

# Présentation du Tour du monde des entrepreneurs Français



*A la rencontre de nos compatriotes  
qui ont fait le choix de créer leur affaire à l'étranger !*

Avec l'aimable participation de :



Contact projet :

Sylvain PEUCH  
Port. : 06 62 11 93 67  
sylvain@entrepreneursfrancais.com

# Sommaire

Présentation	Page 3
<ul style="list-style-type: none"><li>· Définition</li><li>· Idée</li><li>· Démarche</li><li>· Objectifs</li><li>· Publics visés</li><li>· Partenaires</li></ul>	
Mots de soutien	Page 4
<ul style="list-style-type: none"><li>· Sénateurs, représentants des français à l'étranger</li><li>· Divers institutionnels</li><li>· Entrepreneurs français</li></ul>	
Motivations	Page 5
<ul style="list-style-type: none"><li>· Le sujet est d'actualité et nous concerne tous !</li><li>· Il est un champ d'étude quasi vierge qui mérite d'être exploré !</li></ul>	
Participants	Page 6
<ul style="list-style-type: none"><li>· Responsable projet</li><li>· Equipes</li><li>· Association</li></ul>	
Itinéraire et planning	Page 7
<ul style="list-style-type: none"><li>· Choix de l'itinéraire et de la durée du voyage</li><li>· Planning détaillé</li></ul>	
Concrètement	Page 8 - 9
<ul style="list-style-type: none"><li>· Avant</li><li>· Pendant le tour du monde</li><li>· Au retour</li></ul>	
Déroulement + Conclusion	Page 10
Médiatisation	Page 11
<ul style="list-style-type: none"><li>· Communication on-line</li><li>· Plan média</li></ul>	
Budget et plan de financement	Page 12
<ul style="list-style-type: none"><li>· Budget prévisionnel</li><li>· Plan de financement</li></ul>	
Contacts	Page 13

# Présentation

## Définition :

**Les entrepreneurs français dans le monde** sont des compatriotes qui ont créé leur(s) propre(s) activité(s) à l'étranger. Leur structure professionnelle, créée directement sur place, est de droit local et n'est pas une filiale ou succursale d'une entreprise installée en France.

## Idée :

Partir à la rencontre d'un maximum de Français qui ont fait le choix de créer leur affaire hors de France.

## Démarche :

Ce projet n'a pas un caractère scientifique et n'a pas pour prétention de réaliser une étude étoffée sur le sujet. La méthode adoptée est plus proche de **l'étude du cas, du reportage**.

**Notre démarche consiste à recueillir sur place leur témoignage et à le restituer via Internet et les médias, en mettant en lumière leur parcours de vie et leur expérience d'entrepreneur**

## Objectifs :

- Contribuer à **améliorer la connaissance et l'intérêt que l'on porte** à la famille des entrepreneurs français dans le monde, à **changer le regard** que porte sur eux la majorité des français
- Inviter les acteurs de la mobilité internationale à s'intéresser **au dynamisme et aux besoins** de cette population particulière
- Aider à **l'information des jeunes générations** (et des autres) qui envisagent ce type d'initiative pour faciliter le passage à l'acte, voire susciter des vocations

## Publics visés :

- Aux **entrepreneurs français à l'étranger**
- A ceux qui souhaitent **mieux les connaître**
- A ceux qui s'intéressent ou agissent pour la **mobilité internationale**
- A ceux qui portent le projet de **créer leur activité à l'étranger**
- Aux **jeunes générations** tournés vers l'international
- Aux **étudiants et diplômés** des écoles de commerce et d'ingénieur en cours d'orientation

## Partenaires :



## Mots de soutien

### Sénateurs, représentants des français de l'étranger :

« C'est avec intérêt que j'ai pris connaissance, lors de notre rencontre au Sénat, du projet... Votre idée d'aller à la rencontre de nos compatriotes qui -de par le monde- créent leur propre affaire afin de recueillir leurs témoignages, est intéressante à plusieurs niveaux... la méthode des témoignages contribueraient à mettre en lumière les motivations des créateurs de leur propre affaire à l'étranger, les difficultés rencontrés dans leurs parcours et leurs satisfactions dans des environnements de pays très différents les uns des autres... Votre ambitieux projet a ainsi le mérite de s'adresser à ceux de nos ressortissants qui ont apporté à l'étranger leur savoir-faire et leur dynamisme entrepreneurial, la meilleure façon à mon sens de réussir une expatriation. Pour toutes ces raisons, je souhaite que vous trouviez les partenaires nécessaires à sa réalisation... en vous renouvelant mes plus vifs encouragements. » **J. Garriaud-Maylam**

