

**PIERRE-ERIC SUTTER, DIRECTEUR ASSOCIÉ DE KIOSKEMPLOI**

## Sans cette aide, pas de marché canadien



► Lorsque Kioskemploi a voulu se développer à l'international, le leader français des logiciels de recrutement fournis en ASP (via Internet) s'est d'abord attaqué au marché canadien. Parce que pour une PME française, c'est la possibilité de s'ouvrir à moindres frais au marché nord-américain. Et parce que Pierre Antonini, l'un des associés, estimait

que ce marché était parvenu à un degré de maturité suffisant. *"Il nous fallait valider par une étude de marché ce qui n'était qu'une intuition, raconte Pierre-Eric Sutter, cofondateur de Kioskemploi. C'est par un ami dirigeant de PME que j'ai entendu parler des aides AREX. J'ai sauté sur l'occasion. Ensuite, tout est allé très vite : le premier contact a été pris auprès d'une conseillère de la CCIP en décembre 2000 ; l'étude a démarré en mars"*.

Résultat : *"Nous sommes arrivés à la conclusion que le marché canadien était très prometteur, mais qu'il nous fallait engager un partenaire local, en gage de crédibilité"*. L'entreprise recrute donc un distributeur installé à Ottawa. Il séduit Vidéotron, le géant canadien du multimédia. *"Nous sommes sur le point de signer. C'est une superbe référence !", s'enthousiasme Pierre-Eric Sutter. L'étude, qui a coûté 16 000 euros, sera remboursée à hauteur de 50 %.* *"Sans l'aide AREX, nous aurions hésité à nous payer une telle étude. Et nous aurions raté le marché canadien"*. □