

TÉMOIGNAGE



Nous avons réalisé un retour sur investissement supérieur à 100% dans les deux mois qui ont suivi notre participation à la mission Moyen-Orient

Graciela POUPON, directrice export de l'entreprise **Comptoir du Cacao**.

Le Comptoir du Cacao est une chocolaterie familiale qui élabore des chocolats dans la tradition du savoir-faire artisanal des maîtres chocolatiers.

L'entreprise se distingue par une image de marque qui mise sur la qualité des matières premières et sur la simplicité et la diversification de ses produits.



Graciela POUPON

Directrice export
COMPTOIR DU CACAO

**TEAM
FRANCE**
EXPORT



VOUS ÊTES EXPORTATEUR, QUEL EST L'ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR DE VOTRE DÉMARCHÉ ?

Le Comptoir du Cacao est une entreprise qui fait plus de 15% de CA à l'export. Nous veillons continuellement à nous développer sur de nouveaux marchés et à chercher des opportunités business dans des pays où nous ne sommes pas encore présents. Nous faisons donc régulièrement appel à Business France sur les salons internationaux, comme l'Anuga en Cologne où nous exposons sur le Pavillon Français. La signature du partenariat entre l'Alliance 7 (dont nous sommes membres) et Business France, et l'annonce de l'organisation d'une mission au Moyen-Orient a donc été pour nous une nouvelle occasion pour découvrir un marché inédit et amorcer un nouveau courant d'affaire dans une région qui nous était auparavant inconnue.

QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

Le Moyen-Orient est une région que nous avons dans notre viseur depuis longtemps mais que nous n'avions pas encore eu l'occasion d'explorer. Nous avions auparavant échangé, lors de salons et d'autres rencontres avec des exportateurs français qui avaient déjà eu recours au soutien de la Team France Export sur cette zone, et qui nous avaient fortement recommandé l'accompagnement par les équipes sur place. La mission Moyen-Orient représentait donc pour nous, une opportunité pour découvrir les Emirats Arabes Unis, et surtout comprendre les obligations réglementaires locales et les éléments clé pour bien appréhender ce marché, prioritaire dans le développement de notre activité.

VOUS AVEZ FAIT APPEL À LA TEAM FRANCE EXPORT, COMMENT VOUS A-T-ELLE ACCOMPAGNÉE ?

Nous avons d'abord bénéficié d'un accompagnement personnalisé en amont (matinale d'information, formation au pitch commercial, suivi réglementaire, réunions de préparation, etc.), qui a été la clé du succès pour optimiser le bon déroulement de la mission.

Lors de notre déplacement sur place, nous avons commencé par assister à une présentation du marché dans les locaux de Business France, qui avait fait intervenir un cabinet de conseil local pour répondre à nos interrogations sur les spécificités du marché (certifications étiquetage...). Nous avons par la suite visité les points de ventes de commerces ciblés. Pour cela, nous avons reçu un livrable détaillé et personnalisé, incluant la localisation et la description des endroits recommandés.

Enfin, nous avons rencontré une dizaine de prospects dans le cadre du programme de rendez-vous organisé dans les deux villes de Dubai et d'Abou Dhabi. Les Business Meetings se sont déroulés dans les locaux des prospects et une session de « speed-networking » avait également été programmée dans une salle de réunion d'un grand hôtel à Dubai. Cette session nous a permis de rencontrer un maximum de prospects, tout en limitant le temps passé dans les déplacements. Je remercie d'ailleurs les équipes de Business France pour le professionnalisme, l'assistance et la qualité des rendez-vous organisés.

QUEL A ÉTÉ L'IMPACT (RoI) DE CET ACCOMPAGNEMENT ?

Nous avons eu très vite des retours positifs de la part de certains prospects rencontrés grâce à Business France aux Emirats Arabes Unis. Nous avons reçu une première commande, un mois après notre retour, puis, très rapidement, une deuxième commande de la part du même client a suivi. Nous avons donc réalisé un retour sur investissement supérieur à 100%, dans les deux mois qui ont suivi notre participation à la mission Moyen-Orient.