« Venant de recevoir votre magnifique projet, je tiens à vous faire savoir tout de suite que je vous félicite pour votre courage et forme des vœux de totale réussite pour cette magnifique entreprise. Je suis sûre et certaine que le résultat sera extrêmement intéressant... Bravo. » **C. Kammermann**

« Suite à notre rencontre je tiens à vous adresser mes meilleurs souhaits de réussite dans votre projet de tour du monde des entrepreneurs français. Dès qu'il se concrétisera, je suivrai avec intérêt les comptes-rendus de vos rencontres avec ces entrepreneurs que vous pourrez faire sur votre site web » **R. Yung**

« Votre initiative me paraît pleine d'intérêt et j'en parlerais volontiers avec vous » **A. Ferrand**

### Divers institutionnels :

« Votre projet "Tour du monde des entrepreneurs français" a retenu toute notre attention. Notre réseau pourrait ainsi vous aider dans vos démarches et vous proposer des contacts dans le monde des entreprises. En vous félicitant pour cette initiative et avec mes vœux de succès... » **S. Bellanger, Président de l'UCCIFE**

« J'ai pris connaissance de votre projet et je le trouve très séduisant. Je vous adresse tous mes vœux de réussite » **J-L. Dubois, Directeur de l'Espace Emploi International**

« Le Président me charge de vous faire savoir qu'il est très sensible à votre démarche et qu'il vous en félicite » **L. Dreux, Cabinet du Conseil Economique et Social**

« Votre projet nous semble très intéressant et nous souhaiterions vous rencontrer à ce sujet » **S. Le Dévéhat, Présidente du Centre des Jeunes Dirigeants**

« Bravo pour votre démarche et votre projet » **P. Bloch, The Ventana Group /BFM**

« Je souhaite le succès de votre projet » **T. Courtaigne (Vice-président), « Félicitations pour ce projet » P. Gautier, MEDEF International**

« Quel beau projet ! Je m'empresse de mettre votre affiche et le descriptif de votre projet dans notre alliance et je les ferai apparaître également dans notre newsletter. Bon succès et encore bravo pour l'idée ! » **C. Freschi, Directeur de l'Alliance Française de Port Elizabeth**

« L'idée est passionnante et j'espère que les retombées médiatiques et économies seront à la hauteur de vos ambitions » **C. Guillemain, Président de Maputo Accueil**

### Entrepreneurs Français :

« Je vous félicite pour votre initiative » **Olivier (Ashley)**

« Je suis intéressé par votre idée car je suis co-fondateur d'une entreprise lancée en Grande-Bretagne il y a deux ans » **Olivier (Londres)**

« votre projet est très intéressant, bravo!!! Je suis un tout petit entrepreneur indépendant installé au Cap, Afrique du Sud, depuis 1992. Je serai ravi d'apporter ma pierre à votre édifice » **Olivier (Le Cap)**

« Félicitations pour cette belle initiative et bon courage dans vos démarches » **Sandrine (Buenos Aires)**

« Je trouve ton idée très intéressante. Il y a très peu de possibilités de contacts entre les personnes qui créent des sociétés à l'étranger » **Rémi (Buenos Aires)**

« J'ai parcouru avec intérêt votre site web et je tenais à vous féliciter pour votre initiative » **Ludovic (Pékin)**

« Si vous souhaitez vous rendre en Indonésie, vous y trouverez quelques exemples intéressants d'entrepreneurs français qui ont pu monter des affaires solides à la force de leurs poignées et dans un contexte parfois difficile » **Jean-Louis (Jakarta)**

« je trouve votre initiative très intéressante. Je suis actuellement en train de créer une entreprise au Mexique » **Jean-Baptiste (Guadalajara)**

## Motivations

Le sujet est d'actualité et nous concerne tous !

L'international est un secteur vital pour la France et les Français.

La mondialisation est un fait. Le phénomène bien réel d'expatriation des français en est une conséquence. Ce vaste mouvement s'il contient des dangers est une grande chance pour la France. En effet, toute économie qui souhaite tirer son épingle du jeu doit tirer le meilleur profit de l'international car il est générateur d'emplois, de revenus, de devises. Il fait connaître nos technologies, notre langue comme notre culture.

Les entrepreneurs français à l'étranger jouent un rôle clé dans le développement de l'influence économique et de la présence de la France à l'étranger.

