Vidéo - Osez la démondialisation ! Osez la France !

Le 13-06-2016

Télécharger ou imprimer au format PDF

Rassemblement pour la démondialisation

En 2017 avec Jacques NIKONOFF

OSEZ LA DEMONDIALISATION !

OSEZ LA FRANCE !

Le MEDEF lance, à partir du 13 juin 2016, les « *Matinales de la mondialisation* ». Le thème général est « *Osez la mondialisation : entreprises, comment vous financer à l'international ?* ».

Candidat du Rassemblement pour la démondialisation à l'élection présidentielle, je vous réponds :

OSEZ LA DÉMONDIALISATION !

OSEZ LA FRANCE !

La France, bien évidemment, ne doit pas perdre la guerre commerciale et ne peut accepter de consommer plus qu'elle ne produit. Ce serait aliéner notre souveraineté et accumuler un déficit bien plus grave que le déficit des finances publiques. La France doit donc poursuivre ses efforts d'exportations.

Mais la France ne doit pas non plus gagner cette guerre commerciale. Car plus cette guerre fait rage, plus elle dégrade l'environnement, plus elle met en concurrence les peuples et les États (et pas simplement les entreprises), plus elle alimente le chômage et la précarité.

IL FAUT DECLARER LA PAIX COMMERCIALE, IL FAUT DEMONDIALISER !

Démondialiser, c'est notamment concentrer l'effort principal sur le marché national, dans le pays qui sera bientôt le plus peuplé de l'Union européenne. Pour y parvenir, **trois mesures sont à prendre :**

- **Relocaliser en France les productions délocalisées**. Résultat : création d'emplois en France, diminution des nuisances causées à l'environnement. Pour compenser la perte de ces emplois dans les pays d'accueil, signature avec eux d'un accord bilatéral d'équilibre de la balance des paiements.

- **Mener une politique de substitution aux importations**. Mettre des barrières douanières sur les produits et services importés que nous pourrions produire nous-mêmes.

- **« *Fabriquer* » des clients**. Le problème principal dont souffrent les entreprises est le manque de clients. Chefs d'entreprises, ne vous laissez pas abuser par les incompétents qui vous parlent de coût du travail ou de rigidité du Code du travail ! Ce ne sont que des prétextes ! Pour fabriquer des clients, il faut augmenter les salaires et éliminer progressivement les emplois précaires. Ce n'est possible qu'à la condition de prendre des mesures protectionnistes ciblées. Elles permettront aux entreprises de regagner des parts sur le marché national et ainsi de supporter ces hausses de salaires, et d'éviter que cette augmentation du pouvoir d'achat serve à gonfler les importations.

Plus généralement, il est nécessaire de :

- **Sortir de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)** et négocier un tissu serré d'accords commerciaux bilatéraux fondés sur le principe de l'équilibre de la balance des paiements : je t'achète et te vends autant que tu m'achètes et me vends.

- **Sortir de l'euro** pour retrouver notre souveraineté monétaire en réintégrant la Banque de France dans le périmètre des pouvoirs publics. Avec la nationalisation des banques et institutions financières, le système financier pourra revenir à ses fonctions d'origine : financer l'économie réelle.

- **Sortir de l'Union européenne** pour redevenir libres, mettre un terme aux politiques économiques et sociales suicidaires menées par ce système oligarchique.

Pour me contacter :

http://www.nikonoff2017.fr/

nikonoff2017 – BP 91 – 06504 Menton

Les matinales de la MONDIALISATION

OSEZ LA MONDIALISATION : entreprises, comment vous financer à l'International ?

13 juin 2016 - 9h-11h30
Accueil à partir de 8h30

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pierre Gattaz, président du MEDEF

Alain Bentéjac, président du Comité national des conseillers du commerce exterieur de la France (CNCEFF)

LES BESOINS DE L'ENTREPRISE FRANÇAISE

« Quelle capacité de financement pour les entreprises exportatrices ? »

Partir à l'international requiert des ressources financières, tant en haut de bilan qu'en bas de bilan. Comment identifier les solutions disponibles pour les acquérir à temps ? Comment les mettre en œuvre ?

- **Gilbert Canaméras**, président de Finance et Risque Conseil
- **Alain Renck**, directeur, chargé de mission d'Export, Bpifrance
- **Frédéric Sanchez**, président de Fives
- **Régis Toussaint**, président directeur général de Cofrépêche

LES BESOINS DU CLIENT DE L'ENTREPRISE FRANÇAISE

« Un monde qui change – Ce qui se passe ailleurs »

Gagner un contrat d'exportation en prenant l'initiative d'offrir une solution de financement à mon client. Investir en protégeant mon actif de risques politiques... Comment bien utiliser les solutions d'assurance et de financement qui existent pour me développer à l'international ? Certaines nous manquent-elles en France ?

- **Henri d'Ambrières**, président d'HDA Conseil
- **Olivier Picard**, président d'Ellipse Projects
- **Anne Crépin**, Deputy Head of Export Credit, SFIL
- **Olivier Paul**, Global Head of Trade and Banking Flow, BNP Paribas

CONCLUSION

Marie-Ange Debon, présidente de la commission Internationalisation et Exportation du MEDEF
Thomas Courbe, directeur général adjoint, direction générale du Trésor

Animatrice : **Christine Gilguy**, rédactrice en chef, Le Moci

MEDEF — MEDEF INTERNATIONAL — COMITÉ FRANCE CHINE 法中委员会 — Stratexio

En partenariat avec : LE MOCI

Opens in a new window Opens in a new window

- Se connecter ou s'inscrire pour poster un commentaire