

Routin : From the French Alps...



Routin réalise 25 % de son CA à l'Export, vers 80 pays (toutes zones confondues). Grâce à un contact généré par le réseau Savoyards dans le Monde, cette entreprise s'est implantée au Koweït.

Explications avec Jérôme Le Caïnec, Responsable zone export Area Manager.



Jérôme Le Caïnec

Notre aventure export a commencé aux USA, résume Jérôme Le Caïnec. L'aromatization du café y a pris un essor considérable, il y a quelques années, avec des parfums tels que vanille ou noisette. Ce pays reste la zone de référence pour toutes les innovations liées à l'aromatization des boissons chaudes. Cette tendance s'est fortement répandue dans le monde et la société Routin accompagne et appuie ce développement.

Les mêmes recettes de sirops sont distribuées dans tous les pays, mais nous devons adapter l'étiquetage de nos gammes aux diverses législations, souvent contraignantes, particulièrement en ce qui concerne les ingrédients.

Notre laboratoire de R & D, qui développe toutes nos gammes, nous permet de proposer des parfums très atypiques tels que lait de poule, citronnelle ou tarte aux citrons afin de répondre à la demande de nos clients. "

Concernant la zone de Jérôme Le Caïnec, la croissance la plus forte se manifeste sur l'Asie, la Corée du Sud, la Chine, " pour toutes sortes de boissons : ils sont très exigeants sur la qualité des ingrédients " Autre marché porteur depuis deux ans, le Moyen Orient. Les clients appartiennent majoritairement au secteur CHR. " Pour se développer à l'Export, il faut rencontrer directement les utilisateurs, conseille le responsable de zone ; ils vont préconiser par quelle société il faut importer le produit ; ils sont prescripteurs. "

Jérôme Le Caïnec dispose d'un exemple concret et d'actualité : " J'avais lu l'interview de Laurent Rigaud, directeur du Holyday Inn au Koweït, dans Partenaires Savoie, la rubrique Savoyards dans le Monde. Je me suis procuré ses coordonnées, je l'ai contacté. Nous nous sommes retrou-

vés sur un salon à Dubaï, durant lequel il a provoqué un RV avec la personne qu'il me fallait rencontrer... Quelques semaines plus tard, nous recevions la première commande et les produits arrivent au Koweït ce mois-ci. Laurent Rigaud est, bien sûr, le premier client de Routin ! "

Outre ce réseau, Routin joue une autre carte maîtresse, celle des " French Alps... Toujours synonymes de qualité, partout dans le monde. " ■

**En savoir + : Routin - Rue Emile Romanet/ZI de Bissy
BP 9428/ 73094 Chambéry cedex 9
33 (0)4 79 25 68 76 - www.routin.com**

1/4 pub coface

Routin, une organisation dédiée à l'International

Le service export de la société Routin est dirigé par le directeur commercial et export Jerry Hureau.

Cette activité export est scindée en cinq zones : une filiale aux USA, une autre en Europe du Nord ; une société multicartes gère les affaires pour l'Afrique et les Dom Tom ; une gestion directe s'applique aux distributeurs grossistes pour " le reste du monde " avec Jérôme Le Caïnec, responsable de zone export pour l'Asie du Nord, Moyen Orient et Europe de l'Est et Erwan Fourgeaud, pour l'Asie du Sud Est, l'Europe du Sud et le Royaume Uni.

Parallèlement, le service administration des ventes export est composé d'une responsable et de trois assistantes. Sans oublier le service marketing, qui gère toutes les marques avec une responsable et deux chefs de produit.