

TÉMOIGNAGE



Aujourd'hui, nous réalisons entre 25% et 30% de notre CA dans les pays identifiés ou prospectés en compagnie de Business France.

Depuis 2012, il parcourt le monde avec ses capsules électroniques « de la taille d'un comprimé » qui mesurent en temps réel la température du corps : Sébastien Moussay est un exportateur actif qui a établi une clientèle solide parmi les professionnels confrontés à des problématiques de thermorégulation - grands groupes industriels, sportifs, militaires et laboratoires pharmaceutiques. Après avoir séduit le Qatar, l'Australie, les Etats-Unis, il pourrait bien s'attaquer à l'Asie. Retour sur huit ans d'export.



Sébastien MOUSSAY

Président,
BODYCAP

ACCÉLÉRATEUR
XPORT
BOOSTEZ VOTRE BUSINESS À L'INTERNATIONAL

Powered by
**TEAM
FRANCE**
EXPORT

BODYCAP EST PARTI TRÈS TÔT À L'INTERNATIONAL :

COMMENT S'EST FAIT CE CIBLAGE ?

Effectivement, nous avons l'intention dès le début de nous présenter à l'international car la thermorégulation est par nature universelle et le marché français n'est pas cœur de cible sur ce sujet. Au départ, nous avons ciblé les pays dont les centres de recherche étaient actifs en matière de thermorégulation (Qatar, Australie, Royaume-Uni, Etats-Unis) : ceux-ci testaient notre produit et publiaient sur le sujet, ce qui nous donnait une crédibilité scientifique et une porte d'entrée dans ces pays. Puis le travail avec les distributeurs locaux et les missions Business France nous ont permis d'obtenir d'autres leads (Chine, Thaïlande, etc.). On peut donc dire que notre aventure export s'est construite sur un mix de stratégie et d'opportunités !

QUEL ENSEIGNEMENT TIREZ-VOUS DE CETTE PREMIÈRE ÉTAPE ?

Que la visibilité, notamment web, est fondamentale pour prospecter à l'international et que cela réclame un ciblage précis en amont pour éviter de perdre de l'énergie et diluer son message. Notre stratégie « KOL¹ » avec les centres de recherche s'est avérée à ce titre très porteuse.

¹ Key opinion leader.

AVEZ-VOUS DÛ ADAPTER VOTRE ORGANISATION À CETTE

DÉMARCHE EXPORT ?

Dans le domaine des Medtech, les contraintes réglementaires constituent l'un des principaux enjeux de l'export, puisque le produit doit répondre aux critères spécifiques de mise sur le marché de chaque pays cible. Pour cela, nous avons intégré un responsable qualité et affaires réglementaires, mais aussi mis en place deux versions de notre produit : une version Europe (marquage CE) et une version USA (marquage FCC). Si vous êtes dans la tech, les contraintes spécifiques de l'export doivent être considérées en amont dans votre réflexion d'ingénierie car les choix technologiques peuvent conditionner l'accès à certains territoires.

QUELS ONT ÉTÉ LES CONTOURS DE VOTRE COLLABORATION AVEC

BUSINESS FRANCE ET LES AUTRES ORGANISMES EXPORT ?

Avec Business France, nous avons participé à des missions de prospection aux Etats-Unis (2017), au Qatar (2018) et plusieurs fois en Allemagne via notre participation au salon Medica sous Pavillon France. Et puis nous avons bénéficié d'une assurance COFACE et d'aides régionales « Impulsion export ». Ce que j'ai retenu de l'expérience Business France, c'est qu'il était indispensable de créer un lien solide avec son correspondant local pour optimiser le ciblage des prospects : au Qatar par exemple, nous avons beaucoup accompagné notre conseiller, ce qui a permis d'aller très vite dans le ROI de nos missions. Le conseiller Business France connaît le territoire, les habitudes et spécificités locales et l'industriel est celui qui connaît son produit et sait repérer ses cibles et clients potentiels.

JUSTEMENT, EN TERMES DE ROI, QU'AVEZ-VOUS GAGNÉ DE

CET ACCOMPAGNEMENT ?

Nous réalisons entre 25% et 30% de notre CA dans les pays identifiés ou prospectés en compagnie de Business France. L'agence a accéléré notre installation sur plusieurs territoires en éclairant un peu mieux les déterminants du marché pour chacun et la stratégie commerciale à adopter : par exemple, dans certains pays, il fallait axer la prospection sur un laboratoire référent qui deviendrait promoteur de la solution auprès d'autres institutions, tandis que pour d'autres territoires, il valait mieux travailler simultanément avec plusieurs laboratoires « concurrents » afin de tirer parti de leur guerre d'innovation... Très utile à savoir avant de se lancer !

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.