

TÉMOIGNAGE



CLOUDI-FI
CONNECT WITH YOUR GUESTS

Le pavillon French Tech à NRF 2020 nous a permis de rencontrer une dizaine de partenaires potentiels et d'accroître notre notoriété !

La jeune société fondée en 2015 propose des services de Guest Wi-Fi pour des visiteurs en points de vente physiques ainsi qu'aux employés en entreprise. Au sein de Cloudi-Fi, le rôle de Hind est d'assurer le suivi des différents projets clients qu'ils soient nationaux ou internationaux dans tous les secteurs confondus, comme le retail, le luxe, les banques, etc. Elle revient sur l'expansion fructueuse de l'entreprise, menée aux côtés de la Team France Export.



**Hind EL BEZZAZ
SEMLALI**

Global Project Manager
CLOUDI-FI



**TEAM
FRANCE**
EXPORT

Région
île de France

L'EXPORT, UN POINT DE PASSAGE DECISIF POUR REpondre A VOS PERSPECTIVES DE CROISSANCE ?

Lorsque nous avons proposé notre solution, nous avons naturellement voulu la déployer en France et à l'international. Les premiers clients que nous avons eus sont principalement issus de l'industrie du luxe et disposent de points de vente un peu partout dans le monde. Portés par leur présence globale, nous devions directement assurer un déploiement et une couverture internationale, en proposant des services pour tous les pays en conformité avec leur réglementation (Amérique, Europe, Moyen-Orient, Asie et Afrique). De cette manière, nous avons pu affirmer notre présence à l'international, structurer et étendre notre activité. Cela nous a aussi permis de maintenir un certain équilibre dans notre activité durant la crise du COVID-19.

COMMENT LA TEAM FRANCE EXPORT VOUS A-T-ELLE ACCOMPAGNEE ?

Initialement, nous avions pour objectif de nous déployer en priorité sur le marché américain. Nous sommes donc directement rentrés en contact avec Business France qui nous a accompagné lors de notre participation au Retail's Big Show de NRF en 2019 et 2020. Cet événement nous a aidés à développer notre notoriété auprès des leaders de la distribution et à conclure des premiers partenariats technologiques avec de grands acteurs réseaux américains. Business France a toujours été présent pour nous épauler, que ce soit en nous préparant à travers du coaching en amont ou en nous faisant rencontrer les bons prospects et partenaires. Depuis janvier 2020, nous nous sommes rapprochés du marché américain en ouvrant notre deuxième bureau à New York. L'aventure continue ! Cette année, nous avons participé à EuroShop en Allemagne et nous avons l'intention de participer au Mobile World Congress (MWC) qui cible différents pays en Europe, dont l'Allemagne et l'Espagne. Le fait de rencontrer des acteurs locaux et d'étudier leur marché a été non seulement très instructif pour nous, mais aussi très cohérent par rapport à nos perspectives d'expansion à l'international.

UN RETOUR SUR INVESTISSEMENT BENEFIQUE ?

Notre participation aux différents événements organisés par Business France nous a permis de rencontrer divers partenaires et prospects à l'échelle internationale. A NRF 2020, nous étions présents sur le pavillon French Tech où nous avons eu beaucoup de visibilité, soit 5 fois plus de trafic par rapport à un événement international hors stand Business France. Cela nous a aussi permis de rencontrer une dizaine de partenaires potentiels, dont un focus particulier sur le marché américain pour développer un réseau local. À la suite de cet événement, nous avons pu rencontrer 5 C-level de différentes opportunités que nous gérons actuellement et enfin une large couverture médiatique avec un dizaine d'articles en ligne sur notre participation au salon. C'est pour ces opportunités créées que nous participons aux événements de la Team France Export.

QUELLES SONT LES CONCLUSIONS A TIRER DE CES ANNEES D'EXPORT ?

Il est très important d'étudier en amont le marché que l'on veut pénétrer. Les caractéristiques de la demande varient selon les pays et il est indispensable pour nous de savoir comment les consommateurs cibles se comportent avec notre produit ou service. Avoir assisté et continuer à participer à des événements directement dans les pays qui nous intéressent nous permet d'apprendre auprès des prospects locaux pour développer au mieux nos compétences et s'adapter au marché étranger.