

TÉMOIGNAGE



E-OFFICE NFC signe un contrat avec PAUL à Djeddah, Arabie Saoudite. Ce contrat concerne la traduction du menu de PAUL en 65 langues via une application sans toucher au menu traditionnel, une solution innovante et adaptée pour le Coronavirus.

E-OFFICE NFC (Prix de l'Innovation Numérique CHR 2016, label FrenchTech de Lyon), met à disposition des solutions innovantes permettant d'accueillir facilement des clients de tous lieux et de toutes origines. Une de leurs solutions pour lutter contre le coronavirus consiste à la traduction de menus de restaurants par mobile au travers d'un Tag NFC ou d'un QR Code intégré sur les supports de communication avec sa Web-application E-RestaurantNFC (plus de 3 millions d'utilisateurs en Europe). Monsieur Jean-Philippe Verger, président de la société a été mis en relation en Mars 2020 en pleine période de confinement avec la direction de PAUL par les bureaux de Business France à Djeddah. Cette première référence va absolument ouvrir des portes en Arabie Saoudite et au Moyen-Orient pour cette belle société innovante.



Jean-Philippe VERGER
Président,
E-OFFICE NFC SAS

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

Le produit est né en Ukraine, lors de missions successives pendant 2 ans en vente de produits de sécurité pour l'Euro 2012, et nous nous sommes retrouvés dans un pays qui n'avait aucune signalisation en anglais (métro, route, information touristique...), et on ne comprenait rien dans les restaurants de Kiev avec des serveurs qui ne parlaient que le russe ou l'Ukrainien. On nous disait ici l'anglais, c'est le russe, donc une impossibilité de se faire comprendre. Après avoir mangé de la graisse de porcelet fumé au petit déjeuner à la place de yaourt, c'est là que j'ai décidé de créer E-RestaurantNFC multilingue.

QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

La première destination a été naturellement l'Ukraine qui en avait le plus besoin, mais le besoin de compréhension entre client et serveur dans un restaurant est exactement le même dans le monde entier. Tout le monde ne maîtrise pas l'anglais, et encore moins dans le domaine des plats (Tartiflette, Bortsch ukrainien ou tout simplement une paëlla pour un chinois). Nous avons pu démarrer par nous-même dans une 15 aine de pays (Ukraine, Italie, Maroc, Luxembourg, Suisse, Burkina Faso, Canada, Dubaï, Arabie Saoudite, Thaïlande...), Nous cherchons en priorité à nous implanter au Moyen Orient, Arabie Saoudite en tête qui a le plus gros potentiel et un secteur de la restauration extrêmement dynamique et porteur dans toute la région.

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

Etant venu en Arabie Saoudite pour rencontrer des consultants locaux dans le cadre du programme touristique Saudi 2020-2030, et à cause de la propagation de la crise sanitaire du COVID 19, je ne pouvais plus quitter le pays. On était bloqué à l'étranger, je ne pouvais plus facturer mes clients restaurateurs, très difficile d'avoir nos interlocuteurs administratifs en France (banque, assurance, administration française pour les dossiers d'aide aux entreprises) donc peu de rentrées d'argent, couvre-feu saoudien pendant 3 mois et un simple visa de quelques mois. En tant que français bloqué, j'ai contacté le Consulat Général de France à Djeddah qui m'a mis en relation avec le bureau de Business France à Djeddah. Cette situation inédite s'est transformée en véritable opportunité d'affaires avec les contacts du bureau de Business France de Djeddah. Nous avons décidé de rester au lieu de prendre les avions de rapatriement. Business France Djeddah a tout mis en œuvre pour me permettre de signer un premier contrat avec le franchisé Paul de Djeddah. Nous allons maintenant travailler ensemble régulièrement pour attaquer les grands groupes de restauration saoudiens avec l'aide de notre conseiller Business France basé en France.

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

La situation avec le Coronavirus était assez improbable. C'est dans la difficulté que l'on peut voir les gens sur qui on peut compter. J'ai pu me rendre compte que ma Startup avait atteint les limites de ce que l'on avait pu faire seul, et que si nous devons passer le cap supérieur, il fallait être accompagné par Business France qui grâce à ses bureaux locaux nous a permis de faire les bonnes introductions avec les bons décideurs. Ce premier contrat stratégique en Arabie Saoudite constitue pour le moment 100% de notre chiffre d'affaires dans le pays. Ayant une présence sur plusieurs villes, on prévoit la signature d'autres contrats avec Paul en Arabie Saoudite. Cette belle référence française sera aussi la porte d'entrée pour la signature de plusieurs autres contrats avec les grands groupes de restauration.