

# CRÉDIT INTERNATIONAL

# AGRICOLE

**P.2 L'ESPAGNE VERS  
UNE SORTIE DE CRISE ?**

**P.3 PAYS SCANDINAVES :  
RISQUES ET ENJEUX**

**P.4 CAM Négoce  
AVANT TOUT,  
MAÎTRISER LES RISQUES !**

**FICHE L'AFFACTURAGE EXPORT**

**POINT  
DE VUE**

## La « génération Erasmus » à l'assaut (sans complexe) de l'international

**P**our trouver de la croissance aujourd'hui, il faut bâtir une stratégie internationale et faire de la planète son terrain de prédilection. Un défi insurmontable pour les entreprises de taille moyenne et les jeunes entrepreneurs ?

Pas si sûr. La nouvelle génération de dirigeants de société ne ressemble pas à la précédente. Avec l'émergence d'internet, des nouveaux moyens de communication technologiques, des nouveaux modes d'éducation, beaucoup plus tournés vers l'apprentissage de cultures et de langues étrangères, ces entrepreneurs ne voient plus le monde avec le même œil. Pour eux, la notion d'espace n'est plus la même. Elle ne constitue plus un obstacle à franchir ou une nouvelle contrée à conquérir mais un marché comme un autre qu'il faudra emporter grâce à la pertinence de ses services proposés, de la qualité des produits. Il faut dire qu'en abordant leur vie professionnelle, ces jeunes entrepreneurs ont passé quasiment la moitié de leur vie à l'étranger avec leurs écoles et qu'ils parlent couramment plusieurs langues quand leurs parents avaient du mal avec l'anglais.

Les exemples de « frenchies » ayant réussi à l'international ne manquent pas. Certains d'entre eux ont même tellement bien mené leur barque qu'ils ont fait exploser les compteurs et se sont offert le luxe de s'introduire en Bourse. C'est le cas récemment du jeune patron de Criteo, le spécialiste de la publicité sur Internet qui, très vite, s'est rendu compte qu'il fallait développer son business à l'international. Jean-Baptiste Rudelle, ancien de Supélec, a ainsi ouvert un bureau à New York presque en même temps que celui de Paris. Il a toujours pensé « worldwide » et surtout local, adaptant la stratégie de chacune de ses antennes commerciales à son pays d'origine. Résultat : il vient d'entrer en fanfare au Nasdaq de New York.

Sans forcément atteindre de telles proportions, la grande chance des nouveaux entrepreneurs réside dans cette culture du « no limit », du « je suis partout » mais pour la bonne cause cette fois, dans la mesure où traiter un contrat à Kuala Lumpur ou Johannesburg n'est pas plus compliqué techniquement qu'à Asnières. Et c'est bel et bien avec cette volonté d'aller toujours plus loin que les entreprises nationales auront la possibilité de surmonter les difficultés actuelles. Les statistiques sont là pour en témoigner. Les très grandes sociétés françaises, comme les plus petites exportent aujourd'hui en moyenne plus de 50 % de leur chiffre d'affaires. Et leurs dirigeants sont unanimes : ils n'auraient jamais pu dégager de tels résultats s'ils n'avaient pas concentré leurs efforts vers l'export. La question ne se pose d'ailleurs plus, pas plus que celle de multiplier au maximum les zones géographiques afin de pouvoir jouer sur les différents cycles des unes et des autres. En revanche, demeure celle de la façon d'aborder ces marchés. Et c'est là où la culture mondiale des nouveaux entrepreneurs a de bonnes chances de faire la différence. Un atout majeur qu'ils ne doivent pas sous-estimer à l'heure où l'opinion publique broie du noir sur son tissu industriel et fait un sérieux complexe d'infériorité par rapport à certains de nos voisins européens. Reste à ne pas se tromper de partenaire local ni de timing. Mais ça, c'est une autre affaire.

« La notion d'espace  
ne constitue plus  
un obstacle. »

**Pascale Besses-Boumar**

Directrice adjointe de la rédaction  
de Wansquare.com (*Le Figaro*)



# L'Espagne vers une sortie de crise ?

La crise économique a durement touché l'Espagne qui, en sus des problématiques externes, a dû faire face à une crise endémique touchant les fondamentaux de son système économique interne. Ce système était en grande partie basé sur un secteur tentaculaire : le secteur de l'immobilier. Nul ne peut à ce jour dire avec exactitude quelle était la part réelle de la construction dans le PIB espagnol dans les années 2000 mais tout le monde s'accorde à dire que la dépendance des acteurs économiques à ce secteur était bien trop forte pour ne pas générer des déséquilibres importants lors d'un retournement économique d'envergure ; retournement qui est intervenu en 2008.

