



CMW creuse ses relations pour en garder le meilleur

Mots-clés :

[Création](#), [Export](#), [International](#)

-
-
-
- |
-

"La réactivité de nos interlocuteurs nous facilite les démarches." – M. Ayed / C. Sabatini, Divonne-les-Bains

Entreprise 100% exportatrice, CMW commercialise des outils d'équipement de forage et une offre de services pour différents chantiers : carrières de géothermie, extraction d'eau ou de pétrole et géotechnique. Claude Sabatini et Mehdi Ayed sont les fondateurs et dirigeants de cette entreprise atypique. *"Notre siège est ici mais notre équipe opérationnelle est en Tunisie, là où nous avons nos contrats et nos chantiers"*, explique la co-dirigeante.

C'est en 2010, que Claude Sabatini et Mehdi Ayed ont décidé de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. *"A chaque étape de notre développement, nous avons été en contact avec la CCI. Nous y avons trouvé des réponses à nos questions et cela nous a permis de nous sentir moins seuls. Les apports des différents accompagnements nous ont fourni de nouvelles visions ; utile quand parfois nous nous sentions perdus"*, sourit Mehdi Ayed. Les deux entrepreneurs restent en veille sur les manifestations de la CCI de l'Ain : *"comme les ateliers sont généralement dupliqués sur l'ensemble du département, nous essayons de participer quand nous avons un peu de temps."*

De la création d'entreprise...

"Au début de notre vie d'entrepreneurs et sur les conseils de notre comptable, nous avons pris contact avec la CCI pour participer à [un stage sur la création d'entreprise](#). Je le conseille pour bien se lancer et surtout pour comprendre le fonctionnement de la création. L'accompagnement a été riche et pragmatique, surtout sur la réalité parfois difficile de l'entrepreneuriat." Claude Sabatini note l'importance de ne pas rester seul quelque soit le stade de développement de son activité.

Chaque mois, la CCI de l'Ain organise des réunions d'information [Les 10 clés pour entreprendre](#) pour présenter les fondamentaux du montage d'un projet de création et/ou de reprise d'entreprise : parce que la création/reprise ne s'improvise pas !

...au développement à l'international

Rapidement, CMW a été confronté à un marché national très concurrentiel. Claude Sabatini et Mehdi Ayed ont donc alors décidé de viser l'international.

Une nouvelle fois, ils ont pris contact avec la CCI de l'Ain, dans le cadre des [Journées Pays](#). Dans un premier temps, ils ont rencontré un expert de la Tunisie : *"nous lui avons présenté notre activité et il nous a expliqué le marché de la Tunisie, les complexités possibles entre les législations et des points pratiques comme le mode de paiement, les douanes..."* Après cette première approche, ils ont décidé de poursuivre avec un accompagnement plus personnalisé : *"après une étude sur la concurrence, l'expert nous a organisé une semaine sur place pour des rendez-vous avec des clients potentiels. Certains contacts ont été immédiatement fructueux."*

CMW continue de bénéficier des services de la CCI de l'Ain pour trouver des fournisseurs en fonction des besoins de leurs clients. *"La réactivité de nos interlocuteurs nous facilite les démarches."*

L'entreprise divonnaise poursuit sa croissance étape par étape. Devenu un groupe, elle développe aujourd'hui une filiale, Drillco, spécialisée dans le forage d'eau : *"aujourd'hui au Maghreb, il y a un besoin en équipement et en technique, que ce soit pour l'étude du sous-sol ou pour le forage, et nous sommes en mesure de les apporter."*

[Retour aux témoignages](#)

URL source: <https://www.ain.cci.fr/temoignages/cmw-creuse-ses-relations-pour-en-garder-le-meilleur>