

# TÉMOIGNAGE

 cooptalis group

## Cooptalis : 100 000 € de chiffre d'affaires généré au Vietnam, grâce au Booster ASEAN.

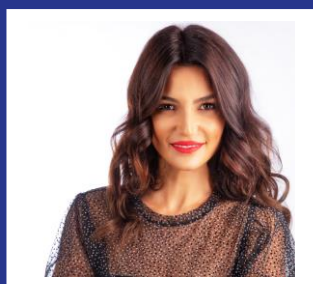
Née en 2012, Cooptalis propose des solutions innovantes à plus de 500 startups et entreprises internationales dans leurs recherches de Talents et les candidats dans leurs projets d'expatriation.

Notre savoir-faire ? Détecter (recrutement), Déplacer (relocation & immigration) et Développer (formation) les compétences des Talents.

Une expertise renforcée par le désir de diversifier les recrutements pour favoriser l'insertion et l'égalité des chances.

Avec une présence sur 5 continents, Cooptalis couvre tous les fuseaux horaires depuis nos bureaux (ou notre réseau international de partenaires) en France, au Bénélux, en Roumanie, au Maroc, en Tunisie, en Côte d'Ivoire, au Canada et au Vietnam.

Depuis 2017, Dana Costache et son équipe pluridisciplinaire développent les activités de Cooptalis au Vietnam et dans la région Asie Pacifique.



**Dana COSTACHE**  
Country manager -  
Vietnam  
**COOPTALIS**

**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —



## VOUS ÊTES EXPORTATEUR, QUEL A ÉTÉ L'ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR DE VOTRE DÉMARCHÉ ?

L'international est au cœur du modèle d'affaires de Cooptalis. Les défis que nous cherchons à relever sont, en effet, partagés dans de nombreux pays : nous innovons chaque jour pour lever tous les obstacles, qu'ils soient administratifs, contractuels, temporels, géographiques ou linguistiques.

Notre objectif est de construire des ponts entre les nouveaux défis des entreprises et les nouvelles aspirations des Talents où qu'ils se trouvent, quelle que soit leur situation.

Aujourd'hui, présent dans 10 pays à travers le monde, nous souhaitons continuer notre développement à l'international au cours des années à venir.

## QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

Notre plan de développement international régit nos choix de pays. Chaque pays que nous ciblons pour une implantation fait l'objet d'une étude approfondie en amont. Cette approche nous permet de sélectionner les meilleurs pays pour le Groupe Cooptalis et de définir la meilleure stratégie pour aborder un nouveau marché et une nouvelle région.

Sur la région APAC nous avons décidé de nous concentrer sur 2 pays : Singapour, en tant que cible de développement géographique et le Vietnam, pour accélérer le développement et la visibilité sur ce marché. L'impact Covid et les frontières fermées depuis Mars 2020 nous ont donné l'opportunité de renforcer notre présence au Vietnam et d'accélérer des projets d'accompagnement d'entreprises internationales basées localement.

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

Nous étions accompagnés par les équipes de Business France Vietnam avec un programme de prospection commerciale, décliné en 3 phases :

1. le ciblage des entreprises, 2. le contact et la prise de RDVs avec les entreprises ciblées et 3. les rencontres sur place, à Ho Chi Minh Ville et Hanoi, sur plusieurs jours.

Tout au long du programme, les conseillers de Business France ont eu un rôle de représentant de Cooptalis face aux entreprises vietnamiennes : présentation de nos services, valeur ajoutée et synergies possibles avec leurs activités respectives. Le suivi et le conseil de Business France ont permis aux équipes Cooptalis de mieux comprendre le contexte de chaque interlocuteur et de s'adapter à leurs problématiques afin d'être pertinent et efficace.

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

L'impact de l'accompagnement Business France s'est matérialisé rapidement :

11 entreprises rencontrées sur 5 jours dans 2 villes  
2 acquisitions clients, soit 6 commandes d'accompagnement « Talent acquisition à l'international et en local », pour une valeur totale en chiffre d'affaires de ~100K USD.

2.5% investissement sur le chiffre d'affaire estimé

7 autres contrats sont en cours de négociation à ce jour

Une 3eme étape de RDVs est à prévoir sur le mois de mars 2021, à Ho Chi Minh Ville.

Nous bénéficions également d'une meilleure visibilité de nos services sur le marché.