Ils sont probablement plus d'une centaine de milliers de compatriotes à gérer les entreprises qu'ils ont créées eux-même. C'est, et de loin, beaucoup plus que les 22 044 filiales de groupes français implantées à l'étranger. le réseau informel et mondial qu'ils constituent est souvent mieux implanté, plus actif et efficace que les réseaux officiels.

Il est un champ d'étude quasi vierge qui mérite d'être exploré !

Il est difficile d'estimer le nombre exact d'entrepreneurs Français dans le monde car il n'existe pas d'étude ou recensement concernant cette composante particulière de la population française. Officiellement, il y aurait 50 000 français installés à leur compte à l'étranger. Leur nombre est probablement entre 100 000 et 250 000. Le manque d'intérêt général et l'esprit d'indépendance de ces créateurs ne permettent pas d'être plus précis.

Les français créateurs à l'étranger sont méconnus, voire ignorés du grand public. Par ignorance, le public a plutôt une opinion négative de l'expatriation. Les critiques les plus communes sont : ils cherchent à fuir les impôts, ils sont partis parce qu'ils n'ont pas réussi en France ou ils ont quelque chose à cacher. Or elles ne sont pas justifiées : le premier facteur qui motive ces entrepreneurs à créer à l'étranger est d'abord le fait qu'ils en aient eu l'opportunité.

L'administration française n'est pas en reste puisque les sociétés de droit local créées à l'étranger par nos

Ils contribuent largement à créer des emplois notamment pour les Français.

En plus de créer leur propre emploi et d'en procurer sur place à des compatriotes, 40% d'entre eux génèrent indirectement des emplois en France. Sur la base des estimations du nombre d'entreprises créées par nos compatriotes à l'étranger, celles-ci procureraient un emploi à entre 240 000 et 600 000 français (dont 173 000 à 432 500 cadres). Ces données sont impressionnantes et pourtant méconnues du grand public.

Ils développent un courant d'affaires important avec la France.

Ils établissent des ponts entre la France et leur pays d'accueil tant au niveau économique que culturel et social. Ils peuvent jouer le rôle d'« entremetteurs » entre des sociétés locales et françaises. D'ailleurs, les entreprises françaises qui exportent méconnaissent souvent l'existence de nos créateurs à l'étranger et passent ainsi souvent à côté de belles opportunités.

compatriotes n'ont pas accès aux nombreuses aides et appuis qui existent en France pour qui veut devenir entrepreneur et/ou exporter. Ceci est d'autant plus dommageable, que soutenir la création d'entreprises à l'étranger permet de développer de nombreux marchés générateurs de richesses en retour pour toute la communauté française et de renforcer les liens amicaux de la France avec tous les pays du monde.

## Conclusion

Les entrepreneurs français à l'étranger représentent une force qui n'est pas suffisamment connue et reconnue. Il est dans l'intérêt de tous de mieux connaître cette catégorie particulière de la population française, de la mettre en réseau et de mobiliser son extraordinaire vitalité. Le fait que les jeunes français aient découvert l'attrait du grand large et sont de plus en plus nombreux à vouloir tenter leur chance à l'étranger est un facteur d'optimisme qu'il faut encourager.

# Participants

Responsable du projet :

## Fiche d'identité

Sylvain PEUCH  
30 ans, né à Libreville (Gabon)



« Enfant d'expatrié et ancien expatrié, j'ai toujours eu envie de parcourir le monde. Par goût mais aussi parce que je suis convaincu des vertus du voyage en terme de **développement personnel**.

L'idée de faire un tour du monde a mûri depuis 3 ans dans mon esprit jusqu'à devenir une **évidence** aujourd'hui. Parce que le moment est idéal et que je suis prêt et motivé pour tenter l'aventure.

L'unique condition à ce voyage était qu'il se fasse dans le cadre d'un **projet** qui corresponde à mes compétences, à mes aspirations, et qui soit porteur de sens (altruisme, partage, découverte). Je suis donc à l'origine de ce projet que je prépare depuis plus de 8 mois et qui répond pleinement à ces critères et nourrit **ma vocation** : la passion de l'**international** et l'envie d'**entreprendre**. »

### Profession

Cadre commercial B to B (6 années d'expérience),  
Secteurs : industries du Luxe, transport international

### Formation

Diplômé EPSCI-ESSEC,  
Ecole de management international

### Langues étrangères

Anglais, espagnol : courant

### Séjours à l'étranger

Côte d'Ivoire (3 ans), Espagne (7 mois), Pays-Bas (7 mois), Thaïlande, Egypte, Arabie Saoudite, USA, ...

