

TÉMOIGNAGE



En sept ans nous avons doublé notre chiffre d'affaires en partenariat avec la Team France Export

Avec son équipe d'ingénieurs internationaux, il a créé un produit logiciel de monitoring des réseaux de télécommunications et accompagne les autorités de régulation d'une dizaine de pays pour vérifier la qualité de service sur le territoire : Christian Blanchard est un voyageur né, qui croit beaucoup au pouvoir catalyseur de l'export pour le secteur technologique. Retour sur dix ans d'expériences internationales - en compagnie notamment de la Team France Export et du réseau diplomatique français.



Christian BLANCHARD
CEO,
**PLANET NETWORK
INTERNATIONAL (PNI)**

EN QUELQUES ANNÉES, VOUS ÊTES PASSÉS DE 10% À 100% D'EXPORT... COMMENT S'EST OPÉRÉE CETTE BASCULE ?

En réalité, j'ai changé de métier : au début, en 2005, je distribuais des outils pour les télécoms et le service associé (installation des antennes, gestion des calculs, etc.). A la faveur d'une mission en Côte d'Ivoire – où je connaissais bien le régulateur – je me suis mis à travailler avec mon équipe sur le développement d'un logiciel dédié à la qualité des réseaux mobiles... Procédé d'analyse qui a rapidement obtenu (en 2013) la recommandation de l'Union Internationale des Télécommunications (UIT). Dès lors, nous pouvions nous concentrer sur la vente du logiciel et partir à la conquête de nouveaux marchés affiliés à l'UIT.

QUELLES ONT ÉTÉ VOS CIBLES PRINCIPALES ?

Essentiellement les marchés africains, avec la Côte d'Ivoire, le Zimbabwe, le Ghana (grand contributeur à l'UIT), mais aussi le Royaume d'Eswatini ou encore le Mozambique. Mais nous avons aussi réalisé des incursions dans le Golfe (Dubaï, Qatar) et en Amérique du Sud (Brésil, Argentine). Aujourd'hui, nous touchons une dizaine de pays et ambitionnons de passer à une vingtaine d'ici 3 ans. Seul prérequis : qu'ils soient tous membres de l'UIT pour respecter les standards de qualité de celle-ci.

AVEZ-VOUS DÛ VOUS ADAPTER À CETTE NOUVELLE CROISSANCE À L'EXPORT ?

Mon équipe est profondément multiculturelle et j'ai moi-même l'habitude de voyager donc, en termes de prospection, cela apportait un vrai plus aux yeux du client qui se sentait écouté et compris - d'autant que nous avions déjà un solide réseau parmi les régulateurs. Mais une PME à l'export, c'est d'abord la réponse à un besoin identifié : donc, sur le logiciel en lui-même, nous avons ajouté des adaptations pour coller aux exigences de qualité de chacun des clients. Ceci permet d'aller au-delà de la norme UIT qui prime en premier lieu.

AVEZ-VOUS BÉNÉFICIÉ D'UN ACCOMPAGNEMENT À L'EXPORT ?

Oui. Chaque année, nous nous rendons au Mobile World Congress de Barcelone avec la Team France Export, et cela nous permet d'inviter nos clients et de rencontrer les régulateurs des différents pays lors du Ministerial Programme. C'est un temps fort de notre année, car le bouche-à-oreille et le relationnel gouvernemental tiennent une part essentielle dans notre mode de fonctionnement. D'ailleurs, c'est sur indication d'un contact à l'Ambassade du Mozambique que nous sommes allés explorer le Royaume d'Eswatini qui reste à ce jour un de nos meilleurs clients en matière de plateforme de tests pour les développements technologiques à venir, comme la 5G et d'autres fonctionnalités qui restent dans nos cartons pour l'instant.

QUEL RETOUR SUR INVESTISSEMENT OBSERVEZ-VOUS ?

Difficile de chiffrer précisément tout cela, car les contrats se passent sur plusieurs années (trois années minimum). Mais je peux vous dire que nous avons doublé notre chiffre d'affaires depuis 2013, date à laquelle nous avons commencé le développement international avec la Team France Export. On atteint aujourd'hui entre 1 et 2 millions de chiffre d'affaires.

UN ENSEIGNEMENT DE CES ANNÉES D'EXPORT ?

Le rayonnement international, c'est important pour le secteur tech : nous avons besoin de vendre nos logiciels à l'étranger, là où notre savoir-faire est valorisé au mieux. L'équipe Team France Export, par son dynamisme et son envie, contribue largement à cette ouverture et cette visibilité pour une PME tech comme la nôtre.