

Zoom sur le CLUB WTC APEX

Depuis 40 ans, le Club WTC Apex, premier club d'exportateurs en région Paca, fédère des entreprises exportatrices régionales. Des TPE/PME primo-exportatrices ou déjà expérimentées qui peuvent bénéficier du soutien actif du club, ainsi que du savoir-faire et de l'expérience de grands groupes régionaux.

Le club, c'est aussi un réseau qui permet d'échanger et partager son ou ses expériences entre chefs d'entreprise, tout en bénéficiant des conseils d'experts pour accélérer et renforcer leur développement à l'international. Lieu d'échange et de partage de bonnes pratiques et de carnets d'adresses, il entretient des relations privilégiées avec les conseillers du commerce extérieur (CCE) de la France, la World Trade Center Association et le WTC Marseille-Provence, des partenaires institutionnels et économiques clés dans la démarche à l'export.

Laurent Cohen, président du WTC Apex, observe : « En général, les entreprises commencent par le marché français, connaissent le succès sur le marché français et se développent ensuite à l'international. Avant, il y a 30 ans, c'était la cerise sur le gâteau. Aujourd'hui, ça ne l'est plus car toutes les entreprises qui cherchent de la

Pour développer ses marchés et vendre plus, il faut aller sur des marchés qui sont en croissance et demandeurs de nouveaux produits. Ce sont notamment les pays d'Amérique du Sud, du Moyen-Orient, les Etats-Unis.

croissance ont beaucoup de mal à la trouver en France et en Europe. Pour développer ses marchés et vendre plus, il faut aller sur des marchés qui sont en croissance et demandeurs de nouveaux produits. Ce sont notamment les pays d'Amérique du Sud, du Moyen-Orient, les Etats-Unis. C'est bien loin du marché

français. On sait que les taux de croissance sont largement supérieurs à l'étranger. Les entreprises qui recherchent une croissance soutenue ont désormais l'obligation de se tourner vers l'international qui, même si c'est plus simple qu'il y a 30 ans, reste beaucoup plus compliquée que ça en a l'air en raison des problèmes culturels (culture du pays et culture française), de langue, etc. » Il insiste sur l'importance, avant de se lancer à l'international, d'avoir défini une stratégie et de se donner les moyens de cette stratégie.

Martine Debette



Laurent Cohen accompagné des anciens présidents du Club WTC APEX