

# TÉMOIGNAGE



## La mission de prospection en Roumanie devrait dégager un chiffre d'affaires de 50 000 euros en 2020

Quand Sophie Bedu a rejoint Médiprema en 2017, l'export représentait 30% du chiffre d'affaires global de l'entreprise. « Aujourd'hui, on vise les 40% et on recrute activement au service commercial pour accélérer cette croissance ». 120 pays utilisateurs, 70 réseaux de distribution... l'international sourit à cette entreprise tourangelle spécialisée dans les dispositifs médicaux de néonatalogie (couveuse fermée ou ouverte, traitement de l'ictère, transport d'urgence du nourrisson). Sophie Bedu revient sur les clés de cette réussite et partage ses expériences avec la Team France Export.



**Sophie BEDU**

Directrice Internationale,  
**MÉDIPREMA**

### QUAND ON REGARDÉ L'HISTOIRE DE MÉDIPREMA, ON A L'IMPRESSION QUE LE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL S'EST FAIT ASSEZ NATURELLEMENT...

C'est vrai : l'international n'a jamais été vraiment compliqué pour l'entreprise. C'est sûrement dû au fait que les fondateurs ont eu la vision de l'export dès l'origine, en englobant le marché français dans une stratégie internationale. Cela leur a économisé un temps précieux d'adaptation de marque par la suite. Et puis l'entreprise a pu compter sur un large réseau de distributeurs qui ont appuyé la promotion et le service après-vente des produits en local : cette politique de partenariats fidèles a été décisive dans notre développement.

### QUELLES ZONES DE DÉVELOPPEMENT AVEZ-VOUS CIBLÉES ?

Au début, dans les années 80, Médiprema servait principalement les pays d'Afrique et du Maghreb car l'entreprise avait tissé des liens avec les personnels de santé venus étudier en France. Puis le déploiement s'est opéré au Moyen Orient, au Proche Orient et même plus loin : en Asie et en Amérique Latine. Au-delà de la recherche de distributeurs, nous répondons avec des enseignants à des appels d'offres d'ONG et de bailleurs internationaux pour venir en aide aux zones sinistrées : au Yémen, en Afghanistan, en Syrie par exemple. Aujourd'hui 120 pays disposent de matériel Médiprema et nous ciblons de nouvelles zones comme l'Europe de l'Est.

### JUSTEMENT, EN EUROPE DE L'EST, VOUS AVEZ TRAVAILLÉ AVEC LA TEAM FRANCE EXPORT...

Oui, et ce n'était pas la première fois ! Nous sollicitons en effet régulièrement la Team France Export sur des études « focus pays », des conseils sur le montage des projets bailleurs internationaux ou encore sur des salons (comme Arab Health 2019 pour lequel nous tenions un stand sous Pavillon France). Ils nous connectent également à un réseau de responsables export dans le domaine du dispositif médical pour faciliter nos pratiques à l'export. Concernant l'Europe de l'Est - plus spécifiquement en Roumanie - nous avons mené une mission de prospection en 2019 pour trouver notre partenaire local.

### CETTE RECHERCHE A-T-ELLE ABOUTI ?

Oui ! Grâce au travail de ciblage de la Team France Export, nous avons signé un partenariat de représentation avec un distributeur solide sur la Roumanie en février 2020 et nous estimons le chiffre d'affaires sur l'année à 50 000 euros.

### MÊME SI L'INTERNATIONAL FAIT PARTIE DE L'ADN MÉDIPREMA, AVEZ-VOUS DÛ PROCÉDER À QUELQUES AJUSTEMENTS ?

Il y a la question réglementaire qui devient de plus en plus complexe, ce qui nous a amenés à constituer une équipe dédiée et à faire appel à des partenaires externes comme la Team France Export. Et puis nous faisons très attention à coller aux besoins des établissements de santé locaux : chaque pays a ses compétences propres, son matériel et ses pratiques médicales... d'où l'intérêt de créer le lien via un distributeur !

### UN ENSEIGNEMENT DE CES ANNÉES D'EXPORT ?

J'en ai même deux. D'abord : il n'y a pas de pays où il ne faut pas aller - on minimise trop souvent le potentiel business de certains pays. Deux : ne pas se limiter aux habitudes de consommation française... L'identification des besoins doit se faire à échelle internationale !

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.