**Réunion du mardi 25 juin 2019 : Accélération de croissance à l’international**

**Exposé de Volychanh Boura** : Volychanh présente son domaine d’excellence : accélérateur de croissance à l’international en B2B dans les produits à forte valeur ajoutée. Ce choix est fondé sur une riche expérience professionnelle alternant CDI et consulting. Parmi les réalisations professionnelles les plus significatives, Voly a créé une filiale à Shangaï pour développer, avec succès, les ventes de l‘entreprise chimique française qui l’employait dans les années 2000-2006. De même en qualité de consultant, Voly a implanté avec succès plusieurs boutiques en Chine après avoir proposé un MIX Marketing adapté à la promotion des ventes des produits bien particuliers du donneur d’ordre.

Voly parle quatre langues : français, anglais, chinois (mandarin et cantonais), thaï.

Son exposé joint au compte rendu fait apparaître plusieurs secteurs d’expertise : chimie, sidérurgie, mécanique. D’où les échanges nombreux et constructifs avec les consultants sur le choix de la niche de marché principale à sélectionner et à construire pour formuler son offre commerciale.

Parmi les nombreuses opportunités possibles, l’une d’entre elles a été examinée : prospecter les ETI d’Ile de France (C.Aff > 50 millons €) répondant à deux critères :

\* être spécialiste d’encres UV et d’équipements d’impression haute performance – activité que Voly maîtrise pour y avoir travaillé douze années ;

\*\* être peu active à l’export.

La sélection pourrait être effectuée par Markethings. Charles-Antoine, fondateur, précise que les bases de données qu’il réunit utilisées par son propre moteur de recherche permettent d’identifier de telles entreprises, quel que soit le domaine d’activité. Par ailleurs il est conseillé à Voly de fa ire des conférences dans les clubs professionnels pour faire connaître son domaine d‘excellence. Voly a pris note de ces échanges constructifs et va définir sa niche de marché principale et l‘offre commerciale qui en découle.