

TÉMOIGNAGE



Business France a joué son rôle d'accélérateur : en seulement quatre ans, mon CA export est passé à 45%.

Cela fait maintenant douze ans qu'il est aux commandes d'ALCOR Equipements et ses ambitions ont passé les frontières : en quelques années, Eric Leport a réussi à exporter et installer ses tribunes modulables d'un nouveau genre (« sans boulons, ni vis, chaque pièce venant bloquer la précédente ») aux quatre coins de l'Afrique et de l'Asie. Une expérience vécue avec Business France dont il parle avec fierté.



Eric LEPORT

Président,
ALCOR EQUIPEMENTS

**TEAM
FRANCE**
—EXPORT—

Région
PAYS DE LA LOIRE

COMMENT CETTE AVENTURE EXPORT A-T-ELLE DÉBUTÉ ?

VOUS AVIEZ TOUT PLANIFIÉ ?

Pas forcément non... J'ai fait les choses pas à pas, en suivant mon instinct et les demandes de mes clients. L'histoire a commencé au Cameroun lorsque, à la suite du salon Promote (organisé par la CCI), un représentant de la mairie de Yaoundé m'a contacté pour obtenir des tribunes en vue de la prochaine CAN¹. Il était plutôt pressé et notre produit sans boulons se prêtait bien à son besoin de réactivité. Une opportunité bienvenue à l'heure où l'Etat français baissait ses dotations aux collectivités, nos principales donneuses d'ordre... L'export nous est apparu comme un vrai relais de croissance.

¹ Coupe d'Afrique des Nations de football.

APRÈS LE CAMEROUN, VOUS AVEZ POURSUIVI AVEC D'AUTRES

PAYS... ?

Oui, à commencer par certains pays de la région (Côte d'Ivoire, Niger, Gabon, Sénégal) qui rencontraient le même besoin de rapidité et avaient entendu parler de notre solution.

Puis il y a deux ans, la rencontre d'un partenaire indien (spécialiste des revêtements sportifs) nous a poussé à envisager l'Asie : avec lui, nous avons installé un stade de 16 000 places dans l'Etat de Mizoram. Une expérience qui a servi de référence car, quelques temps après, nous avons réussi à décrocher un appel d'offres pour un stade au Népal face à des concurrents malais et chinois.

VOUS ÊTES SEUL À FAIRE TOUS CES DÉPLACEMENTS...

COMMENT AVEZ-VOUS RÉUSSI À ALLER SI VITE ?

En trouvant rapidement les bons contacts ! Avec Business France, j'ai dû rencontrer une centaine de contacts ciblés, ce qui m'a permis de défricher les nouveaux pays. L'agence m'organisait des missions individuelles, ce qui me permettait d'avoir une expérience terrain du pays. Et j'ai pu trouver de bons partenaires commerciaux sur place ce qui est, pour moi, le modèle d'export idéal. Derrière, il faut entretenir le contact et susciter l'envie mais Business France, comme d'autres structures export, a joué son rôle d'accélérateur : en seulement quatre ans, mon CA export est passé à 45%... une vraie fierté !

POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DE VOS CLIENTS EXPORT,

EST-CE QUE VOUS AVEZ DÛ VOUS ADAPTER ?

Notre produit est à vocation universelle et les réglementations en France sont déjà exigeantes donc, hormis un renfort anti-sismique pour le Népal, il n'y a pas eu d'adaptation produit. Ce qui a évolué, c'est notre modèle commercial : là où nous commercialisons essentiellement en location en France, c'est le modèle de vente qui l'emporte à l'export (pour des raisons logistiques évidentes). Et puis il y a la question RH : en France, les équipes nous ont demandé des formations en anglais - notamment sur les incoterms - et à l'étranger, il a fallu faire appel à des prestataires en local pour l'installation des infrastructures.

SI L'ON REFAISAIT L'HISTOIRE, QUE CHANGERIEZ-VOUS ?

Probablement je me ferais davantage relayer sur place pour éviter la fatigue occasionnée et les péripéties rencontrées en cours de route. Au Cameroun par exemple, un de mes interlocuteurs a profité de mon absence pour créer une structure concurrente de la mienne avec le même nom et reprendre un de nos marchés... Le genre d'expérience désagréable qui invite ensuite à la prudence et au choix d'interlocuteurs fiables pour défricher les pays.

Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie, et Bpifrance, Team France Export concentre les meilleures solutions du public et du privé pour faciliter et accélérer votre développement à l'international. À chaque étape de votre projet export, vous bénéficiez des leviers adaptés à votre stratégie, à vos ambitions et à vos moyens.