su mettre en place des supports de communications pertinents, dont le site Web et la documentation bilingue. Elle a de même participé à des salons - PLMA à Amsterdam, TAVOLA à Bruxelles, ANUGA à Cologne, ainsi qu'à la dernière mission régionale au Japon - et a assuré le suivi des contacts et la négociation en vue d'établir des accords de distribution. « Nous tenons d'ailleurs à souligner l'excellent travail de CCI International Pays de la Loire et de la CCI Française au Japon, qui a vraiment fait du très bon boulot, avec des rendez-vous très bien ciblés et de qualité ».

Les aides obtenues :

- Dispositif SENIOR EXPORT (Région Pays de la Loire / CCI International Pays de la Loire).
- Mission Japon (Région Pays de la Loire / CCI International / CCI Française au Japon).
- INIT'EXPORT (Région Pays de la Loire / CCI International).

PERSPECTIVES / PROJETS

Le plan d'actions défini avec CCI International Pays de la Loire et la Senior Export a permis une accélération du développement international de l'entreprise. TRAD Y SEL a trouvé un importateur au Japon et répond déjà à une commande.

Pour 2015, les actions terrain se poursuivent : Participation à des salons agro-alimentaires, organisation d'une mission de prospection dans un pays d'Europe (avec l'appui du dispositif COFACE). « La mise en place des outils de communication (site internet et brochure) produit ses effets, car de plus en plus de contacts nous parviennent par le site ».



Identité entreprise

Gamme de sel de Guérande

Localisation : Batz s/Mer (44)

Effectif : 10

Chiffre d'affaires 2014 : 2.4€

Chiffre d'affaires réalisé à l'export : 5%

Pays d'export : Pays-Bas, Canada, Italie, Allemagne, Autriche, Belgique, Japon, Corée du Sud

www.tradysel.fr



Success Stories à l'International



L'international comme vecteur d'opportunités



Pascal PLANTARD
Business Unit
Manager

CONTEXTE

Créée en 1973, **Tronico est spécialisée dans la conception et l'intégration de systèmes électroniques pour les équipements à forte valeur ajoutée.** En complément de notre cœur de métier d'EMS (Electronic Manufacturing Services), nous nous plaçons en tant qu'ODM (Original Design Manufacturer) dans le développement de systèmes complexes à dominance électronique. Tronico est une filiale du groupe Alcen (Paris) qui travaille dans 4 domaines : la défense & sécurité, l'énergie, le médical et l'aéronautique. Tronico a dédié une Business Unit au domaine de la conversion d'énergie et des applications électro-hydrogène.

Dans ce secteur, le développement de nouveaux produits ne peut être envisagé qu'avec une vision de marché international car nous ne pouvons imaginer obtenir des retours sur investissement en se limitant à la France.

ENJEUX

Étant donné le développement de notre Business Unit, **notre besoin est de connaître les acteurs du marché (fournisseurs et clients), les potentiels territoriaux ainsi que la structure de l'écosystème des applications hydrogène.** Il y a donc d'une part la veille concurrentielle à mettre en place, et de l'autre, la mise en contact avec de potentiels partenaires identifiés sur le territoire Américain (Californie, Amérique du Nord et du Sud).

En plus des développements de ses convertisseurs d'énergies, **TRONICO a démarré un projet collaboratif ambitieux de quatre ans «HyTrac»**, devant donner naissance à une solution de motorisation à hydrogène destinée à des véhicules spécifiques (camions de livraison, cars, camions et engins de chantier...). Pour concevoir ces véhicules du futur, Tronico s'est appuyée sur des acteurs majeurs du domaine, des utilisateurs potentiels

(SymbioFCCell, McPhy Energy, Raigi, AdVenta, GreenGT, Vinci Construction & Terrassement) et des pôles de compétitivité Tenerdis, S2E2, pôle véhicule du futur, Cap énergie, les laboratoires CEA et FCell Sys.

L'ambition est de construire une filière complète depuis la source énergétique jusqu'au véhicule comprenant le contrat de fourniture d'électricité verte, la production et le stockage de l'hydrogène par station mobile, la conception des composants embarqués et leur intégration en lieu et place des éléments thermiques.

Au global, le budget du projet est supérieur à 20 millions d'euros.

APPORT DE CCI INTERNATIONAL

CCI International a proposé l'appui d'un VIE basé à San Francisco, porté par la Région des Pays de la Loire, afin de faciliter l'identification des acteurs locaux et de préparer les premières mises en relation. Le conseiller CCI International nous a conseillé sur la présentation de notre offre et son adaptation pour des prospects américains, puis nous a accompagné à certains rendez-vous.

Aides obtenues :

- Organisation de la mission sur place.
- Identification d'événements locaux (forums, ateliers) afin de maximiser les contacts lors du déplacement.
- Identification des sociétés et des personnes à rencontrer.
- Rendez-vous avec un fournisseur d'hydrogène dans le pays cible.

PERSPECTIVES / PROJETS

Pour la suite de nos projets, nous souhaitons poursuivre sur notre lancée et **optimiser notre évaluation du marché**, notamment grâce au service de veille technologique internationale ADIT, toujours en collaboration avec CCI International Pays de la Loire pour aller plus loin dans la définition de notre stratégie export.

En développant des produits propres, l'ambition de la société est de générer de l'activité pour ses usines de Saint-Philbert-de-Bouaine (Vendée) et de Tanger (Maroc).

TRONICO
ALCEN

Identité entreprise

Conception et l'intégration de systèmes électroniques.

Localisation : St-Philbert-de-Bouaine (85)

Effectif : 710

Chiffre d'affaires 2013 : 63.9 M€

Chiffre d'affaires réalisé à l'export : 2.7 M€

Pays d'export : États-Unis

www.tronico-alcen.com



CCI International Pays de la Loire et son réseau de partenaires :



CONTACT CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

CCI Le Mans Sarthe : 02 43 21 00 12 - CCI Maine-et-Loire : 02 41 20 54 50 - CCI Mayenne : 02 43 49 50 26
CCI Nantes St-Nazaire : 02 40 44 63 69 - CCI Vendée : 02 51 45 32 15



CONTACT CCI INTERNATIONAL

CCI Le Mans Sarthe : 02 43 21 00 12

CCI Maine-et-Loire : 02 41 20 54 50

CCI Mayenne : 02 43 49 50 26

CCI Nantes St-Nazaire : 02 40 44 63 69

CCI Vendée : 02 51 45 32 15