

Success Story

Le Chêne vert

LE CHÊNE VERT
POTIER À ANDUZE

Activité : Artisan potier de vases d'Anduze
Siège social : Route d'Alès (D 910) – 30140 Boisset-Gaujac
Effectif : 12 **Date de création : 1990**
CA à l'export : Entre 60,000 et 100,000 Euros



Réalisés à Anduze dans le massif des Cévennes, entre la Provence et le Languedoc, les pots d'Anduze ont longtemps été reconnus comme des bijoux du jardin méridional Français.

Perpétuant la tradition qui remonte au XVIIIème siècle, le Chêne Vert maintient une fabrication artisanale d'origine du vase d'Anduze. Le savoir-faire composé de diverses techniques de fabrication, de

décoration ainsi que d'un heureux mélange distinctif de patines et de couleurs qui se fondent harmonieusement dans chaque environnement naturel contribue à la forte notoriété de cette entreprise. Depuis 2011, La société est labellisée Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV), marque de reconnaissance mise en place pour récompenser l'excellence des savoirs faire Français. Le Chêne Vert a eu le grand

honneur de fabriquer des vases pour le château de Versailles, la ville de Montpellier, la ville de Nice et de nombreux autres clients de marque comme Monsieur Le Président de la République Nicolas Sarkozy à l'occasion de son passage dans les Cévennes qui sont aujourd'hui reconnues patrimoine mondial de l'Unesco.

UBIFRANCE à vos côtés

En avril 2009 Ubifrance Etats-Unis avait organisé pour le Chêne Vert – dans le cadre d'une mission collective avec Sud de France Développement – une Mission de Prospection. Les rendez-vous organisés pour la société lors de cette mission avaient révélé un intérêt significatif des prospects pour les produits Le Chêne Vert. A l'époque, le caractère gélif du produit avait cependant fait barrière à la signature de contrats mais Le Chêne Vert a fait preuve d'une grande réactivité en suivant les remarques faites et en adaptant son produit afin de correspondre à la demande locale.

En 2011, Le Chêne Vert a de nouveau fait appel aux services d'Ubifrance USA pour réaliser une nouvelle Mission de Prospection. Pendant 9 jours avec plus d'une vingtaine de rendez-vous B-to-B personnalisés, Mr Fourbet a eu l'opportunité de présenter son entreprise et sa gamme de poteries artisanales à divers showrooms, des boutiques de décoration, de jardinerie et des antiquaires.

Ces rendez-vous dans 5 états américains ont permis au Chêne Vert de se positionner judicieusement sur le marché par sa stratégie de fabrication Française

exclusivement Artisanale en adéquation avec les besoins et le positionnement adapté des prospects cibles. Des commandes sont en cours et de nouveaux clients devraient bientôt rejoindre le réseau de la poterie du Chêne Vert aux Etats-Unis d'Amérique.

L'export, c'est gagné !

Une meilleure image du marché et de ses spécificités a permis à la SARL Le Chêne Vert d'adapter son offre exclusive à des demandes spécifiques, la communication avec leurs prospects a été plus efficace et surtout la société a pu définir plus clairement ses objectifs et identifier plus efficacement ses cibles. Pour envisager une augmentation perceptible de leur CA Export, la société doit saisir l'opportunité de s'adapter aux tendances du marché et aux exigences conjoncturelles des clients; d'ailleurs, sur les 20 RDV B to B des liens

commerciaux sont en train de se concrétiser avec 2 nouveaux clients à fort potentiel et sans le travail d'accompagnement de l'équipe Ubifrance Etats-Unis, cette mission n'aurait pas été aussi concluante. Cette mission a été financée par le biais d'un contrat d'assurance prospection COFACE, Le Chêne Vert fait aussi partie des Ateliers d'Art de France et a été labellisée Entreprise du Patrimoine Vivant en 2011. Autant d'atouts à leur disposition dont ils ont cherché à tirer parti efficacement.

“

Yannick Fourbet - Directeur

Ubifrance a toujours été un formidable soutien en amont des missions pour la sélection des prospects et en aval pour l'organisation et la communication. Le temps étant la plus grande richesse du monde, j'ai toujours considéré Ubifrance comme une formidable opportunité de ne pas perdre son temps. Les réseaux et les équipes d'Ubifrance sont des atouts majeurs et incontournables pour mener à bien une mission de prospection.

”