Il convient de rappeler qu'à cette époque en Espagne se construisaient plus de 700 000 logements par an. La bulle spéculative en découlant a finalement explosé avec la crise financière. C'est ainsi que l'on a pu parler en 2008 des « subprimes » espagnols avec des conséquences désastreuses sur l'emploi et sur le système bancaire. L'expansion de la construction avait été largement financée par le système financier espagnol et plus particulièrement par les Caisses d'Épargne.

La prime de risque sur la dette souveraine espagnole a dépassé le 20/07/2012 les 610 points de base. C'est ce jour-là que l'Eurogroupe a décidé le sauvetage du secteur bancaire espagnol qui accumulait dans ses bilans les conséquences de la crise immobilière. Les réformes de fonds ont commencé à ce moment avec la mise en place d'une ligne de crédit de 100 milliards d'euros pour renflouer le secteur bancaire, la création d'une « bad bank », la mise en place de toute une série de mesures d'austérité. À ce jour, au niveau financier, ces mesures ont porté leurs fruits puisque la prime de risque est descendue à 202 points de base.

Est-ce à dire que l'économie espagnole va mieux ?

On peut le penser au regard de l'existant et des prévisions disponibles. Le 3<sup>e</sup> trimestre 2013 a fini sur un PIB légèrement positif. Les prévisions sur la croissance du PIB en 2014 sont bonnes (1 % pour le gouvernement espagnol, 0,6 % pour le FMI).

Cette situation en amélioration a même fait dire dernièrement à Jean Claude TRICHET « qu'il est raisonnable de penser que l'Espagne va devenir le centre essentiel de production de produits industriels milieu de gamme de l'Europe » (sic).

Pour autant, il faut aller plus loin pour sortir l'Espagne de la queue du peloton européen en termes d'emplois. Les acteurs économiques en ont pris conscience. Le secteur bancaire largement rationalisé, avec la disparition des Caisses d'Épargne, s'est mis en ordre de marche. Les principales banques ont annoncé leur volonté de financer les cycles d'exploita-

tion et les investissements des PME-PMI, véritables moteurs de l'économie. Cette volonté est appuyée par les pouvoirs publics qui vont, en 2014, mettre à disposition des PME-PMI près de 16 milliards d'euros de financement à travers l'ICO (Instituto de Crédito Oficial). Cela va permettre aux entreprises de consolider l'aventure de l'international que nombre d'entre elles ont déjà entreprise.

Les Investissements directs étrangers (IDE) sont, également, à prendre en compte dans ce renouveau. Ils sont en forte hausse, attirés par un marché du travail beaucoup plus compétitif. Ces IDE apportent des liquidités productrices et donc génératrices, à un moment ou un autre, d'emplois. Dans ces IDE, la France n'est pas en reste. Les liens franco-espagnols sont très forts et ancrés dans une longue tradition d'échanges sociaux, culturels et bien sûr commerciaux. La France est le premier partenaire économique de l'Espagne avec des échanges commerciaux se montant à plus de 60 milliards d'euros par an. La France est le 2<sup>e</sup> fournisseur de l'Espagne (représentant ainsi 11 % des importations espagnoles) et son premier client (représentant ainsi 17,6 % des exportations espagnoles).

Tout cela fait du marché espagnol un marché très attractif pour les entrepreneurs français et nombre de secteurs, ayant pris le relais de la construction dans l'économie espagnole, intéressent de près les entreprises françaises. Les principaux sont le tourisme (10 % du PIB et 11 % de la population active), l'agroalimentaire, l'aéronautique, la construction automobile et ses secteurs connexes, la biotechnologie et l'industrie pharmaceutique.

Le groupe Crédit Agricole a une présence significative en Espagne avec les entités suivantes : CA CIB (grands corporates), BANQUE PRIVÉE, AMUNDI (gestion de fonds), CRÉDIT AGRICOLE LEASING et FACTORING, BANKOA CRÉDIT AGRICOLE (banque de détail appartenant à la CRCA PYRÉNÉES GASCOGNE couvrant les communautés autonomes du Pays basque, de la Navarre et de la Rioja).

