

TÉMOIGNAGE



Le chiffre d'affaires réalisé suite aux missions de lancement en Allemagne a atteint 50 000 euros.

Depuis quinze ans, il équipe les employés des entreprises confrontées à des risques auditifs avec ses protections antibruit : Pascal Roussel pratique le « sur-mesure » - l'adaptation de moules de fabrication à chaque oreille - une innovation qui lui a permis de s'imposer sur le marché français, mais aussi dans l'Union européenne. Après cinq ans d'export, il revient sur ces années d'expansion où implantation et formation ont agi en leitmotifs.



Pascal ROUSSEL

Président,
AUDITECH

VOUS ÊTES PARTIS À L'EXPORT AU BOUT DE DIX ANS

D'ACTIVITÉ. POURQUOI CE CHOIX ?

Cette ouverture à l'export européen est liée à deux atouts différenciants d'Auditech : des brevets innovants valables dans toute l'Union européenne et une réglementation autorisant la mise sur le marché partout en Europe. Dès lors, il fallait simplement dégager un peu de temps pour partir à la conquête d'autres marchés, ce qui fut le cas à partir de 2013.

QUELLES DESTINATIONS EUROPÉENNES AVEZ-VOUS CIBLÉES ?

Essentiellement les pays où notre innovation pourrait avoir un coup d'avance et où les besoins en matière de protection auditive seraient grands... donc des pays fortement industrialisés. Assez logiquement, cette étude de marché nous a amenés en Allemagne qui reste aujourd'hui notre destination export numéro un. Mais nous avons aussi fait des incursions au Royaume-Uni, en Espagne ou encore en Belgique.

EN ALLEMAGNE, VOUS AVEZ MÊME OUVERT UNE IMPLANTATION.

POURQUOI CE CHOIX ?

Parce que nous ne vendons pas un produit mais plutôt un savoir-faire et qu'il faut pour cela implanter des compétences en local : les moulages d'oreilles réclament en effet une expertise particulière. C'est pour cela que j'ai peu à peu installé la filiale, d'abord en recrutant un V.I.E, puis un commercial et enfin deux salariés, tous formés à nos protocoles. Pour les autres destinations sans implantation, nous proposons une formation dédiée à nos distributeurs.

CETTE EXPANSION EUROPÉENNE NE S'EST PAS FAITE EN

SOLO...

Effectivement, l'accompagnement de Business France et de la CCI en Allemagne a été déterminant : j'estime à 50 000 euros le chiffre d'affaires réalisé suite à ces missions de lancement en 2015/16. Et puis j'ai bénéficié de beaucoup de soutien de la part de mon chargé d'affaires export en région avec lequel j'ai construit une dynamique sur des petits salons et dans des rencontres de partenaires. Ses conseils ont été utiles sur la partie réglementaire notamment (recherche d'avocats, documentation, etc.) car le respect des normes et des contrôles est capital dans mon activité. Enfin j'ai pu bénéficier du soutien de Business France sur le salon professionnel A+A où, en quatre jours, j'ai pu rencontrer une trentaine de contacts ciblés.

QUEL ENSEIGNEMENT RETIREZ-VOUS DE CES ANNÉES

D'EXPORT ?

Qu'au-delà de la barrière de la langue, il faut pouvoir entrer dans la culture business de son partenaire. Et comprendre les codes et le fonctionnement d'une offre sur le marché : avec l'aide de Business France, j'ai pu bénéficier de cours spécifiques à HEC sur l'export en Allemagne... cela a été déterminant pour comprendre le marketing dans ce pays et la façon d'interpréter les comportements.

