



Guillet taille sa route à l'international

Mots-clés :

[Accompagnement](#), [Economie](#), [Export](#), [International](#)

-
-
- |
-

"Le développement se joue aujourd'hui hors des frontières nationales" – Cédric Gireau, Villebois

Pousser les portes de [l'entreprise Guillet](#), c'est entrer dans une partie de l'histoire de l'Industrie de l'Ain. " Historiquement depuis 1643, nous sommes spécialisés dans les outils pour la taille de la pierre" explique Cédric Gireau, Directeur Général et 17^e génération de l'entreprise familiale. "Petit à petit, nous avons étendu notre offre en fonction des évolutions en ouvrant au second-œuvre du bâtiment et à l'outillage pour l'industrie. Avec l'arrivée des marteaux pneumatiques et électriques, nous avons dû nous adapter."

Ces changements ont également permis de toucher d'autres marchés. La renommée des outils Guillet est reconnue au niveau national. Au fur et à mesure, elle s'est étendue à l'Europe : 35% de la marchandise est à destination des pays européens et désormais du monde entier. "Je m'aperçois que, pour notre entreprise, le développement se joue aujourd'hui hors des frontières nationales. Guillet est reconnu et, le marché français est saturé. Nous avons donc décidé de nous lancer dans le grand export". Guillet s'inscrit dans la stratégie de nombreux établissements du département car, l'Ain est 3^e département exportateur de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Avant de se lancer, l'entreprise de Villebois a participé au **programme Go Export** de la CCI de l'Ain pour " faire le point sur nos priorités et permettre ainsi d'axer notre stratégie", explique le dirigeant.

Par la suite, Mattia Preti, responsable "grand export" chez Guillet a participé à différentes **Journées Pays**. " Nous avons identifié, lors du programme Go Export, l'Australie comme pays cible. La CCI de l'Ain a organisé une rencontre avec un représentant de la Chambre de Commerce Française (CCF) en Australie. Après avoir compris nos besoins et nos spécificités, il nous a présenté le marché en général pour une première approche. Nous avons ensuite pu confirmer et affiner notre projet", décrit Mattia Preti. La collaboration s'est ensuite poursuivie avec une mission de prospection d'une douzaine de jours. "La CCF en Australie avait planifié une vingtaine de rendez-vous avec des entreprises locales. Nous avons établi un sérieux contact avec 5 d'entre elles dont une que je ne connaissais pas du tout

. " Il relève la qualité de l'opération : *"la Journée Pays permet d'appréhender le marché d'un pays au début d'un projet. Pour quelqu'un qui ne le connaît pas et/ou qui n'a pas de contact sur place, c'est vraiment fécond. L'approche est simple et les échanges sont riches. La facilité de rencontrer un expert du pays directement dans son entreprise est appréciable."* Guillet souhaite poursuivre son développement avec les Etats-Unis et le Canada. *"Ces pays sont tellement grands qu'il faut déjà cibler le secteur géographique."* C'est ce qui sera fait grâce à de nouvelles Journées Pays orientées "grand export", comme l'Amérique Latine, auxquelles l'entreprise a également participé.

[Retour aux témoignages](#)

URL source: <https://www.ain.cci.fr/temoignages/guillet-taille-sa-route-linternational>