Dans ce dispositif, la délégation Espagne accompagne les PME-PMI et ETI clientes du groupe Crédit Agricole et traite l'ensemble des besoins bancaires et non bancaires de ces sociétés. La délégation s'appuie pour ce faire sur les entités du groupe Crédit Agricole en Espagne, sur des relais institutionnels français comme UBIFRANCE, l'AFII (Agence française pour les investissements internationaux) et sur la collaboration des partenaires bancaires locaux.

## À SAVOIR

La grande majorité des contrats bancaires se signe devant Notaire.

Les taux variables sont largement utilisés quelle que soit la durée du financement.

La matinée en Espagne est longue : 9h à 14h.

## CHIFFRES CLÉS

**POPULATION**  
47 190 493

**PIB PAR HABITANT**  
23 000 EUROS

**SUPERFICIE**  
505 896 KM<sup>2</sup>

Jean-Jacques Laragnou  
Délégué Espagne - Groupe Crédit Agricole

## ÉCONOMIE Pays scandinaves : risques et enjeux

Les économies scandinaves sont souvent l'objet d'admiration, et pour cause : des comptes publics équilibrés, un niveau de richesses par tête élevé, un cadre institutionnel solide et un taux de chômage relativement faible sont autant d'atouts enviables. Tous ces points positifs sont reflétés dans des notations de rating maximales et des perspectives de croissance encourageantes. Néanmoins, les pays scandinaves font face à des défis importants. En tant que petites économies ouvertes elles sont toutes plus ou moins vulnérables aux risques d'intensification de la crise en zone euro et de ralentissement de la croissance mondiale. En Norvège, la forte dépendance au pétrole constitue un facteur de risque spécifique, non seulement pour les effets directs qu'un effondrement éventuel des cours pourrait avoir sur l'économie mais aussi, indirectement, pour l'impact négatif que cette dépendance exerce sur la compétitivité et la productivité dans les secteurs traditionnels, hors activités pétrolières. Les perspectives de croissance du Danemark sont liées à la reprise, au demeurant atone, de la zone euro, en raison de la forte dépendance des exportations danoises à la demande en provenance de cette zone. L'endettement des ménages pèse fortement sur la demande domestique danoise. À 265 % du revenu disponible, il est le plus élevé des pays scandinaves. En Suède, comme au Danemark, un secteur bancaire prépondérant et fortement dépendant du financement auprès des marchés de capitaux fait craindre une vulnérabilité accrue aux conditions financières globales.

### Le secteur immobilier constitue une source majeure d'inquiétude

Les risques relatifs à l'existence possible d'une bulle dans le secteur immobilier sont dominants dans plusieurs pays du Nord et particulièrement prononcés en Norvège et en Suède. Ces risques sont eux-mêmes étroitement liés à la forte croissance du crédit hypothécaire et à l'endettement excessif des ménages. L'économie danoise continue de porter les stigmates de l'éclatement de la bulle immobilière en 2007-2008. Après un rebond en 2010-2011 aidé par des mesures expansionnistes, l'activité danoise s'est à nouveau contractée en 2012 et n'a connu qu'une très faible progression en 2013 (de 0,4 %).

De tous les pays scandinaves, c'est de loin la Norvège qui enregistre la plus forte hausse des prix du marché de l'immobilier particulier au cours des deux dernières décennies, si bien qu'après une correction relativement modérée en 2008, le niveau actuel des prix des maisons y excède d'environ 24 % le plus haut d'avant la crise. Les prix ont d'ores et déjà commencé à baisser depuis mi-2013, mais une correction supplémentaire semble probable. En Suède les prix du marché de l'immobilier particulier, en

hausse de 30 % sur les six dernières années, ont connu une progression quasi ininterrompue et sans modération en vue à court terme. En effet, la Suède n'a pas connu de phase de désendettement des ménages comme d'autres pays européens : la dette des ménages en pourcentage du revenu disponible est proche de 170 %, en hausse par rapport au niveau d'avant la crise financière et nettement supérieure au pic de 135 % connu lors de la crise des années 1990.