Equipes :

	Responsabilité	Missions	Compétences
<b>Terrain</b>			
Sylvain PEUCH	projet	Préparer, organiser, mettre en oeuvre et superviser le projet	Expérience de l'expatriation et de l'international. Qualités relationnelles, d'organisation et de rigueur.
Marilia DE LORGERIL	artistique	En charge de la communication, de la mise en scène des interviews, d'effectuer les prises de photos/sons/vidéos.	Comédienne, assistante de production, savoir-faire dans la prise de photo et formation effectuée à la prise de son.
<b>Back office</b>			
Nicolas MACHARD	Internet	Web master en chef, superviser les développements web	7 ans d'expérience dans le marketing on-line. Web master expérimenté.
Frédéric L'HELGUEN	administratif et partenariat	Suivi administratif et financier du projet, gestion des candidatures aux bourses, recherche de sponsors, relations avec les partenaires	Qualités de gestionnaire, cadre commercial expérimenté et polyvalent. Coopération au Burkina Faso, créateur d'une société informatique en Nouvelle Calédonie.

Association :



L'association « Le monde est à nous ! », fondée le 02/03/2005 et régie par la loi du 1<sup>er</sup> juillet, a pour but de créer et soutenir des projets favorisant les échanges internationaux et l'ouverture au monde des français. Ce projet en fait partie. Surtout, elle servira à notre retour à inscrire ce projet dans un **cadre plus large et illimité** dans le temps.

# Itinéraire et planning

Choix de l'itinéraire et de la durée du voyage :

*En théorie, le projet vise les entrepreneurs français dans le monde entier. Compte tenu de contraintes évidentes de temps et budgétaire, notre tour du monde se réalisera de la manière suivante :*

## Durée

**12 mois** est la durée maximale que nous pouvons consacrer à ce voyage en cumulant congés sabbatiques et légaux. Nous voulons séjourner un mois dans chaque pays. Ceci afin de nous laisser le temps de rencontrer un maximum d'entrepreneurs français et de consacrer à chacun d'eux une ou deux journées complètes afin d'obtenir un témoignage complet et de qualité. Mais aussi pour avoir une expérience convaincante du pays. Deux mois seront consommés par les divers déplacements, ce qui nous laisse l'opportunité de visiter **10 pays**.

## Itinéraire

Nous avons choisi de focaliser notre attention sur les régions du monde où les Français à l'étranger sont les **moins nombreux (en %)** puisque c'est là que l'information est la **plus dure à trouver**. Le choix final des pays est fonction de leur attractivité pour le projet (variété des contextes, contacts,...) et d'impératifs logistiques (facilité d'accès, éloignement,...).

L'itinéraire est déterminé pour **couvrir (presque) tous les continents** et ainsi rendre compte de la diversité et de l'importance de la population des français créateurs d'entreprise éparpillés dans le monde :



Planning détaillé :

2006

Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Afrique du Sud	Mozambique	Australie	Indonésie	Inde	

2007

Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Japon	Mexique	Pérou		Argentine	Brésil

# Concrètement

Avant le départ :

## ☑ Recherche de contacts d'entrepreneurs français installés à l'étranger

Pour augmenter nos chances de rencontrer un maximum de compatriotes ayant créé leur affaire à l'étranger, nous voulons entrer en contact avec eux avant de partir. Ainsi ils seront connus et prévenus de notre venue. Pour les trouver, nous avons diffusé un communiqué avec l'aide des partenaires suivants :

Les consulats et les missions économiques :



Les chambres de Commerce à l'étranger et Cce :



Les associations d'entrepreneurs français :



Les associations de français de l'étranger :



Les associations promouvant la culture Française :



Des associations d'anciens élèves des principales écoles de commerce et d'ingénieur :



De nombreux contacts sont en cours et nous comptons déjà à ce jour :

- Afrique du Sud : 7 contacts
- Mozambique : 2 contacts
- Australie : 3 contacts
- Indonésie : 4 contacts
- Inde : 5 contacts
- Mexique : 7 contacts
- Argentine : 8 contacts
- Brésil : 3 contacts

Pendant le tour du monde :

## ☑ Rencontrer sur place et interviewer un maximum d'entrepreneurs français

Chaque rencontre avec un créateur suivra le même canevas pour permettre, au retour, de regrouper les informations récoltées et d'effectuer des synthèses. Le témoignage quant à lui est unique et fera l'objet d'interviews, de prises de sons et de vidéos qui seront exploitées majoritairement à notre retour de voyage.

