

TÉMOIGNAGE



Nous avons signé rapidement un contrat avec notre premier partenaire local, qui est venu se former dans nos locaux. Nos premières propositions commerciales sont déjà faites et à l'étude des prospects.

ESII (Electronique Système Informatique Industrie) propose des solutions de gestion de l'accueil. L'entreprise développe et commercialise la technologie, les solutions (hardware et logiciels) afin de fournir des solutions pour l'accueil dynamique, les files d'attente segmentées et virtualisées, les rendez-vous, la gestion des ressources et la communication vidéo en salle d'attente.



Laurent RENASSIA
International Sales
Director
ESII



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



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

Actuellement, le service export de ESII couvre 40% du chiffre d'affaires global du Groupe ESII, en prise de commandes.

Nos 2 filiales, en Belgique et au Canada, fonctionnent de concert avec notre stratégie d'expansion, en attaquant des marchés spécifiques pour lesquels notre service R&D étudie en permanence les solutions les plus adaptées.

QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

La société ESII est maintenant âgée de 39 ans et cela fait plusieurs années que nous utilisons les services de Business France pour développer notre chiffre d'affaires à l'export.

Nous avons souhaité ouvrir un nouveau marché : la Turquie.

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

Les équipes de Business France nous aident autant dans la mise en place de nouveaux partenariats sur les pays ciblés, que dans les études de nouveaux territoires à conquérir ! Ceci avec une grande efficacité et réactivité.

QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE CET ACCOMPAGNEMENT ?

Au cours de ces dernières années nous avons généré 600K€ de chiffre d'affaires grâce aux missions d'accompagnement Business France.

Dernièrement, nous avons utilisé les services de Business France pour nous aider à ouvrir le marché de la Turquie. La mission réalisée a démarré par une première visite d'une de nos collaboratrices, Mme. Lamia NOURI avec l'accompagnement sans faille et pro-actif de Mme. Dilek BARCIN et Mme Sarah ORIOL. Nous avons signé rapidement un contrat avec notre premier partenaire local, qui est venu se former dans nos locaux. Nos premières propositions commerciales sont déjà faites et à l'étude des prospects. Nous projetons de réaliser 80K€ de chiffre d'affaires sur ce marché.