

TÉMOIGNAGE



Le Chèque Relance Export nous a ouvert des portes

D'une prospection de bouche à oreille à une démarche plus volontariste : c'est la stratégie qu'a lancée Serge Vandroux en 2018 lorsqu'il a repris Décolletage Mottier, spécialiste en pièces technologiques complexes de petites dimensions. Des premiers contacts avec la Team France Export, des expériences sur le marché américain et depuis, une volonté accrue de trouver de nouveaux marchés pour compléter les débouchés aéronautiques de son entreprise. Serge Vandroux raconte son expérience du Chèque Relance Export et ses projets pour dépasser la crise actuelle.



Serge VANDROUX

Directeur Général,
**DÉCOLLETAGE
MOTTIER**



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

DANS QUEL CONTEXTE AVEZ-VOUS SOLlicitÉ LE CHÈQUE RELANCE EXPORT ?

Depuis le début de la pandémie, nous cherchons activement à diversifier nos marchés et rencontrer de nouveaux prospects. C'est au cours de l'automne que ma conseillère m'a informé de la tenue d'un événement au Centre Européen pour la Recherche Nucléaire (CERN) en Suisse et de la possibilité de faire financer un pan de notre participation via le Chèque Relance Export. Nous avons immédiatement saisi l'opportunité car cela nous ouvrait une porte que nous n'aurions pas eu la possibilité d'ouvrir autrement. D'autant que le chèque nous a permis d'amortir le coût, à l'heure où les enjeux de trésorerie sont importants pour notre structure.

COMMENT S'EST PASSÉE CETTE OPÉRATION DE PROSPECTION ?

Il s'agissait de mises en relations très qualifiées avec de potentiels acheteurs ; initialement elles devaient se tenir en présentiel mais, dans le contexte sanitaire, nous avons bénéficié de rendez-vous en visio pour nouer le premier contact. L'intérêt du digital réside surtout dans son effet démultiplicateur et dans la facilité d'organisation : j'ai pu rencontrer plusieurs personnes en peu de temps, tout en montrant nos pièces à l'écran. Cela permet d'avoir des opérations ROIstes assez rapidement.

QUEL IMPACT COMMERCIAL RETIREZ-VOUS DE CETTE PROSPECTION ?

Nous avons bénéficié de trois interviews particulièrement poussées et je considère qu'il y a deux acheteurs potentiels dans ces contacts. De plus, nous avons rencontré un représentant de la France au sein du CERN qui peut être un bon contact pour se positionner en amont sur des opportunités. Il faudra simplement que l'on puisse déployer derrière une force technico-commerciale pour appuyer les besoins de ces prospects.

ALLEZ-VOUS SOLLICITER LE CHÈQUE RELANCE EXPORT POUR D'AUTRES OPÉRATIONS ?

Nous l'avons déjà fait : nous avons une mission de prospection collective prévue en avril dans les pays du Maghreb et nous avons sollicité le chèque – d'autant que la procédure de demande n'est vraiment pas compliquée. Nous n'avons encore rien de concret sur cette région mais nous avons un partenariat avec une entreprise en Tunisie qui peut renforcer le potentiel de cette mission.

QUEL A ÉTÉ L'APPORT DE LA TEAM FRANCE EXPORT DANS VOTRE DÉMARCHE ?

Ma conseillère est très proactive et professionnelle, elle a confiance dans ce que l'on fait. Avant la pandémie, nous avions des taux de croissance forts. Plus nous aurons des dispositifs de soutien, plus nous pourrions ouvrir des portes et envisager l'avenir sereinement. En cela, le Chèque Relance Export est un coup de pouce bienvenu et j'avais envie de parler de notre expérience sur ce dispositif.