

FLASH INTERNATIONAL

TEAM FRANCE EXPORT PAYS DE LA LOIRE - JUILLET 2026



**PAROLES
D'EXPORTATEUR**

Jean-Baptiste AUREL
Dirigeant
Woodenha Industries &
Protecflam Industries

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Flash International - Juillet 2026
Team France Export Pays de la Loire

Présentation succincte de l'entreprise

Woodenha & Protecflam sont deux PME dont la spécialité est l'amélioration de la performance des matériaux vis-à-vis du feu. Elles offrent aussi bien des prestations de spécialité que des produits manufacturés de manière spécifique pour les secteurs de la construction, l'aménagement, l'événementiel et le spectacle, mais aussi les transports maritimes civils ou militaires, ferroviaires ou aéronautiques. La raison d'être de la société est d'augmenter le niveau de sécurité passive contre l'incendie des ouvrages.

Votre activité internationale : part d'activité à l'export ? Depuis combien de temps ? Implantation ?

Notre activité à l'export représente de 20 à 30% selon les années et les chantiers. Elle se concentre autour de prestations d'ignifugation et de vente de produits ignifuges et de panneaux acoustiques décoratifs en bois massifs. Les zones d'export sont européennes bien que les produits manufacturés de nos clients présentent suffisamment de spécificités techniques et de valeur ajoutée pour être ensuite réexportés vers de nombreuses zones de chalandise.

Le développement de l'activité export s'est amorcé de manière significative il y a moins de dix ans.

Pourquoi avez-vous décidé d'exporter ?

La volonté d'exporter s'est faite au grès des rencontres et de l'augmentation de la notoriété des sociétés. C'est un moyen de développement organique et de sécurisation du CA.

Quels ont été les leviers facilitants pour votre démarche export ?

Les leviers facilitant l'export sont les savoir-faire dont les applications sont transnationales et les méthodes de justification de la performance au feu articulées autour de zones de chalandise européennes ou internationales.

Cet essor a également été soutenu par un fort tropisme international, des compétences linguistiques diversifiées et une culture familiale binationale.

Quelles sont vos bonnes pratiques que vous aimeriez partager à des chefs d'entreprises qui souhaitent se développer à l'export ?

Connaître ses interlocuteurs et savoir installer un niveau de confiance fort.

Aspirer à imposer un niveau de dépendance technique ou d'excellence qui fidélisent fortement le client.

Être innovant et continuer à innover.

Appréhender la propriété intellectuelle en amont : NDA, marques, brevets.

Élaborer des contrats et des CVG adaptés à la zone export au mode de mise sur le marché.

Maîtriser ses risques juridiques et financiers.

Quels sont les écueils à éviter ?

La précipitation. L'export se construit, se fidélise, s'alimente des besoins de son marché. Il faut rester collé au besoin de son client et tenter de les satisfaire si ce n'est de les anticiper.

La sécurisation du paiement et la vigilance de la solvabilité.

Une anecdote ou une fierté à partager ?

Les activités avec l'étranger ne se limitent pas à l'export. L'import et le transfert de technologie sont également sujets de risques et d'adaptations culturelles, financières et juridiques.

Les débuts de la société ont commencé avec l'importation d'une technologie américaine dont les ventes devaient se concentrer dans la participation à la fabrication de parquet pour des resorts de luxe.

La crise des subprimes a notamment rebattu les cartes de l'immobilier, des taux de change et ont sonné le glas de presque 100% du business plan. La couverture dollar prise pour sécuriser les achats américains devenus inutiles a permis une vente avec plus-value ayant permis de développer la deuxième activité qui aurait dû être secondaire alors qu'elle est devenue l'essence même de l'existence de la société.

POUR ALLER PLUS LOIN

Votre conseiller international Team France Export, en proximité, est votre interlocuteur privilégié pour discuter de vos projets de développement international, vous conseiller et travailler sur la priorisation de vos marchés ainsi que le plan d'actions export associé en lien avec les experts marchés Business France des pays ciblés. C'est aussi votre conseiller international qui vous orientera vers les dispositifs d'appui de la Région Pays de la Loire et Bpifrance.

📧 Votre conseiller : tfe@paysdelaloire.cci.fr

🌐 Site internet : [Team France Export Pays de la Loire](#) | [Linkedin Team France Export Pays de la Loire](#)

🔍 [Mon assistant Export](#), solution IA développée par la Région Pays de la Loire pour vous aider dans vos recherches.