Ce témoignage possède 3 volets :

Décrire et caractériser les créateurs

- **Leur histoire** : Qui sont-ils ? comment en sont-ils arrivés là (parcours de vie) ? Quelles sont leurs motivations (envie de s'expatrier et choix du pays de destination) ? Et si c'était à refaire ?
- **Leur mode de vie** : Comment vivent-ils ? Quels sont leurs liens avec le pays d'accueil et avec la France ? Comment voient-ils l'avenir ?
- **Leur parcours professionnel** : Quelle formation ont-ils ? Quelle a été leur vie professionnelle avant de créer leur activité ? Qu'est ce qui les a motivé à devenir entrepreneur ?

Définir les entreprises qu'ils créent

- **Le processus de création** : Expliquer ses démarches essentielles pour monter ce type de projet (étude marché ? recherche financement ?...), quelles sont les étapes à ne pas négliger ? Ont-ils bénéficié de concours ou d'aides (informations, conseils, financements, autres)... de la part d'associations, d'organismes officiels et de l'état français ? difficultés et anecdotes : quelles difficultés majeures ont-ils rencontrés ? Sont-elles davantage d'ordre professionnelles (financement, connaissance du marché,...) ou non professionnelles (retraite, sécurité sociale,...) ?
- **La vie de l'entreprise** : Quel type de société (taille, secteur économique) ? Quand a-t-elle été créée et quelles sont les principales phases de son évolution ? situation actuelle (réussite ?) et perspectives

Lister leurs souhaits

- De quoi auraient-ils eu et/ou ont-ils besoin ? : aides financières, informations pratiques, reconnaissance de leur statut, soutien des institutions françaises, ...
- Sont-ils prêts à témoigner et à faire partager leur expérience ? Quelles étapes de la création ne sont pas à négliger ? quels conseils pourraient-ils donner à quelqu'un qui souhaite s'établir à l'étranger au regard de leur propre expérience ?
- Sont-ils intéressés par l'idée d'un réseau des entrepreneurs français à l'étranger

## ☑ Comptes-rendus sur Internet : « Carnet de route » et « portraits d'entrepreneurs »

- **Portraits d'entrepreneurs** : résumé et extraits de témoignages recueillis sur place
- **Carnet de route** : récit plus léger de nos humeurs, anecdotes et réflexion au gré de nos rencontres.

## ☑ Récolter d'autres contacts pour un traitement ultérieur

## Au retour :

La fin du voyage ne signifie pas la fin du projet. L'objectif est de **faire vivre le projet** dans le cadre de l'association « le monde est à nous.

### ☑ Poursuivre la recherche de témoignage

- **Traiter** les contacts récoltés sur place et les demandes.
- Utiliser Internet pour **élargir la recherche** à d'autres pays et continents (Nord américain et Européen).

### ☑ Partager les témoignages et notre expérience

**Un projet n'a d'intérêt que s'il est partagé par le plus grand nombre !** Nous avons conscience de la chance qui nous est offerte de vivre des expériences nouvelles et de faire des rencontres rares. Ce que nous allons apprendre, vivre, voir, nous souhaitons le restituer. La richesse des ressources recueillies nous permet d'envisager de multiples moyens pour **partager** notre expérience auprès de tous les publics.

## Ce que nous allons faire

### Circuit de conférences :

A la demande de nos partenaires (**Le Sénat, la Maison des Essec, et l'UTC** ont déjà donné leur accord de principe) ou à destination d'autres écoles, d'associations, d'entreprises lors de soirées ou journées thématiques. L'approche et la forme que prendront ces supports de communication dépendront des besoins, de la demande et bien sûr du public visé (professionnels ou étudiants, initiés ou non). Leur vocation sera de faire **mieux connaître l'expérience positive de la création d'entreprise à l'étranger** au travers de portraits de français qui ont tenté l'aventure et de la présentation de leur oeuvre : qui sont-ils ? Comment sont-ils arrivés là ? Quelles difficultés ont-ils rencontrés ? Quels succès aussi ? Ainsi nous espérons diffuser une information concrète des enjeux que sous-tend la création d'entreprise à l'étranger et espérons motiver le passage à l'acte, voire susciter des vocations.

### Ecrire un livre :

... dont les premières pages ont déjà été écrites. Portant le titre provisoire de « un monde d'entrepreneurs », il racontera, en parallèle, l'histoire de nos rencontres avec ceux que nous avons nommés « les aventuriers des temps modernes » et notre propre aventure dans la préparation et la réalisation de ce projet. Nous chercherons à notre retour un éditeur prêt à publier l'ouvrage. Si nous n'y arrivons pas, nous autoéditerons le livre.

