FRENCH CHAMBER OF GREAT BRITAIN
Established in 1883

ANTENGRIN

ORGANISATION D'UN PROGRAMME DE RENDEZ-VOUS SUR LE MARCHÉ BRITANNIQUE

TÉMOIGNAGE

Alain Daugé, Directeur Export chez Antengrin

Pouvez-vous nous décrire les activités d'Antengrin ?

Antengrin a été créée en 2010 par Kham Bounpraseuth à l'issue de la mise au point d'un nouveau type d'antenne TNT. Cet ingénieur originaire du Laos exploitait alors une société de maintenance et d'installation d'antennes de TV en région parisienne. Les antennes passives (fonctionnant sans alimentation) proposées par l'entreprise sont d'autant plus innovantes qu'elles sont utilisables en intérieur et en extérieur. Leur format réduit a été reçu comme une avancée originale. En outre, le boîtier, fabriqué avec des composants écologiques, est plus esthétique que les antennes râteaux.
La technologie brevetée utilisée par l'entreprise lui a permis de recevoir le prix Éco-Entreprises en 2012, et d'être médaillée d'or au concours Lépine de 2013.

Pourquoi avez-vous choisi de vous développer en Grande-Bretagne? Quelle est votre stratégie à l'international ?

Le franc succès qu'ont rencontré nos antennes en France nous a incités à pousser la porte de l'international. Nous avons sélectionné trois pays européens qui utilisent beaucoup les antennes TNT : l'Espagne, l'Italie et la Grande Bretagne.
Notre stratégie à l'international vise à entrer en contact directement avec des acheteurs de la grande distribution ou de la distribution spécialisée dans le bricolage afin de présenter nos produits et d'amorcer une relation commerciale.
La deuxième étape de notre démarche veut que nous installions un représentant commercial natif du pays afin de développer et d'animer les réseaux de vente.

Comment avez-vous appréhendé le marché britannique? Quel rôle la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris Ile de France a-t-elle joué dans votre démarche ?

Nous nous sommes rapprochés de Tatiana Tan, notre conseiller en développement international au sein de la CCI Val de Marne qui suit Antengrin depuis plusieurs années. Elle nous a rapidement mis en relation avec Fabienne Daguzé, conseiller Europe du nord au sein de la Direction Internationale de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris qui nous a finalement orientés vers la Chambre Française de Grande-Bretagne.

Comment la CCFGB vous a-t-elle épaulé ?

La Chambre Française de Grande-Bretagne nous a proposé d'organiser un programme de rendez-vous selon notre cahier des charges. L'équipe nous a aidés dans l'identification des cibles ; grande distribution, distribution spécialisée dans le bricolage, revendeurs sur internet et fournisseurs des enseignes de bricolage. Les cibles ont été contactées pour le compte d'Antengrin en leur présentant nos produits. Nos antennes ont capté l'intérêt de plusieurs prospects, qui nous ont demandé des échantillons avant d'organiser des rencontres pour découvrir les produits plus en détail et amorcer les négociations. Depuis, nous sommes ainsi en contact avec B&Q (groupe Kingfisher), Maplin et Sainsbury's. Les négociations sont en cours avec les deux premières enseignes, et nous allons rencontrer Sainsbury's très prochainement afin d'entamer le processus de référencement.

Quelles sont les principales difficultés que vous avez rencontrées sur le marché britannique et comment ont-elles été surmontées ?

Le temps de progression dans les grandes enseignes est la principale difficulté que nous avons rencontrée sur le marché britannique. En effet, il faut savoir être patient pour trouver le bon contact, le convaincre et remonter le processus de proposition et de négociation qui est assez long car de nombreux interlocuteurs y participent.

Quelles spécificités avez-vous développées pour adapter vos produits/services au marché britannique ?

Nous avons seulement traduit nos documents commerciaux ainsi que les emballages des produits en anglais. Nous n'avons pas eu besoin d'adapter nos produits pour nous faire connaître au Royaume-Uni, la technologie utilisée par Antengrin est la même à l'échelle Européenne et mondiale.

Quels sont les axes de développement dans le futur ?

Lors de la mission menée par la Chambre, nous nous sommes aperçus que les anglais aimaient traiter avec des natifs. Nous souhaitons poursuivre notre démarche export sur le marché britannique en recrutant un commercial terrain local, qui poursuivrait le développement d'Antengrin au Royaume-Uni et animerait les réseaux de vente créés grâce à la mission organisée par la Chambre.

Si vous deviez donner un conseil à une entreprise française qui envisage de se développer en Grande-Bretagne, quel serait-il ?

Je leur conseillerais d'aller plus loin dans les services offerts par la Chambre ; à savoir déléguer la phase terrain initiale suite à une formation aux produits ou services de l'entreprise.

Pour aller plus loin avec le service d'Appui aux Entreprises de la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne

Appui Commercial

Nos prestations :

Listes de contacts • Etudes de Marché • Etudes de faisabilité • Approches Test Marché • Organisation de programmes de RDV • Business Centre • Commerciaux à Temps Partagé

Inès Ennaifer
Directrice Développement
t : + 44 (0) 207 092 6626
e : iennaifer@ccfgb.co.uk

Anne-Laure Albergel
Chef de Projet Senior
t : + 44 (0) 207 092 6628
e : aalbergel@ccfgb.co.uk

Appui à l'implantation

Nos prestations :

Journée implantation sur mesure • Création de filiale • Domiciliation • Gestion administrative et comptable de filiales • Gestion salariale

Sophie Bertoux
Coordinatrice Implantation
t : + 44 (0) 207 092 6606
e : sbertoux@ccfgb.co.uk

Recrutement

Nos prestations :

Recrutement classique • Start-up Package • Spouse Mission

Emmanuelle Thomas
Directrice du service
t : + 44 (0) 207 092 6624
e : ethomas@ccfgb.co.uk

Valeryane Elphick
Recruitment and HR Officer
t : + 44 (0) 207 092 6625
e : velphick@ccfgb.co.uk

Pour le détail de nos prestations, visitez notre site : **www.ccfgb.co.uk** rubrique Business Development