



L'international, un autre moyen de développer le chiffre d'affaires de vos clients

Entrepreneur de la génération Y, Alexandre Blin s'est appuyé sur le transfert de compétences pour vendre son savoir-faire au-delà des Alpes. Retour sur l'histoire de Néonet Propreté, son ancienne affaire, aujourd'hui vendue à une autre entreprise.



TÉMOIGNAGE
D'ALEXANDRE BLIN,
ANCIEN DIRIGEANT
DE NÉONET PROPRETÉ,
UNE ENTREPRISE
SPÉCIALISÉE
DANS LE NETTOYAGE



RETROUVEZ
LE TÉMOIGNAGE
D'ALEXANDRE BLIN
EN VIDÉO
SUR EXPERTS-
COMPTABLES.FR

Tous les ateliers techniques, les témoignages clients et les tables rondes sur le Plan de relance Export et sur le Brexit proposés à l'occasion de la 1^{re} Journée de l'International organisée par le Conseil supérieur sont également à retrouver sur le site de l'institution.

La société de nettoyage que j'avais créée était au départ une petite PME locale. Son internationalisation a commencé via un grand groupe italien spécialisé dans la production et la vente de canapés. Ce dernier avait écarté de gros faiseurs nationaux au profit de notre approche, de la traçabilité mise en place et du prix intéressant que nous avons proposé.

Nous avons d'abord récupéré un premier magasin de ce groupe à Tours, la ville où se trouvait mon entreprise, puis un deuxième, puis un troisième... Le directeur du développement de ce groupe italien appréciait ma manière d'appréhender le nettoyage ; j'ai donc fini par signer un accord-cadre avec eux à la mesure bien sûr de mes possibilités de développement en France. Ce directeur, qui comme moi se débrouillait bien en anglais, m'a également demandé si j'étais d'accord pour assurer le nettoyage d'un de leur point de vente dans le Nord de l'Italie. Accepter cette proposition allait générer beaucoup de frais ; j'en ai donc parlé à mon expert-comptable qui travaillait au sein d'un cabinet international.

Sans mon expert-comptable, jamais je n'aurais imaginé cette solution, car jamais je n'aurais pensé pouvoir développer du chiffre d'affaire à l'étranger de cette façon.

On a réfléchi ensemble à des pistes, monté un business plan sur la création d'une entité en Italie pour déterminer l'investissement nécessaire, les capacités de financement... Cette réflexion a montré que les coûts étaient trop importants et les inconnues trop nombreuses. Et je ne voulais ni prendre de risques pour ma société, ni dire non à mon client.

Mon expert-comptable m'a alors soufflé l'idée du transfert de compétences. Il m'a encouragé à mettre en avant mes atouts et mes savoir-faire acquis en France pour aider mon client à

sélectionner une entreprise de nettoyage locale et à monnayer mon expertise dans le cadre d'un contrat tripartite. Sans lui, jamais je n'aurais imaginé cette solution car jamais je n'aurais pensé pouvoir développer du chiffre d'affaires à l'étranger de cette façon.

Très vite, l'entreprise italienne qui gérait le premier magasin en a pris deux autres en gestion, ce qui me permettait chaque fois de transférer mes compétences et de toucher un pourcentage du chiffre d'affaires via une sorte de RFA. Je n'ai pas suivi le dossier jusqu'au bout car, au bout d'un an, j'ai eu l'opportunité de vendre ma société à une PME française plus importante et plus structurée que la mienne, mais je pense que l'aventure se poursuit puisque nous avons signé un contrat-cadre de cinq ans.