## Ce que nous envisageons de faire

### Participer à des manifestations thématiques :

Nous aurons pour objectif de faire **connaître la population des entrepreneurs français de l'étranger**, d'expliquer les enjeux qu'ils sous-tendent, de donner des conseils à ceux qui sont tentés par l'aventure, ... Mais nous traiterons aussi **l'aspect aventurier du projet** : l'organisation du tour du monde, la gestion du projet (des préparatifs à la finalité du projet en passant par les réalités du terrain), le côté humain de notre aventure au travers de nos rencontres...

Nous envisageons de participer :

- Festival **des Globe-trotters** (en novembre, thèmes du voyage et du reportage)
- Salon des **Entrepreneurs** (en février, thème de la création d'entreprise)
- Journée des **Français de l'Etranger** (en mars, thème de l'expatriation)
- Salon **Mondial du Tourisme** (en mai, thème du voyage)
- Salon **Avenir Export** (en juin, thèmes de l'international et de l'expatriation)

### Réaliser une série de clips vidéo pour la télévision et/ou Internet

Il est difficile de déterminer à l'avance ce qui sera « visuellement » marquant pour le côté « aventure humaine » de notre voyage. Par contre, les interviews filmées de nos compatriotes créateurs pourront être exploitées sous la forme d'une **série de portraits**. Compte tenu de la complexité de la chose, la réalisation de clips vidéos sera possible que grâce à l'implication et au support technique des médias partenaires.

# Médiatisation

Communication on-line :

☑ Réalisation d'un site témoin de qualité, <http://www.entrepreneursfrancais.com>

Internet est de nos jours incontournable car il est le **média le plus utilisé au monde**. Il permet de communiquer à l'échelle planétaire et est accessible à tous. Ce site témoin sera notre **principal outil de communication**. Il présente, décrit le projet et le met à la portée de tous. Il prévoit un **carnet de route** et une **galerie de portraits d'entrepreneurs** qui permettront de suivre au jour le jour l'avancement du projet. **L'interactivité** est le maître mot ! Les commentaires et les questions sont les bienvenues, nous y répondrons dans les plus brefs délais. Un contact **Web master** en France, se chargera de traiter les données les plus complexes et de gérer les imprévisibles.

☑ **Politique d'échanges de liens**

Afin de générer du trafic vers le site témoin et ainsi optimiser **son audience**, nous proposons l'échange de liens avec des sites Internet potentiellement intéressés par notre projet et valorisant pour celui-ci. Une rubrique sera dédiée aux liens partenaires/ sponsors.

**Déjà actifs** : abm.fr (bibliothèque de voyages) ; essecnet.com (espace projet) ; ubidoca.com (projet partenaire) ; coachinvest.fr ; lepetitjournal.com.

Plan média :

**Objectif** : assurer au projet une **couverture médiatique de qualité** et ainsi augmenter sa **visibilité**.

Nous envoyons un **dossier de presse** aux médias cibles, soit ceux ayant pour ligne éditoriale un des thèmes suivants : mobilité internationale, commerce international, présence française à l'étranger, le voyage, la création d'entreprises. Le média qui trouve un intérêt à notre projet peut s'impliquer de deux manières :

- **Relais médiatique** : relayer l'information de ce projet auprès de son public via la diffusion d'un ou plusieurs article(s), ou la réalisation d'une interview.
- **Partenariat médiatique** : contre l'assurance d'une couverture active du projet et/ou rémunération, le média concerné disposera, à sa demande et en exclusivité, de contenus rédactionnels et visuels permettant la réalisation, soit d'une série d'articles ou de portraits, soit d'un dossier thématique.

Ils ont parlé de nous :



« courrier des lecteurs », n° du 8 au 21 sept. 05



Article dans rubrique « Actualités », N° du 20 sept. Au 03 oct. 05



Article dans rubrique « voyageurs au long court », N° nov. 05



Newsletter Octobre 05



Flash infos Octobre 05

Ils vont parler de nous :

1<sup>er</sup> trimestre 2006



Article dans la rubrique « actualités »



Article dans les pages « coup de pouce »

2<sup>ème</sup> trimestre 2006



Article dans lepetitjournal.fr



Interview par P. Bloch

Ils sont intéressés pour devenir partenaires :



« Les grands débats du Lundi »



Rubrique « Réussir »



