

TÉMOIGNAGE



90% de notre CA export a été généré avec Business France, soit environ 20% de notre CA global.

Leader dans la sécurisation des paiements à distance notamment par téléphone, Thierry Meimoun a rapidement réussi à convaincre Banques et PSP de la fiabilité de sa solution Paytweak « Blockchain et IA combinés ». Depuis, il enchaîne les voyages auprès de ces professionnels pour signer de nouveaux partenariats et clients end-users - entre autres : retailers, voyagistes, maisons de luxe, entreprises d'assurance et de recouvrement. Thierry Meimoun fait le point sur deux années et demie d'explosion à l'export.



Thierry MEIMOUN

Président,
PAYTWEAK

L'EXPORT POUR PAYTWEAK, C'ÉTAIT UNE ÉVIDENCE OU LE FRUIT DU HASARD ?

Dans la mesure où notre solution présentait dès le début une vocation globale, nous ne pouvions pas rester uniquement en France. Nous avons bénéficié du fait que nos partenaires bancaires et nos propres clients avaient une forte couverture internationale pour penser à l'export. Et pour nous assurer de l'efficacité de nos investissements à l'étranger, nous avons lancé des études de marché poussées avec Business France afin de cibler les destinations qui auraient pour nous le bon niveau de maturité.

JUSTEMENT COMMENT S'EST FAIT CE CIBLAGE AVEC BUSINESS FRANCE ?

Il y a des pays comme les Etats-Unis que nous avons ciblés immédiatement, et d'autres comme le Royaume-Uni et l'Irlande qui nous ont été suggérés par Business France avec des études de marché et des missions spécifiques « French Tech Tour ». Trois fois sur quatre, les destinations se sont avérées pertinentes avec des liens tissés rapidement et la mise en place de partenariats sur place. Tous les marchés n'ont pas le même niveau d'acceptation : en Inde par exemple, le business s'est avéré plus difficile en raison de la forte progression de wallets locaux. Au final, après deux années d'exploration, nous sommes maintenant présents au Japon, aux Etats-Unis, en Russie et dans plusieurs pays européens avec Business France pour initiateur.

L'OUVERTURE DU MARCHÉ RUSSE VOUS A NOTAMMENT AMENÉ À VOUS STRUCTURER AUTREMENT... ?

Effectivement la mission French Tech Tour avec Business France en Russie a eu un double impact : non seulement elle nous a permis de signer nos premiers contrats sur place, mais également d'ouvrir une filiale avec deux salariés employés à Moscou. Il faut dire que Paytweak avait bénéficié en amont de la visibilité apportée par l'invitation officielle du président de la République, M. Macron, à faire partie de la délégation française au Saint-Petersbourg International Economic Forum (SPIEF)... Cela aide à ouvrir les portes. Aujourd'hui, nous avons donc cette filiale en Russie, un bureau de représentation à New York et à Tokyo.

AU TOTAL QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE L'ACCOMPAGNEMENT DE BUSINESS FRANCE ?

Notre développement international est très jeune, il n'a commencé qu'il y a deux ans et demi. Sur cette période, Business France a su nous accompagner sur 90% de nos destinations... Et à date, la part de chiffre d'affaires export atteint 20%. Cela donne une idée du précieux travail d'amorçage que réalise l'agence.

QUEL ENSEIGNEMENT TIREZ-VOUS DE CES ANNÉES D'EXPORT ?

Qu'il est nécessaire d'avoir de l'information, de l'expertise et des études de marché en amont pour trouver les bons filons et adresser les marchés internationaux. Et donc qu'il faut trouver les bons interlocuteurs. Ce à quoi Business France a su nous aider, raison pour laquelle nous faisons appel à elle systématiquement. A défaut, cela revient à partir à l'aventure...

ACCÉLÉRATEUR
XPORT
BOOSTEZ VOTRE BUSINESS À L'INTERNATIONAL

Powered by
**TEAM
FRANCE**
EXPORT