### L'endettement des ménages complique la conduite de la politique monétaire

L'endettement significatif des ménages, lié aux développements sur le marché immobilier, représente un casse-tête pour les banques centrales des deux pays. La Riksbank et, dans une certaine mesure, la Norges Bank sont toutes les deux confrontées au dilemme qui consiste à vouloir soutenir l'activité réelle dans un contexte d'inflation faible (proche de 0 %, voire légèrement négative en Suède, et inférieure à la cible en Norvège) tout en prenant en compte les risques sur la stabilité financière. C'est au moyen d'une régulation plus stricte et de mesures macro-prudentielles que les autorités de supervision s'emploient à juguler l'endettement des ménages, afin de permettre à la politique monétaire de rester aussi expansionniste que possible pour atteindre la cible d'inflation (premières hausses de taux directeurs attendues pas avant mi-2015). Le dernier acte de la Riksbank de fin 2013, associant baisse du taux directeur et relèvement du seuil plancher pour la pondération des expositions aux prêts hypothécaires (de 15 % à 25 %), est l'exemple parfait de cette stratégie. Le régulateur norvégien a également introduit des règles strictes en matière de ratio de prêt sur valeur des maisons ainsi que, plus récemment, un coussin contra-cyclique de 1 % des actifs bancaires à mettre en place jusqu'à mi-2015.

Pour résumer, l'endettement privé et l'existence potentielle d'une bulle immobilière demeurent les principales sources de déséquilibre dans les économies scandinaves. La croissance de crédit aux ménages a d'ores et déjà ralenti en Suède, mais reste relativement élevée, et aucun signe de modération n'est visible en Norvège. Le principal risque est une hausse des taux hypothécaires ou du taux de chômage. En dépit d'une richesse et d'une épargne élevées, la nature peu liquide des actifs des ménages crée le doute sur leur capacité d'honorer les services de la dette, avec des répercussions potentiellement négatives sur la consommation mais aussi sur le secteur bancaire, et, *in fine*, sur les finances publiques actuellement saines.

Slavena Nazarova,  
Études économiques Groupe  
Groupe Crédit Agricole

## RENCONTRE CAM Négoce

# Avant tout, maîtriser les risques !

Créée en 1919, par le grand-père et l'arrière-grand-père de l'actuel président, la Compagnie Algérienne de Meunerie s'est transformée au fil des évolutions politiques tout en conservant sa vocation d'origine : le négoce international de céréales. À l'origine, son champ d'intervention se limitait à l'Afrique du Nord (collecte en Algérie, revente en Tunisie et au Maroc). Aujourd'hui, la société, devenue CAM Négoce, intervient à une échelle plus vaste. Et ce métier de négociant est devenu, avant tout, un métier de gestion des risques. Explications de son président, Alain Solal.



### Pourquoi insistez-vous sur la nécessaire maîtrise des risques et quels sont-ils ?

**Alain Solal, président.** Il y a d'abord ce que tout le monde connaît, la volatilité des cours des céréales depuis dix ans.

Ensuite, le risque politique. Nous intervenons dans des pays où le droit peut évoluer. Les taxes à l'importation et autres dispositifs peuvent changer du jour au lendemain, ce qui va modifier le coût des céréales importées pour nos clients finaux.

Il y a aussi le risque de contrepartie : il y a 30 ans, le commerce des céréales était un commerce d'État. C'était contraignant, mais tout le monde était certain d'être payé. Il n'en va plus de même aujourd'hui, où des sociétés privées locales ont des surfaces financières qui doivent être suivies très attentivement, ainsi que leurs engagements.

Le risque financier peut également être important s'il n'est pas maîtrisé. Lorsque nous chargeons un navire de céréales, la marchandise est payée au fournisseur à l'embarquement, et il est indispensable que le paiement de cette cargaison par notre client soit reçu avant l'arrivée du navire à son port de débarquement, afin d'éviter d'avoir à faire attendre le navire (15 à 30 000 \$/jour). Il est en effet difficile d'imaginer

de laisser décharger une marchandise sans en avoir reçu le règlement, une cargaison de céréales de 25 à 30 000 t. représentant une valeur de 8 à 13 millions de \$ selon la céréale.

### Comment vous prémunissez-vous contre ces risques ?

**A.S.** Une caractéristique du marché des céréales est qu'elles sont produites pour beaucoup par des pays « riches » et fiables : Canada, États-Unis, Union européenne, et ces produits sont vendus le plus souvent à des pays émergents ou en en développement.

Nous avons donc surtout besoin d'être sûrs de nos clients. Notre expérience presque centenaire, nos relations locales et notre réputation nous aident considérablement. Nous connaissons ceux qui honorent leurs engagements, leur historique, leurs banques et leur réputation dans les milieux des affaires locaux.