Rubrique « Emploi »



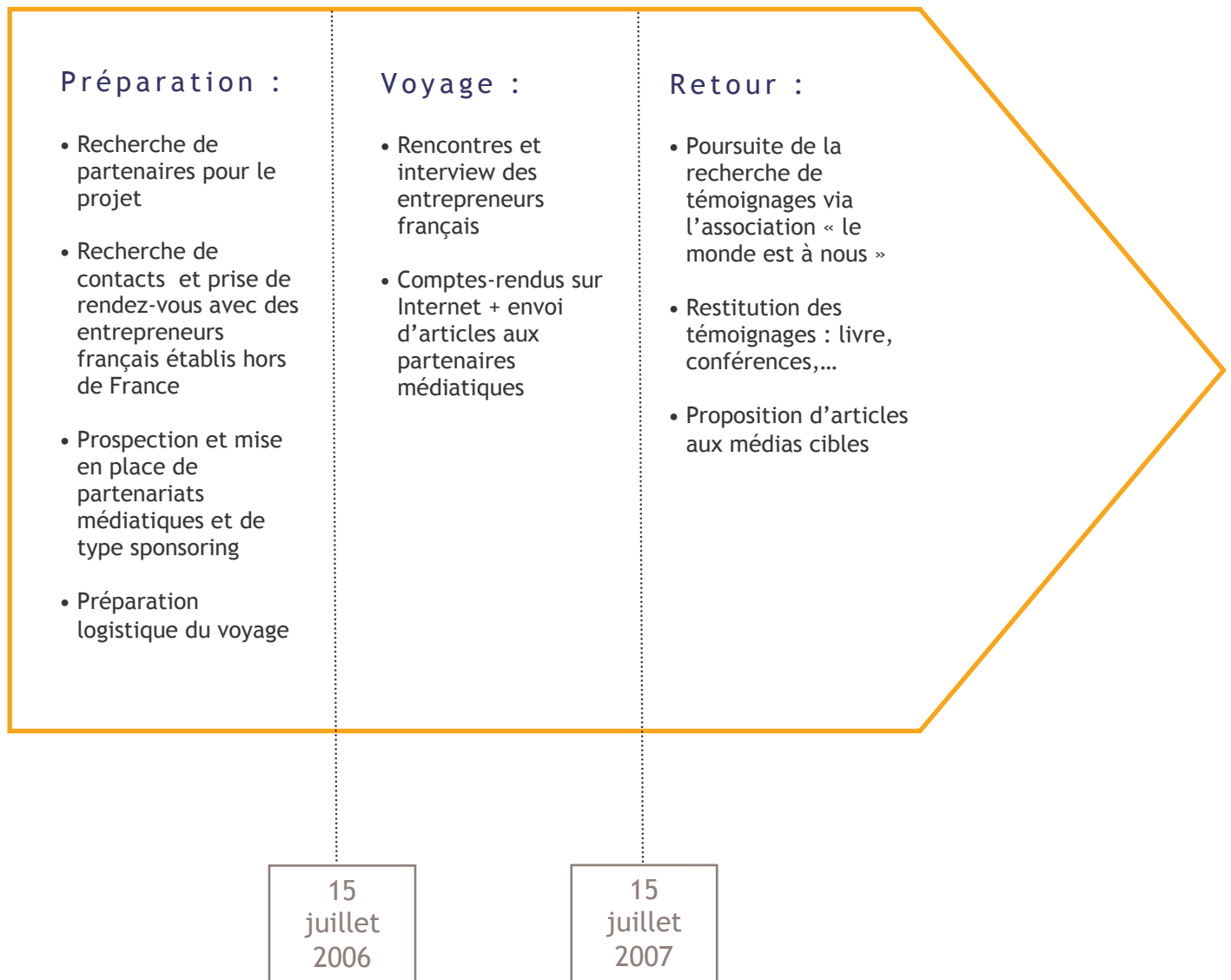
« Au détour du monde »



« Français du monde »

# Déroulement

Le tour du monde des entrepreneurs français se déroule en 3 étapes :



## Conclusion

Un projet intéressant à plusieurs égards :

Une approche concrète et humaine des enjeux qui caractérisent la création d'affaire à l'étranger

☛ Etude sur le terrain et interviews en face à face, mise en lumière de l'histoire et de l'œuvre de l'entrepreneur

Un rôle d'information vis-à-vis de la majorité des Français et en particulier les jeunes générations

☛ Comptes-rendus sur Internet, couverture médiatique vaste & nationale, conférences dans les grandes écoles et les universités

