



Les Manufactures Catry, Une référence d'excellence du sol décoratif haut de gamme

En décembre 2013, **Caroline Catry** disait: « Notre société centenaire avait une reconnaissance quasi exclusive sur Paris. Il nous fallait développer les ventes à l'export et savoir en premier lieu dans quels pays existait notre marché.

J'avais besoin pour cette mission d'une personne aguerrie à l'export avec une vraie connais- sance textile et surtout autonome. **Cécile Boury** est très à l'écoute des besoins, mais également des contraintes coûts liées à l'export qu'elle gère très bien.

Cécile Boury International Business Development injecte dans la société un dynamisme sans faille et nous oblige à bouger et à regarder toujours plus loin.

Elle a mis en place une vraie démarche de fond avec analyse des marchés, visites de prospects, relances et revisites, nouveaux partenariats (agents, distributeurs, mais également collaborateurs) afin d'élargir au maximum les axes de développement. **Cécile Boury** injecte dans la société un dynamisme sans faille et nous oblige à bouger et à regarder toujours plus loin. Au- jourd'hui, nous travaillons de plus en plus avec certains pays limitrophes et les Etats-Unis.»

Quatre ans plus tard, Caroline Catry exprime encore sa confiance envers **CBCI**

«Depuis 2011 la société **CBCI** assure le développement commercial à l'international de mon en- treprise. Ma volonté à l'époque était de promouvoir nos 100 ans d'expérience dans la moquette traditionnelle sur des marchés peu ou pas introduits.

Le climat économique étant compliqué, il fallait pouvoir développer ces marchés rapidement tout en consolidant l'existant. N'ayant pas, en interne, les compétences requises, la société **CBCI** a permis à Catry de concrétiser très rapidement sa politique à l'exportation grâce à son expérience, son expertise, ses outils de prospections rodés et extrêmement efficaces.

La volonté de la société **CBCI** étant d'accompagner pleinement le chef d'entreprise dans ce développement parfois risqué et source d'investissements personnels et financiers, elle com- plète systématiquement son action par la mise en place des dossiers d'aide à l'exportation (dossier Coface par exemple). La complexité de ces dossiers est totalement maîtrisée et permet à l'entreprise de consolider son action et permet également à l'entrepreneur de gagner en sé- rénité et de se concentrer sur ses objectifs.

Ça a été le cas pour moi et ça l'est encore aujourd'hui, CECI a été notre tremplin sur plusieurs marchés et essentiellement sur celui de Londres, où nous avons aujourd'hui notre propre showroom.

La démarche d'accompagnement de **CBCI** nous a permis d'avoir une bonne vision du marché et de pouvoir approcher les bonnes cibles immédiatement. Notre partenariat continue sur des marchés plus complexes encore, comme celui de l'Allemagne ou des Etats Unis, sur lesquels les germanophones et anglophones de **CBCI** se concentrent plus que jamais.»

**Caroline CATRY, Dirigeante**