



«Nous avons fait appel aux services de **Cécile Boury Conseil International** dans le cadre de l'internationalisation de notre marque Sanelin, linge de maison en pur lin.

Ils nous ont proposé différents niveaux d'accompagnement : Élaboration de la stratégie export et du business plan, préparation et participation aux salons, actions de prospection, aide à la recherche de financement, actions commerciales terrain, formation de notre équipe commerciale...

Nous avons dans un premier temps élaboré ensemble la stratégie et le business plan en fonction aussi bien des forces et de l'ADN de l'entreprise que des potentiels de marché. Grâce à une matrice, nous avons pu en déduire les zones géographiques prioritaires et établir un plan de prospection afin d'atteindre les objectifs définis. Nous avons mis en commun nos réseaux respectifs.

Cécile Boury Conseil International nous a aidé aussi à obtenir les financements nécessaires à notre développement export et gérer notre risque, notamment en instruisant le dossier assurance prospection export auprès de la Banque Publique d'Investissements.

Grâce à leur expérience dans l'univers de la décoration haut de gamme et des différents salons internationaux, **Cécile Boury Conseil International** a contribué à structurer notre offre et l'ajuster aux besoins des différents marchés ciblés : nous avons bien défini nos typologies de clients et adapté notre politique de prix.

Cécile et son équipe nous ont aussi accompagnés dans la préparation de notre premier salon international : ils ont réalisé une base de données de clients potentiels, envoyé des campagnes d'e-mailing, fait des relances téléphoniques... afin d'obtenir un maximum de rendez-vous sur notre stand. En parallèle, ils nous ont aidés à améliorer nos outils marketing afin de les rendre plus opérationnels et optimiser le taux de conversion des offres en commandes.

Le traitement de l'information et de la base de données est stratégique, nous avons établi ensemble une organisation efficace de gestion des leads et des clients potentiels, à partir d'un fichier partagé.

Cécile et son équipe nous accompagnent sur le terrain, comme une vraie force commerciale externalisée : j'apprécie le fait qu'ils font équipe avec nos forces commerciales internes et agents, ils ont une adresse mail et des cartes de visite au nom de notre marque, le client ne se rend pas compte qu'ils ne sont pas des salariés directs de notre société.

Ils ont aussi formé notre force commerciale aux méthodes de prospection afin de les faire monter en compétence et améliorer notre efficacité. **Cécile et Bastien** sont très impliqués et réactifs dans leur accompagnement.

Ils s'adaptent aux priorités et à nos contraintes. Ils ont une approche très opérationnelle et pragmatique.

Depuis 6 mois, nous avons mis en place les fondamentaux pour pouvoir exporter

efficacement et avec rentabilité notre gamme de produits. Nous commençons à avoir les premiers fruits de nos actions en réalisant des affaires avec de nouveaux segments de clients et dans des pays dans lesquels nous n'étions pas encore présents.

À ce jour, je suis satisfaite du partenariat entre **Cécile Boury Conseil International** et Saneco car outre le fait que nous partageons les mêmes valeurs de simplicité, générosité et passion pour notre métier, ils nous font bénéficier de leur courbe d'expérience et permettent d'accélérer notre développement à l'international.»

Alix POLLET Présidente de SANECO www.saneco.com