

# TÉMOIGNAGE



« Notre conseiller a organisé 12 rendez-vous à distance. »

XENOCS conçoit, fabrique et commercialise des équipements de très haute technologie pour la caractérisation de matériaux à nano échelle et par rayons X. XENOCS fournit aujourd'hui à ses clients une solution globale, incluant des logiciels d'analyse développés par l'entreprise. Ces équipements permettent d'analyser la forme, la taille, l'organisation de nanoparticules ou nano objets. Ils sont destinés à des centres de recherche, en priorité en recherche fondamentale. Les principaux domaines de recherche sont la science des matériaux, la chimie des polymères, l'industrie pétrolière, l'industrie pharmaceutique (biologie moléculaire), la biologie structurale ou la biochimie structurale. Notre technologie unique et brevetée offre des qualités de mesure inégalées.



**Frédéric BOSSAN**  
Directeur Général  
**XENOCS**

## POURQUOI ET COMMENT L'ENTREPRISE A-T-ELLE PRIS LE CHEMIN DE L'INTERNATIONAL

XENOCS étant sur un marché de niche de très haute technologique, le marché de l'entreprise a été dès la création de l'entreprise il y a 20 ans à l'international. Nous réalisons aujourd'hui plus de 90% de notre chiffre d'affaires à l'international. Nous exportons dans plus de 35 pays. Notre présence à l'international se fait à travers des filiales (USA, Chine, Danemark) ou des agents commerciaux / distributeurs.

## DANS QUEL CONTEXTE AVEZ-VOUS SOLLICITE LE CHEQUE RELANCE EXPORT ? POUR QUELLES RAISONS AVEZ-VOUS SOUHAITE PROSPECTER EN TURQUIE ?

Nous avons des sollicitations de Turquie et le besoin de mettre en place un partenaire commercial pour opérer. L'opportunité du chèque relance export nous a paru intéressante et nous avons décidé de nous adosser à Team France Export pour trouver un bon partenaire sur place.

## COMMENT TEAM FRANCE EXPORT VOUS A AIDE DANS CETTE PROSPECTION ? QUELS SONT LES PREMIERS RESULTATS ? AURIEZ-VOUS DES PREMIERS CONSEILS A DONNER A UNE PME QUI SOUHAITE ABORDER LE MARCHÉ TURC ?

Notre conseiller référent Team France Export « Industrie & Cleantech » nous a rapidement mis en contact avec son homologue spécialisé « Industrie & Cleantech » au bureau Business France Turquie. Ce dernier connaît le marché et les acteurs locaux. Il a vite identifié sur place des profils de distributeurs potentiels pour XENOCS que nous avons validés, et les a qualifiés. Il nous a organisé 12 rendez-vous à distance avec des partenaires potentiels, et nous a aidés à les sélectionner. La démarche nous a permis d'avoir une vue plus précise et plus complète du marché. Les partenaires turcs se sont bien adaptés à la situation Covid et ont bien adopté les pratiques 'on line'. Je recommande pour une première étape de développement en Turquie de bénéficier d'un défrichage du marché de ce type, qui nous a fait gagner du temps.