

[Les PME qui exportent](#)
[L'interview](#)
[Focus Export des PME](#)
[Aider les PME à exporter](#)
[Qui sommes nous ?](#)
[Contact](#)
[FAQ](#)
[Forum](#)

### L'interview du mois

Pourquoi s'intéresser aux pays d'Europe de l'Est (PECO)?



**Emmanuelle Dumas**  
Conseiller Europe de l'Est  
CCI Paris Ile de France

Spécialiste des PECO, Emmanuelle Dumas, accompagne au sein de la CCI Paris Ile de France, des dizaines de PME dans leurs projets à l'export, à s'implanter dans ces pays. Elle nous dit pourquoi cette zone de l'Europe constitue aujourd'hui

### Industrie du bois : les PME françaises à l'export

0

J'aime 0

0

VD Industry (menuiseries résistant au feu)

### Développer sa niche



Créer et

développer une niche spécifique ? VD Industry, à ce niveau, constitue un exemple remarquable. En 2003, deux professionnels de la menuiserie eurent l'idée de **lancer la production de menuiseries vitrées résistant au feu**. C'est la réglementation intervenue en France en 1999 qui les amena à choisir ce créneau. Dès l'origine, la société a fait preuve de sa **capacité à innover à proposer une offre adaptée à l'évolution constante de la demande**. Les produits commercialisés, exclusivement vitrés,

### Focus Export des PME



**Robert Haehnel,**  
éditeur  
lespmeexportent.fr

**Rôle des Salons à l'international...**

[Lire la suite...](#)

### Articles traitant de la même solution

- DBT (bornes pour véhicules électriques)
- Hydraumatec (blocs forés pour l'hydraulique)
- Siradel (couverture des ondes radio)
- Simelectro (liaisons électriques de puissance)
- Groupe Betem (ingénierie)

pour nos entreprises un marché prioritaire et comment l'aborder...

Lire la suite...

correspondent à la fois à des utilisations extérieures ou intérieures. **Les verres sont conçus pour résister aux températures extrêmes. Les châssis existent dans tous les matériaux** : bois, acier, aluminium. Depuis septembre 2013 **il en est de même avec le PVC**, un exploit technologique, une première mondiale, que seul **VD Industry** a été en mesure de réaliser, le matériau mis en œuvre peut supporter sans dommage des températures de 1000° ! **C'est grâce à son bureau d'études à un investissement permanent en R et D** (5 % du chiffre d'affaires) que la société est en mesure d'apporter en permanence des solutions nouvelles.

**L'autre spécificité de VD Industry est son dynamisme commercial**, dès le démarrage elle s'est adressée aux entreprises traitant des chantiers intérieurs et extérieurs dans toute la France.

Aujourd'hui, sur son site de Saint Michel sur Meurthe, dans les Vosges, **l'entreprise emploie 20 personnes pour un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros.**

**Pour atteindre, à moyen terme, 15 millions** de chiffre d'affaires son objectif, compte tenu de l'étroitesse du marché national, **VD Industry se devait de se lancer à l'export**. Cela supposait de remplir une condition nécessaire, **répondre « au marquage » c'est-à-dire à la réglementation édictée dans chaque pays** pour le matériel résistant au feu. C'est ainsi que pour le premier marché visé, l'Allemagne, les démarches ont été effectuées en 2010. D'autres pays européens ont suivi : le Luxembourg, la Belgique, les Pays-Bas, la Suisse. En 2013, de premières ventes ont eu lieu en Algérie. Le Moyen-Orient et l'Afrique francophone constituant les prochaines cibles.

## Comment VD Industry procède-t-elle ?

En fonction des marchés, **l'entreprise fait appel soit à un distributeur** (Allemagne), ou **à un agent** (Moyen-Orient). Elle possède **une filiale en Suisse**, pour le Benelux, c'est un salarié belge qui est en charge de cette zone. **L'Algérie est traitée en direct**. En interne c'est le gérant Sébastien Ferry qui avec l'aide d'une assistante multilingue, est en charge de l'ensemble des opérations.

**Les salons internationaux** (Allemagne...) permettent de contacter les prospects, **l'Internet est devenu un outil indispensable**. Sur le site en 4 langues, en plus de la dimension vitrine, on peut consulter l'ensemble de la documentation produit (fiches...). **Des annonces dans les magazines professionnels** sont également diffusées.

En 2013, après 3 années actives, **l'international a déjà représenté 32 % du chiffre d'affaires**. D'ici 3 ou 4 ans il devrait atteindre 80 % de celui-ci !

**A l'export, le principal problème** auquel la société doit faire face, est **la difficulté à engager des collaborateurs pratiquant des langues étrangères**.

## Les conseils de Sébastien Ferry gérant de VD Industry .

Il est préférable de **se lancer avec des produits innovants qui n'existent pas dans le marché** que l'on veut pénétrer. On se doit de **connaitre la culture qui prévaut dans chaque pays**. Même dans la zone francophone les pratiques sont souvent différentes de celles qui prévalent en France.

Enfin, même s'il s'agit d'une évidence, il est bon de rappeler **que dans chaque marché, il faut trouver le bon partenaire**.

**Pour plus d'informations concernant**  
VD Industry : [www.vd-industry.eu](http://www.vd-industry.eu)

---

**Mentions légales**  
**Conditions Générales d'Utilisation**  
**Nos partenaires**

© 2014 lespmeexportent