Un projet ambitieux

☛ Voyage d'étude de 12 mois dans 10 pays sur 4 continents, partenariats prestigieux, suivi on-line et plan média

Une équipe dynamique et motivée

☛ Constituée de jeunes de 30 ans et moins, aux compétences complémentaires et au profil international, décidés à faire de ce projet une réussite

# Budget et plan de financement

Budget prévisionnel (2 pers.):

DEPENSES	En €	% /total	RECETTES	En €	% /total
<b>Avant de partir :</b>	<b>19 800</b>	<b>40%</b>	<b>Apport personnel :</b>	<b>32 000</b>	<b>66%</b>
Préparation du projet	2 600	5,5%	Economies	15 000	
Equipements (accessoires, survie, ...)	3 200	6%	Brocante	1 000	
Matériels Multimédias (photo, vidéo, ...)	2 600	5,5%	« carte bout du monde »	500	
Dépenses d'hygiène et santé	1 500	3%	Soirée soutien	500	
Billets tour du monde	8 000	16%	Emprunt	15 000	
Assurances et frais bancaires	1 900	4%			
<b>Sur place :</b>	<b>15 500</b>	<b>32%</b>	<b>Apport des sponsors :</b>		
Nourriture et hébergement	11 000	23%	Ubidoca, Alfia, Umazuma	3 000	6%
Transports internes	3 100	6%			
Formalités	700	1,5%			
Frais de communication	700	1,5%			
<b>Au retour :</b>	<b>9 000</b>	<b>18%</b>	<b>Reste à trouver :</b>	<b>13 730</b>	<b>28%</b>
Présentation multimédia	2 000	4%	Fonds spécifiques,		
Portail Internet	5 000	10%	apports des sponsors &		
Edition livre	2 000	4%	partenaires		
<b>Imprévus : 10 % du budget</b>	<b>4 430</b>	<b>10%</b>			
<b>TOTAL</b>	<b>48 730</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>48 730</b>	<b>100%</b>

Plan de financement :

## Apport personnel :

Il se compose d'économies réalisées lors de la préparation du projet. Nous organisons tous les trimestres une **brocante privée et/ou publique**, soit la collecte d'affaires et leur revente (les biens achetés peuvent être emportés ou remis à l'association « Voyage en solidaire » qui effectue des envois de colis humanitaire au Mali). Nous démarrons l'opération « **carte du bout du monde** », soit l'envoi de plusieurs cartes postales dédicacées de pays que nous traverserons en contrepartie du versement d'une somme forfaitaire (à partir de 5 € /carte postale). Enfin, nous organisons une **soirée de soutien** en juin afin de collecter des dons. Le solde sera couvert par un **emprunt** à titre privé.

## Appel à des fonds spécifiques :

Nous faisons appel à l'aide financière de plusieurs **bourses de voyage et de fondations** que le projet est susceptible d'intéresser, parmi lesquelles : Concours de l'engagement, Prix Rolex de l'esprit d'entreprise, Fondation Marcel Blenstein-Blanchet pour la vocation, Fondation Cetelem éduquer pour entreprendre, Fondation Vedioibis pour l'emploi,...

## Apports financiers et/ou matériels des sponsors et partenaires :

Nous contacterons de nombreuses entreprises du secteur privé dont le secteur d'activité se rapproche des besoins du projet (cf. liste ci-contre) pour leur proposer **2 formes de partenariats** :

- **Le sponsoring** : aide financière ou matérielle moyennant un retour publicitaire pour le sponsor.
- **Le mécénat** : don financier ou don/prêt matériel sans contrepartie direct.

**Secteurs visés** : voyagistes, vendeurs/ fabricants de matériel multimédia, développement photos, banques, assurances, guides de voyage, entreprises dont les valeurs s'accordent avec le projet, services aux expatriés : déménagement, conseil, ...

## Contacts

Responsable projet :

**Sylvain Peuch**

Port. : 06 62 11 93 67

sylvain@entrepreneursfrancais.com

Responsable administratif :

**Frédéric L'Helguen**

Port. : 06 60 17 66 56

frederic@entrepreneursfrancais.com

Webmaster :

**Nicolas Machard**

nicolas@entrepreneursfrancais.com

Adresse postale :

**Jusqu'au 01/07/06 :**

19 rue du jour

75001 PARIS

**A partir du 01/07/06 :**

Mr Sylvain Peuch

c/o Ubidoca

BP82

01220 Divonne les Bains

Fax. : 04 92 94 44 65