

fiche
rhématique 137

24 septembre 2009



Travailler avec des entrepreneurs étrangers ?

Une gageure pour beaucoup d'entrepreneurs pendant de nombreuses années. Aujourd'hui, au vu des retours d'expériences positives, ils sont de plus en plus à sauter le pas.

Normandie Développement

Normandie Développement accompagne les entreprises normandes dans leur recherche de partenariat avec des investisseurs étrangers. « Notre objectif est de faire émerger l'offre normande et de sécuriser les entrepreneurs normands et étrangers », explique Laurent Manière, délégué de Normandie Développement.

Les profils sont choisis en fonction des attentes : industrielle, financière, technologique, commerciale, scientifique.

« Nous accompagnons les partenaires dans les négociations au cours de rendez-vous personnalisés et garantissons la sécurité des données et des échanges. »

Normandie développement assure également le montage et le suivi du projet.

Investissement étranger : une opportunité stratégique

Le secret d'un rapprochement réussi avec une entreprise étrangère repose sur des intérêts réciproques.

« Le projet doit avoir du sens et ne pas reposer sur de seules motivations financières », explique Chantal de Turckheim, vice-présidente de Technibureau, une entreprise de Seine-Maritime rachetée par un entrepreneur américain en 2008. Un exemple parmi les multiples reprises réalisées, par les investisseurs étrangers. Ces derniers ont permis de maintenir 63 361 emplois, en France, entre 2000 et 2008. Outre le rachat, le rapprochement avec une entreprise étrangère peut prendre la forme d'une alliance, de co-entreprise (joint-venture), ou d'une collaboration. La forme dépend des objectifs de chacune des deux parties : partager des fichiers clients, intégrer un nouveau réseau, apprendre de nouvelles techniques ou apporter des fonds. « Beaucoup d'entrepreneurs locaux restent cependant frileux. Ils associent

de manière générale la mondialisation à la délocalisation et à la perte d'emploi et de compétitivité, analyse Eric Wirth, directeur associé de pôle Ouest & Partners, cabinet conseil en cession et reprise d'entreprise. Ils craignent le pillage de leur savoir-faire, de clients, de subventions et pour finir la perte totale de contrôle de l'entreprise. » Le risque est effectivement à prendre en considération. « Il ne faut effectivement rien laisser au hasard, témoigne Christophe Billon, président de Techval, une entreprise de recyclage des déchets dont le chiffre d'affaires est issu à 50 % de l'export. Tout doit être concrétisé par un document juridique et

il faut impérativement faire appel à un traducteur agréé en la matière, car tous les termes d'un contrat sont importants. » Question sécurisation des entreprises, Normandie Développement propose un service d'accompagnement complet (lire encadré) pour faire du rapprochement avec des entrepreneurs étrangers, une réelle opportunité stratégique. Un choix qui séduit d'ailleurs un nombre croissant de chefs d'entreprise, car en 2008, l'investissement étranger a progressé de 54 % en Normandie, plaçant la région en 4^e position du classement national.

Chantal de Turckheim,
Vice-présidente de Technibureau



Eric Wirth,
Directeur associé de pôle Ouest & Partners



Christophe Billon,
Président de Techval



Laurent Manière,
Délégué de Normandie Développement



CONNEXIONS

► **Chantal de Turckheim**

Vice-présidente de Technibureau
Tél. : 06 85 80 65 19
Mél : chantal.deturckheim@technibureau.net
Site : www.technibureau.com

► **Eric Wirth**

Directeur associé de pôle Ouest & Partners
Tél. : 06 30 04 16 07
Mél : eric.wirth@poleouest-partners.com
Site : www.poleouest-partners.com

► **Christophe Billon**

Président de Techval
Tél. : 06 98 05 99 12
Mél : techval@techval.fr
Site : www.techval.fr

► **Laurent Manière**

Délégué de Normandie Développement
Tél. : 02 35 03 06 04
Mél : lmaniere@normandydev.com
Site : www.normandydev.com