

Success story : Les services de la CFSCI

Booster Primo

La S Box arrive en Suisse !

S-Box est une coque de protection universelle pour extincteur de 6 kg.

Quelles étaient vos attentes avant votre rencontre avec la CFSCI ?

Suite à la commercialisation en France de notre premier produit propre, la S Box, qui est une coque de protection design pour extincteurs de 6 kg, nous avons souhaité la distribuer à l'étranger et notamment en Suisse. La première rencontre avec M. Bernard de la CFSCI s'est faite à la CCI de St Etienne lors d'une journée dédiée au marché suisse.

Nos attentes étaient multiples : tout d'abord, acquérir une connaissance du secteur de la protection incendie sur le territoire, puis recueillir des informations sur la réglementation de ce secteur et notamment savoir s'il existait des normes restrictives sur les produits recouvrant les extincteurs (en termes de matière, de couleur etc...). Ces données étaient primordiales afin de savoir s'il fallait repenser notre produit pour cette nouvelle commercialisation ou s'il était adapté au marché suisse.

Ensuite, nous voulions établir une liste nationale de prospects avec bien sûr des interlocuteurs appropriés (responsables des achats, ou chefs d'entreprises). Nos cibles étaient assez clairement définies avant cette rencontre, mais nous ne connaissions pas les tenants et les aboutissants du marché helvétique. Les modes de distribution des produits de lutte contre l'incendie et la taille de nos futurs interlocuteurs étaient pour nous de réelles questions. En résumé, il nous fallait un véritable éclaircissement du marché afin d'avancer : une photo.

La CFSCI vous a proposé un Booster Primo ; quels ont été les intérêts de cette prestation pour votre structure? Les attentes des retours de l'étude ont-elles été remplies ?

L'offre Booster Primo proposée par la CFSCI nous a permis de répondre à toutes nos attentes. En effet, le travail effectué grâce à cette étude nous a permis de mieux cerner le marché suisse et de comprendre le fonctionnement de la distribution des produits qui nous concernent. La liste de prospects fournie par la CFSCI était pertinente et bien ciblée avec les bons interlocuteurs.

"L'offre Booster Primo proposée par la CFSCI nous a permis de répondre à toutes nos attentes."



Quels sont vos projets de développement à moyen terme aujourd'hui ?

Depuis janvier, nous avons contacté plusieurs acteurs du marché. Deux ont répondu favorablement à notre offre.

Ils ont trouvé notre produit innovant par le fait qu'il rend toute installation de lutte contre l'incendie à la fois plus accessible et plus pratique d'utilisation et en même temps plus esthétique. Le premier client est la société Baud et fils qui est le partenaire Minimax pour la Suisse romande.

En parallèle, les ventes ont débuté avec un autre fabricant d'extincteurs de la région de Berne.

La commercialisation de la S Box en est à ses prémices mais nos deux partenaires et nous - mêmes sommes motivés et les espoirs de voir nos ventes augmenter en Suisse sont grands.

Notre démarche ne se cantonne pas qu'à la Suisse ; en effet, les ventes ont commencé en Angleterre, en Belgique et une prospection en Espagne est en cours.

"[...] les espoirs de voir nos ventes augmenter en Suisse sont grands."

www.martin-plastiques-innovation.com