

# TÉMOIGNAGE



**L'accompagnement et les conseils de l'équipe de Business France en France et en Colombie ont été précieux tout au long du processus de sélection de notre nouveau partenaire.**

Fondés il y a plus de 25 ans, les LABORATOIRES IPRAD développent, fabriquent et distribuent une large gamme de médicaments, de produits de santé et de bien-être destinés à améliorer le quotidien. Experts dans le domaine de la gynécologie, Iprad propose également des produits en médecine nutritionnelle et pédiatrique. Fabriqués en France, les produits des Laboratoires Iprad bénéficient d'une traçabilité optimale et d'une excellente réputation. Ils sont essentiellement distribués en pharmacie.



**Céline CAYOL**

Directrice de Zone internationale,  
**LABORATOIRES IPRAD**

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

Nous sommes leader en France dans la santé et le bien-être de la femme. Pour soutenir et développer notre croissance, l'international est un levier important qui représente 15 M EUR de notre chiffre d'affaires.

Nous continuerons notre développement et l'ouverture de nouveaux marchés.

## QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

Nous avons travaillé avec Business France sur plusieurs marchés et ce, depuis de nombreuses années. Déjà présent en Colombie, il était évident que ce marché présentait du potentiel, d'où la recherche d'un nouveau partenaire.

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

Nous nous sommes appuyés sur les services de Business France en Colombie pour identifier un nouveau partenaire capable de gérer et de mieux positionner la marque auprès des médecins (gynécologues) et pharmaciens.

L'accompagnement et les conseils de l'équipe Team France Export en France et en Colombie ont été précieux tout au long du processus de sélection de notre nouveau partenaire.

La mission de prospection a été un succès et nous la réitérons sans hésiter avec Business France sur d'autres marchés.

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

Nous avons envoyé un cahier des charges à Business France puis défini, avec l'équipe sur place, la typologie des partenaires les plus pertinents à approcher.

Un travail d'ensemblier qui a impliqué également notre représentante en Amérique latine pour répondre au plus près à l'exigence de cette nouvelle collaboration que nous recherchions sur ce marché.

Les rencontres avec les sociétés locales intéressées par notre offre nous ont permis de mieux comprendre leurs attentes ainsi que ceux des acteurs de la distribution de produits de bien-être.

Une démarche payante et satisfaisante, conclue par la signature d'un contrat de représentation avec un partenaire colombien de premier ordre, spécialisé dans la fabrication, la distribution et la représentation de produits de la filière santé.

Près de 80 000 unités devraient être vendues en Colombie d'ici 2022 !