

/ ALTIOS aide Nat'Kaps à structurer sa démarche à l'export

Le façonnier de compléments alimentaires Nat'Kaps, basé dans le Morbihan, a de fortes ambitions à l'international. Réalisant la moitié de son chiffre d'affaires à l'export, il a pour ambition de porter cette part à 80 % en se développant sur de nouveaux marchés.

Il a fait appel à Altios pour l'accompagner :

- dans la structuration d'une organisation forte pour aborder son nouveau virage international, notamment son organisation RH
- dans l'identification des zones géographiques à privilégier.

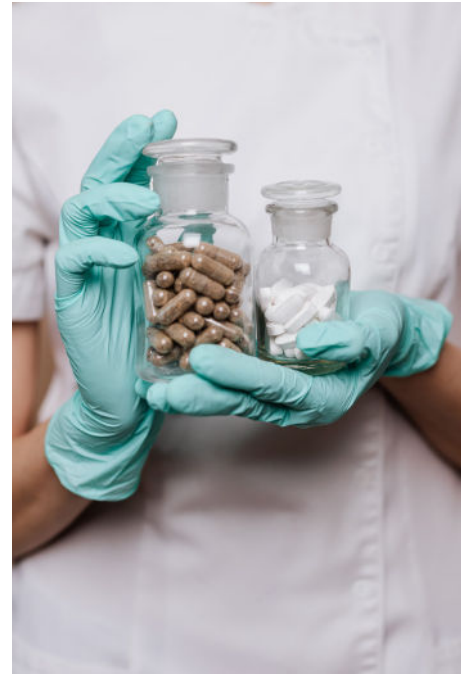
Challenge

La société Nat'Kaps, installée à Moréac dans le Morbihan, formule, fabrique et conditionne des compléments alimentaires sous forme sèche (comprimés, gélules, poudres...). Entreprise éligible au Crédit Impôt Innovation, elle propose « un full service », allant du concept au marketing, en passant par le développement du produit. Nat'Kaps travaille ainsi avec plus d'une cinquantaine de marques et de distributeurs essentiellement en Europe.





- / Créé en 2013.
- / Implanté à Moréac, dans le Morbihan.
- / CA : 50% export principalement en Europe avec un objectif à 80% d'ici 3 ans



En croissance, Nat'Kaps a de fortes ambitions de développement.

« Nous menons actuellement un projet immobilier portant sur la construction d'un nouveau site de 3 500 m², qui doit nous permettre de tripler notre production. D'ici trois à quatre ans, nous avons, en effet, pour objectif de doubler notre chiffre d'affaires et de réaliser 80 % de nos ventes à l'international », explique Nicolas Jolivel, dirigeant de Nat'Kaps. Cette stratégie implique d'aller chercher de nouveaux relais de croissance sur nos marchés existants comme sur de nouveaux marchés, notamment européens.

Les solutions

Altios a accompagné Nat'Kaps sur **deux volets**.

- **Structuration d'une organisation pour accompagner ce passage de cap à l'international**

Après avoir étudié le fonctionnement de l'entreprise, échangé avec la direction et le management sur les objectifs de l'entreprise et évalué l'impact de la croissance envisagée sur l'entreprise (proposition de valeur, approche commerciale, marketing/communication...), Altios a aidé Nat'Kaps à décliner un plan d'actions lui permettant d'y répondre.

Des ateliers de travail RH spécifiques ont été réalisés afin de repenser la feuille de route des talents clés pour le projet international et déterminer les profils à recruter pour renforcer l'équipe commerciale.

- **Priorisation des marchés existants et ouverture de nouveaux marchés**

Altios a réalisé un état des lieux des positions de Nat'Kaps à l'international et aidé l'entreprise à identifier les marchés à potentiel et stratégiques, puis à les prioriser à court,

moyen et long terme : l'Espagne et l'Italie dans un premier temps, puis l'Asie.

Altios a participé à l'ouverture de nouveaux marchés en définissant le meilleur schéma de pénétration et via l'approche directe de grands comptes sur les nouveaux marchés que sont l'Espagne et l'Italie. Ces actions sur plusieurs mois ont débouché sur l'organisation de RV lors desquels les équipes Altios ont accompagnés et conseillés Nat'Kaps lors des négociations.

Les résultats

Une meilleure visibilité sur les challenges qui nous attendent à l'international et les clés pour réussir :

- **Sur le volet RH**

Une assistante de vente a été recrutée pour aider les deux commerciaux en poste, ainsi qu'un commercial entièrement dédié 100 % à l'export.

« L'aide d'Altios nous a été précieuse pour affiner le profil des personnes que nous cherchions à recruter », témoigne Nicolas Jolivel.

- **Sur l'ouverture de nouveaux marchés**

« Nous avons déjà établi quelques devis sur les nouveaux marchés prospectés. Ils devraient aboutir dans les mois à venir. Quand on a le nez dans le guidon, on n'a pas forcément une bonne vision des marchés et de la façon de les aborder. L'apport d'Altios fait gagner énormément de temps, notamment en fournissant des contacts et un regard extérieur qui évite de commettre des erreurs » indique Nicolas Jolivel.

+ des tips

1. Se faire accompagner par des spécialistes de l'international comme Altios pour sécuriser la démarche et bénéficier d'un regard extérieur, de conseils pragmatiques, de contacts et surtout pour gagner du temps.
2. Etre présent sur les salons pour développer notre notoriété et s'inscrire davantage l'écosystème des acteurs internationaux.
3. Faire de la veille concurrentielle pour discerner les tendances émergentes.