

Champions de l'export

Nombre d'entreprises du Maine-et-Loire se distinguent en exportant leurs produits. Illustration avec la start-up angevine DMVP qui vise l'Afrique et les États-Unis.



Angers, hier. David Vintraud explique quelles ont été les clés de son succès à l'export.

Photo CO - Laurent COMBET

Vincent FAURE
vincent.faure@courrier-ouest.com

C'est un immeuble cossu du boulevard Foch. Au rez-de-chaussée, les lambris et parquets sont ceux d'un palais de la République. Le conseil départemental de Maine-et-Loire, en l'occurrence, qui y a longtemps siégé. Il y a trois ans, la start-up DMVP en a fait son quartier général. Fondée en 2008, elle édite des parcours de formation à distance (e-learning) et des services numériques pour les professionnels de santé.

« Notre premier marché est celui de la pharmacie d'officine. Peu disponibles pour des formations organisées hors de leur structure, les pharmaciens et préparateurs apprécient la souplesse du e-learning », observe David Vintraud, directeur général, l'un des trois associés créateurs de DMVP. L'entreprise occupe aujourd'hui une position de leader national sur son secteur, avec 5 000 pharmacies clientes et six millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016. Elle emploie une cinquantaine de collaborateurs.

David Vintraud quitte souvent son bureau angevin. Accaparé par le développement de son business à l'international. Dès 2014, DMVP a ouvert une filiale en Espagne, à Madrid. « On avait

constaté des similitudes entre les marchés français et espagnol : 20 000 officines de part et d'autre des Pyrénées, même si plus petites là-bas. Une approche voisine dans le conseil aux patients. Et un répartiteur en situation de monopole », énumère David Vintraud. Le répartiteur est le grossiste qui distribue dans les officines les médicaments, et les services de type e-learning. « Nous avons mis longtemps à percer en Espagne, mais nous y réalisons aujourd'hui 8 % de notre chiffre d'affaires », ajoute le dirigeant.

S'adapter aux contraintes réglementaires et à l'environnement culturel

Les clés du succès à l'export ? D'abord la ténacité, selon David Vintraud. « Il faut mûrir sa stratégie, et s'y tenir. S'appuyer sur une étude de marché avec des panels test. Trouver un moteur commercial permettant d'assurer une rentabilité dans les trois ans. Pour tout cela, le service international de la CCI nous a donné les bons conseils, au bon moment. » S'adapter aux contraintes réglementaires et à l'environnement culturel, ensuite. « Nous avons recruté un pharmacien à Madrid, qui va chercher les certifications produits, tra-

duit et ajuste nos fiches aux normes locales », relate le directeur général. La filiale espagnole compte quatre salariés, bientôt cinq. « Un VIE va nous rejoindre. Il sera opérationnel début 2018, pour des actions de communication et de prospection ciblée », révèle David Vintraud. Prochaines implantations à l'étranger : les États-Unis, le Canada, et l'Afrique. « Nous lançons notre application Naocare au Bénin mi-

décembre. » Ce déploiement a bien sûr un coût, « 70 % de notre budget initial en 2008 ; c'est comme si nous démarrions une nouvelle aventure ». Mais le cofondateur de DMVP reconnaît le bénéfice qualitatif d'une telle politique. « Le partage d'expérience avec l'Espagne nous a fait gagner en créativité. » Des boisées du boulevard Foch à la lagune de Cotonou, le changement de focale a du bon.

À SAVOIR

Les principaux exportateurs

De toutes les entreprises qui ont leur siège social en Maine-et-Loire, voici les cinq qui réalisent le plus gros chiffre d'affaires (CA) à l'export :

- 1. Charal, à Cholet.** Transformation et conservation de viande de boucherie. 930 millions d'euros de CA global en 2016. 2 950 salariés.
- 2. Vilmorin-Mikado, à La Ménitrie.** Culture de melons, légumes, racines et tubercules. 238 millions d'euros de CA global en 2016-2017. 1 000 salariés.
- 3. Igreca, à Seiches-sur-le-Loir.**

Fabrication d'autres produits alimentaires. 98 millions d'euros de CA global en 2016. 130 salariés.

- 4. Evolis, à Beaucouzé.** Fabrication d'ordinateurs et équipements périphériques. 77 millions d'euros de CA global en 2016. 375 salariés.
- 5. Hendrix Genetics France, à Mauges-sur-Loire.** Élevage de volailles. 198 millions d'euros de chiffre d'affaires global en 2014. 2 800 salariés.

Source : palmarès régional 2016, établi par la direction générale des Douanes.