Ces risques étant parfaitement maîtrisés, se pose la question de la bonne exécution bancaire des opérations. Nous nous appuyons ainsi sur les compétences de banques leader, et en particulier sur le Crédit Agricole Ile-de-France, qui sait comprendre le métier et jouit de fortes relations avec les banques dans les pays de destination.

## CHIFFRES CLÉS

CA 2013  
360 M €

IMPLANTATIONS  
PARIS ET BUREAUX  
À NEW YORK ET ALGER

EFFECTIFS : 16

### Sur quoi porte son intervention ?

**A.S.** Sur plusieurs plans :

- le montage du financement de l'opération, incluant la mise en place de cautions de bonne exécution et les couvertures de change ;
- le suivi de la réception du crédit documentaire ;
- l'examen des documents requis pour négocier ces crédits documentaires : ceci doit être précis et rapide ;
- la présentation de ces documents à la banque correspondante.

Le Crédit Agricole IdF s'est montré efficace dans ce domaine.

### Comment voyez-vous votre développement futur ?

**A.S.** Il devrait se faire par 2 axes : un redéveloppement de nos activités au Moyen-Orient et, dans les pays que nous couvrons déjà, l'élargissement de la gamme de produits traités.

CRÉDIT AGRICOLE INTERNATIONAL

**CRÉDIT AGRICOLE INTERNATIONAL** est édité trimestriellement par le GIE GECAM - Fédération nationale du Crédit Agricole, 48 rue La Boétie, 75008 Paris, tél. 01 49 53 44 05  
**Directeur de la publication** Bertrand Corbeau  
**Rédacteur en chef** Jean Salati  
**Comité éditorial** C. Dupont, CR Aquitaine; C. Eydoux, CA CIB; A. Hemery, CR du Finistère; M. Jacquet-Lagrez, CA.sa; C. Planque, CR Nord de France; N. Renaut, CA.sa; P. Staehly, CR Alsace Vosges; J. Tual, CA Corporate & Investment Bank  
**Réalisation et direction technique** Paragramme  
**Impression** I & D - Dépôt légal: mars 2014  
**Abonnements** Caisses régionales de Crédit Agricole.

## L'affacturage export, une offre à forte valeur ajoutée pour le développement des entreprises à l'international

Avec 38,6 Md€ de créances prises en charge par les factors français en 2013, l'affacturage export enregistre une croissance de près de 15 % par rapport à 2012. Une croissance à deux chiffres qui s'explique par la valeur ajoutée qu'apporte l'affacturage aux entreprises à la recherche d'un accompagnement pour développer leur activité à l'international.

### L'AFFACTURAGE EXPORT : UNE CROISSANCE À DEUX CHIFFRES

L'affacturage export offre une solution globale aux entreprises : financement, couverture du risque client ainsi que la gestion administrative et comptable. Pour profiter de ces avantages, il suffit aux entreprises de céder au factor les factures émises auprès de leurs clients étrangers.

L'affacturage export connaît aujourd'hui une croissance à deux chiffres, largement supérieure à celle de l'affacturage domestique. Cette tendance peut s'expliquer par le contexte économique actuel où la croissance en France devrait être seulement de 0,6 % en 2014\*, soit une croissance inférieure à d'autres pays européens. De ce fait, de nombreuses entreprises françaises misent sur le développement de leurs exportations comme relais de croissance. De plus, la demande mondiale adressée à la France devrait augmenter de 19 Md€ en 2014 (+3,9 % par rapport à 2013), dont 8 Md€ pour la zone euro (+4 %) tandis que le risque d'impayés devrait être de l'ordre de 2 %\*, ce qui renforcera l'attrait pour l'affacturage export.

### UN PARTENAIRE POUR VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Le business à l'export impose des contraintes supplémentaires aux TPE et PME en comparaison des échanges habituels avec leurs partenaires commerciaux

français. En effet, le développement des activités export implique des prises de risques financiers importantes (prospection, fidélisation, montant des commandes...). Par ailleurs, les entreprises exportatrices se retrouvent soumises aux juridictions étrangères, notamment en matière de délais de paiement, et peuvent rencontrer des difficultés à connaître leurs clients et leur assise financière. La barrière de la langue et le décalage horaire peuvent également représenter des freins dans les procédures de recouvrement de créances.

