

CONQUÉRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS

Imex & Go : un véritable partenaire

► Jennifer LEGERON

Imex & Go est une jeune société visionnaire qui accompagne les entreprises à se développer sur le plan international dès lors qu'elles ont en main les financements nécessaires. Bien loin de supplanter les manettes des structures institutionnelles et financières, cette société lilloise prend le relais sur un terrain inexploité et complète l'ensemble des actions régionales menées en faveur de l'exportation.

L'idée de traverser les frontières est aujourd'hui sur toutes les lèvres, tant celles des officiels que celles des acteurs publics ou chefs d'entreprise. Et pourtant, la peur prend souvent le pas sur l'envie et freine les plus petits entrepreneurs dans leur élan, quand ce n'est pas la mauvaise santé économique ambiante qui a bon dos. Car exporter ne signifie pas uniquement prendre des risques. Au contraire, conquérir de nouveaux marchés représente souvent une solution à la crise d'après l'ensemble des dirigeants nordistes qui ont osé franchir le pas et qui affichent un bel optimisme pour l'année en cours, malgré quelques dérives en 2012. Le Nord-Pas-de-Calais, 4^e territoire exportateur français derrière l'Île-de-France, la région Rhône-Alpes et la région Midi-Pyrénées, prône cette voie en corrélation avec de nombreux partenaires (Ernst&Young, Coface, Cofacrédit, les différentes CCI, etc.). Mais pour se lancer dans l'aventure transfrontalière, encore faut-il posséder les bons outils, mis à part une liasse de documents et quelques ressources financières. C'est à ce moment-là qu'intervient la société Imex & Go.

Une réelle prise en charge. Cette pépète locale permet aux PME, TPE et ETI d'explorer d'autres horizons en mesurant l'ensemble des risques. "La plupart des entreprises n'osent pas s'exporter car elles ne se sentent pas suffisamment accompagnées malgré la présence d'une multitude d'organismes et de clusters. Je prends donc en charge tout le processus et je pérennise l'activité internationale. Mon objectif est de générer de la valeur

ajoutée et créer des emplois au sein des entreprises. Avant tout, je réfléchis à la meilleure stratégie et j'externalise la 'prestation export' du client comme la logistique, les conditions de paiement, etc. Pour cela, je m'entoure de partenaires qui m'appuient sur les volets juridiques et logistiques. La Coface peut s'intégrer dans l'ingénierie financière du projet au même titre que l'assurance prospection premier pas", explique Linda Granato, la fondatrice. Cette mère de famille fait ainsi fructifier, à travers sa société, ses 20 ans d'expérience sur la scène internationale. "J'ai travaillé pour de grands comptes tels que Accor North America aux Etats-Unis, Veolia environnement en qualité de commerciale pour le Grand-Nord de la France, le groupe Suez en tant que responsable export logistique pour l'Afrique de l'Ouest, le Maghreb, la Russie, le Moyen-Orient, et enfin la société anglaise United Biscuits en tant que responsable logistique sur le marché américain. Entre deux, j'ai repris mes études en master management international à l'IAE de Valenciennes, et tout cela en attendant un enfant", s'enorgueillit-elle. Avec en poche également un MBA Edhec, cette native du Nord-Pas-de-Calais n'a donc pas froid aux yeux. En 2011, elle quitte son poste pour se lancer dans un projet de création d'entreprise sur les terres nordistes. "Il me paraissait évident que les outils que je mettais à disposition des grands comptes pouvaient aussi servir aux plus petites structures. De plus, je connais bien le bassin économique régional", explique la chef d'entreprise, soutenue par Initiatives clé, le Réseau entreprendre et une kyrielle d'organismes.



Linda Granato a créé en début d'année Imex & Go.

D. R.

Membre aussi de l'association e6, elle étoffe ainsi son réseau et fait connaître son entreprise qui propose un "package à tiroirs" à des tarifs très variables, en fonction de son champ d'action.

La valse des exportations et ses complications. Pour l'heure, Linda Granato est seule maîtresse à bord d'Imex & Go mais s'entoure d'un réseau d'agents sur le Moyen-Orient, les Etats-Unis et la Chine. "C'est un risque car les entreprises françaises échangent et s'implantent principalement dans les pays européens. Cependant, j'aime les challenges. Voilà pourquoi je déploie mon offre vers des territoires plus difficiles d'accès, ce qui m'oblige d'ailleurs à faire une veille réglementaire pointue. Mais il ne faut pas oublier les autres pays", précise-t-elle. Si les orientations en termes d'export varient en fonction des domaines d'activité des entreprises, les primo-exportateurs se tournent davantage vers la Belgique (72%). Concernant la région, sur 831 projets "export" identifiés cette année contre 605 l'an dernier (progression de 37%, après deux années de recul), les pays transfrontaliers ressortent en tête du classement, suivis de près par la Russie, la Pologne et le Japon (nouvelle destination dans le top 10 des pays convoités) qui semble, en 2012, avoir attiré bien plus que l'Allemagne. Et pour l'ensemble des entreprises françaises, le rêve amé- ►►►