

Quelles aides à l'export pour les entrepreneurs ?

Paris, le 20 avril 2015

Créer son entreprise est déjà une aventure, mais s'ouvrir à de nouveaux marchés à l'international en est une autre. Les entrepreneurs doivent être conseillés avant d'entreprendre cette démarche.

Dans le cadre d'un petit-déjeuner thématique organisé en collaboration avec **Deloitte**, CroissancePlus a réuni ses entrepreneurs pour identifier les questions à se poser quand on veut ouvrir son business à l'international et pour découvrir les aides à l'export.

Les chefs d'entreprise ont pu bénéficier des conseils de **Gabriel Attias**, qui accompagne les entreprises dans leurs projets d'implantation à l'étranger au sein du cabinet Deloitte.

Il a déroulé les 10 étapes à suivre pour réussir son développement à l'international, illustrées de plusieurs conseils : « *Ayez de la conviction, de l'enthousiasme et de la motivation ainsi qu'un plan rationnel : ce sont les clés de la réussite* ».

Gabriel Attias a également insisté sur le fossé culturel qui peut exister avec le pays d'accueil : « *Soyez vigilants avec vos interlocuteurs locaux et embauchez un français qui vit sur place. On croit parfois qu'il suffit de transposer nos méthodes là-bas, mais ce n'est pas aussi simple !* ».

Ses propos ont été complétés par les témoignages de Michel Vaissaire et de Barnabé Wayser, deux entrepreneurs qui ont réussi leur implantation à l'étranger.

Michel Vaissaire, dirigeant du groupe Diam, constate que « *à l'heure où la croissance française peine à reprendre et où les marchés occidentaux sont bien souvent saturés, il est essentiel d'aller à l'étranger, et notamment dans les BRICS, pour aller chercher de nouveaux gisements de demandes. 95% de la croissance démographique des personnes à fort pouvoir d'achat se fait dans les BRICS !* ».

Avant tout projet d'internationalisation, **Barnabé Wayser, dirigeant de Guard Industrie**, conseille : « *Posez-vous la question primordiale : qu'allez-vous apporter de nouveau sur ce marché ?* » et alerte les entrepreneurs : « *S'ouvrir à l'international prend du temps ; il faut être minutieux car les démarches administratives peuvent être longues et déroutantes* ». « *Il est aussi important d'adapter tous ses supports et outils, comme les notices d'utilisation, le site internet...* »

Une fiche pratique détaillant les différentes aides à l'export a été éditée pour cet événement. Découvrez-là en cliquant dessus.



Contact Médias CroissancePlus

Emmanuelle SKOWRON

Tel : 01.56.88.56.21

Mob : 06.60.26.90.29

<http://www.croissanceplus.com>



CroissancePlus : Premier réseau français des entrepreneurs de force de proposition en 1997, CroissancePlus se veut force de propositions et d'influence auprès des pouvoirs publics et leaders d'opinion pour favoriser la croissance des entreprises et la création d'emplois en France.