

## Techinnov : le rendez-vous des affaires

Devant le succès de la 1<sup>re</sup> édition (près de 480 participants et autant de rendez-vous et d'entretiens d'affaires), les acteurs politiques, économiques et industriels de l'Essonne et du Val-de-Marne ne pouvaient que réitérer le forum Techinnov. Il se déroulera le 7 février prochain à l'aéroport d'Orly. Conférences-débats, déjeuner networking, world café et speed-meeting rythmeront à nouveau cette journée dédiée aux rencontres d'affaires et au rayonnement du pôle sud-francilien. La convention de financement sera, elle aussi, renouvelée. Elle offre la possibilité à des jeunes entreprises innovantes de rencontrer des investisseurs.

• **Jeunes entreprises innovantes, si vous souhaitez déposer une candidature pour participer, le 7 février prochain, à la convention de financement à l'occasion de Techinnov, contactez Finance & technologie (Aurélié Hard) au 01.64.86.58.38.**  
• [www.techinnov-orly.com](http://www.techinnov-orly.com)

## La réussite n'a pas de frontières

Le comité Richelieu publie un recueil rassemblant 25 parcours de créateurs d'entreprise nés hors de France. Maroc, Inde, Gabon, Iran, Roumanie... Ces entrepreneurs d'origine étrangère ont créé à ce jour plus de 400 emplois en France. Ils démontrent que la création d'entreprise peut être un formidable vecteur d'intégration. Plus encore, leur origine étrangère a été pour la plupart d'entre eux un atout déterminant pour réussir à la tête d'une PME innovante.

• **Rens. Anne Longhini au 01.45.23.09.39.**

# L'international ne s'improvise pas

*Si l'idée de développer son activité à l'export peut paraître séduisante, elle nécessite tout de même de prendre quelques précautions avant de se lancer dans l'aventure.*

Exception faite des commerces et des sociétés de services de grande proximité, le développement des entreprises passe ou passera par l'export. Certaines ont une dimension internationale dès leur création. C'est le cas des sociétés de haute technologie, des sciences du vivant ou des technologies de l'information dont l'existence repose souvent sur des travaux de recherche et de développement issus de collaborations mondiales. Mais, pour d'autres, l'internationalisation de leur activité constitue le plus souvent une étape stratégique de leur développement. « Il s'agit fréquemment pour elles de trouver de nouveaux relais de croissance, soit parce que le marché français leur paraît saturé, soit parce qu'elles estiment qu'il n'est pas suffisamment vaste pour leur assurer de bonnes conditions de développement », explique Laurent Ham, en charge de l'Essonne à la Direction régionale du commerce extérieur.



**Suite au succès du 1<sup>er</sup> forum de l'international l'an dernier, la CCI Essonne renouvelle l'opération cette année, le 22 novembre prochain.**

Mais exporter est un développement parfois semé d'embûches. Notamment pour les entreprises de taille modeste qui ne sont pas naturellement structurées pour cette activité. Faut de pouvoir compter sur du personnel dédié c'est en général les dirigeants eux-mêmes qui s'en chargent dans les PME. Une solution qui n'a pas que des avantages comme en témoigne Pascal Painçon, PDG de PMER (retrofit\* de commande numérique sur

machines-outils, Guibeville). « La difficulté est pour moi de dégager du temps pour m'en occuper. Il y a toujours plus urgent à faire », regrette-t-il.

### Il faut élaborer une vraie stratégie

Sans compter que l'export constitue un investissement financier important. Et s'il existe évidemment des aides financières, elles ne suffisent pas à garantir le succès d'une

démarche internationale. « La plupart des déceptions proviennent du manque de préparation des entreprises », assure Marianne Sasserant, responsable du service des relations internationales de la CCIE, qui insiste sur la nécessité d'élaborer une véritable stratégie, adaptée à la capacité de l'entreprise. Comme a fini par le faire la société Centaure Métrix (appareils de mesure de locomotion, Evry). « Au début notre démarche n'était pas très structurée. Nous nous sommes développés grâce à nos relations personnelles. Mais nous avons décidé de faire désormais des efforts notamment dans notre approche des marchés belge et espagnol en nous faisant épauler par la CCI », précise Eric Barrey son directeur R&D.

■ **En partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne**

\* Remplacement d'éléments fondamentaux d'une machine par d'autres éléments compatibles et plus modernes.