

TÉMOIGNAGE



Sur les 4 dernières missions de prospection organisées, 3 ont abouti à la signature de contrats de partenariat.

Paul Violette, Directeur et Anne-Catherine Guyader, Responsable Export forment l'équipe de développement à l'export du Laboratoire Dielen, entreprise familiale de biotechnologie qui a développé une expertise reconnue en France et à l'international sur des compléments alimentaires à l'efficacité démontrée cliniquement et à l'originalité garantie par son savoir-faire unique sur des ingrédients brevetés : les peptides bioactifs marins.

Le Laboratoire normand propose en pharmacie une gamme de produits pour accompagner les patients sur le sommeil, le stress, les douleurs articulaires et musculaire ainsi que d'autres problématiques de santé rencontrés au quotidien.



Paul Violette – Directeur
Anne-Catherine Guyader
Responsable Export

LABORATOIRE DIELEN



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

Il est indispensable de bien comprendre la valeur ajoutée que l'entreprise peut proposer à ses partenaires. L'offre de solutions de santé naturelle de Dielen se prête bien au développement export. Les compléments alimentaires du Laboratoire sont protégés par des brevets et disposent d'études cliniques attestant de leur efficacité. Ce sont deux éléments très différenciants dans le domaine de la « santé naturelle » qui intéressent tout particulièrement des distributeurs du secteur pharmaceutique souhaitant s'orienter vers le segment du « naturel », en forte croissance dans de nombreux pays. L'origine « France » est un plus dans ce secteur.

Pour une PME comme Dielen, l'envergure internationale permet d'activer des relais de croissance en s'appuyant sur des partenariats long terme et ainsi renforcer les fondamentaux de l'entreprise.

QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

Présent au Japon depuis de nombreuses années, Dielen s'est plus récemment développé au Liban puis en Turquie où le laboratoire est devenu leader sur son marché avec un partenaire qui a su s'appuyer sur la prescription médicale hospitalière pour s'imposer. Ces success stories, combinées au développement important du Laboratoire Dielen dans les pharmacies françaises, permettent de bien comprendre les facteurs clés du succès de Dielen à l'export. Depuis 2018, nous avons ciblé des pays émergents où l'évolution du marché de la santé est rapide et les consommateurs à la recherche de solutions sûres et aux bénéfices démontrés, comme le Mexique ou la Colombie. Les opportunités sont plus faciles à saisir dans un marché dynamique où les positions des acteurs ne sont pas encore figées.

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

Nous bénéficions depuis de nombreuses années de l'accompagnement de la Team France Export et du soutien financier de la Région Normandie.

Notre interlocutrice au niveau régional, qui suit l'entreprise depuis plusieurs années, a une excellente connaissance de l'offre de Dielen et du profil des partenaires recherchés. Ainsi, elle nous aide à cibler les pays où le marché semble porteur et dont la réglementation nous permet l'enregistrement des produits.

Les conseillers de Business France prennent le relais pour effectuer une première étape de ciblage des prospects puis l'organisation des rencontres, si possible en présentiel car la relation humaine est un élément primordial au succès du partenariat. Elle permettra de traverser les difficultés sereinement. Nous avons systématiquement été accompagnés par des conseillers compétents dans notre secteur d'activité et souvent ayant développé des relations privilégiées avec des décideurs de très haut niveau des entreprises locales. Les Clubs Santé permettent par exemple de développer fortement ce réseautage.

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

L'export représente environ 30% de l'activité de l'entreprise.

Sur les quatre dernières missions de prospection organisées, toutes se sont bien déroulées grâce à une sélection efficace de partenaires potentiels. Trois d'entre elles ont abouti à la signature d'un contrat de distribution.

Au Mexique par exemple, suite à notre prospection en juin 2019, le contrat récemment signé nous permet d'envisager un CA de 200k supplémentaire la première année.

En parallèle, les produits sont en cours d'enregistrement et devraient être commercialisés dans les mois qui viennent en Russie, au Mexique puis en Colombie, toujours en privilégiant l'approche des professionnels de santé.

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 : <https://www.teamfrance-export.fr/>
Mars 2021