### CHIFFRES CLÉS

**+ 14,1 %**

C'EST L'ÉVOLUTION DU MONTANT DES CRÉANCES À L'EXPORT ENREGISTRÉ PAR LES FACTORS FRANÇAIS (38,6 MD€) CONTRE 6 % CONCERNANT L'AFFACTURAGE DOMESTIQUE EN 2013 PAR RAPPORT À 2012 (SOURCE ASF).

**32 %**

DES ENTREPRISES FRANÇAISES PENSENT QUE LES RETARDS DE PAIEMENT DE LEURS CLIENTS B2B EXPORT SONT IMPUTABLES À LA COMPLEXITÉ DE LA PROCÉDURE DE PAIEMENT

(SOURCE : BAROMÈTRE ATRADIUS 2013 AUPRÈS D'ENTREPRISES FRANÇAISES SUR LE COMPORTEMENT DE PAIEMENT B2B)

**89 %**

DES DEMANDES DE COUVERTURE CRÉDIT EN AFFACTURAGE EXPORT EN FRANCE CONCERNENT L'UNION EUROPÉENNE (MAJORITAIREMENT L'ALLEMAGNE, LA GRANDE-BRETAGNE, L'ITALIE ET L'ESPAGNE)



Pour faire face à ces obstacles financiers et techniques, l'affacturage export apporte des réponses concrètes aux problématiques des entreprises. En plus du recouvrement des créances dans la langue du pays et suivant les réglementations locales, l'expertise du factor permet d'obtenir une visibilité sur la solvabilité des débiteurs et une analyse du risque des acheteurs étrangers. En choisissant cette solution, les PME, qui manquent souvent de moyens pour développer et gérer leur activité à l'export, peuvent ainsi se focaliser sur leur cœur de métier.

## L'EXPERTISE DE CAL&F EN MATIÈRE D'AFFACTURAGE EXPORT

Leader de l'affacturage en France, et fort de sa présence dans 11 pays, Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F) finance les créances cédées sous 24 h et

propose des dispositifs de relance et de recouvrement adaptés sur plus de 70 pays. Grâce à ses analystes et à sa structure opérationnelle de relance, CAL&F fournit un accompagnement sur mesure aux entreprises qui souhaitent se développer à l'international, quels que soient leur taille ou leur secteur d'activité.

**Eugénie Boucquey**  
*Directeur développement, marketing et communication*  
CAL&F

\*source : EulerHermès

EN  
BREF

### **Signature d'un protocole d'accord avec United Overseas Bank**

Crédit Agricole CIB (CACIB) a signé, le 14 janvier 2014, avec UOB, 2<sup>e</sup> banque de Singapour, un accord de coopération pour accompagner les clients du groupe Crédit Agricole dans 5 pays d'Asie du Sud-Est : Singapour, Malaisie, Thaïlande, Indonésie, Vietnam.

### **Agenda des manifestations à venir (présence délégués)**

• 3 avril, Nantes - Crédit Agricole Atlantique Vendée/  
Club World Trade Center  
Nantes Atlantique, « les

Rencontres Internationales du World Trade Center- Brésil » : délégué Amérique latine ; Altios International.

• 08-10-11 avril - CA Alsace Vosges, Loire Haute-Loire, Centre France, « Journée de l'international - Pays de l'Est + Allemagne, et Espagne, Brésil » : délégués Pays de l'Est, Allemagne - Espagne/Brésil (11 avril) ; Altios International.

• 22 mai, Le Mans - CA Anjou Maine, « Journée de l'international - Maghreb, Italie » : délégués Maghreb, Italie ; Altios International

• 19 juin, Besançon - CA Franche-Comté/CCI, « Journée-

pays - Indonésie, Malaisie, Thaïlande, Vietnam », délégué Asie-Pacifique.

### **Open de l'international**

Bretagne commerce international (BCI - fusion de CCI INT Bretagne et Bretagne International, entité assurant le développement de l'International et dépendant de la région Bretagne) organise son 2<sup>nd</sup> Open de l'international à Brest le 7 juillet 2014 (900 participants en 2013). La quasi-totalité des entreprises clientes sont membres de BCI. Les 4 Caisses régionales bretonnes sont chacune, elles aussi, membres de BCI.

### **Garanties à l'international**

Organisation par la Caisse régionale du Morbihan de deux petits déjeuners Garanties à l'international les 3 et 5 juin à Vannes et Lorient.

