

Daniela Cicu : « Investir à l'étranger pour grandir et apprendre. Le made in Italy est la clé du succès de l'activité des châssis en aluminium »

La Directrice générale d'Infissi Cicu nous livre les avantages de l'internationalisation pour une entreprise dans le monde des PME

Daniela Cicu, quelle est l'importance de l'internationalisation pour une entreprise sur le marché mondial ?

« C'est très important. Les perspectives de croissance, si elles sont bien analysées et comparées aux besoins de l'entreprise, ouvrent des horizons inimaginables. Notre besoin résulte de la crise : plutôt que de rester immobile face à la baisse de la consommation, nous avons opté pour la recherche de nouveaux marchés, en misant sur l'Afrique du Nord et plus précisément le Maroc ».



Votre entreprise fabrique des cadres en aluminium et des châssis. Qu'est-ce qui vous a incité à investir au Maroc ?

« Nous avons travaillé méticuleusement pour trouver le meilleur marché correspondant à nos exigences. Le Maroc est un pays stable, qui croît à raison de 5% par an, et qui est mieux adapté à notre type de marché. Nous travaillons avec la construction et les riches propriétaires de villas : à

Marrakech, il y a une communauté économique en pleine expansion et les beautés de la région et l'histoire attirent des millions de touristes ».

Le rôle des institutions a-t-il été important dans votre parcours vers l'ouverture du siège marocain ?

«Lorsque nous avons décidé d'explorer les marchés internationaux, nous nous sommes tournés vers la Chambre de commerce d'Oristano, qui nous a orienté vers leurs collègues de Florence. Ces derniers avaient développé le service Metropolis depuis quelques années, utile pour ceux qui veulent aller à l'étranger. Avec la mission organisée par le bureau marocain, lié à la Chambre de commerce de Casablanca, en 2012, nous avons commencé les premières missions exploratoires dans le pays, en rencontrant 4 entreprises locales par jour. Nous avons donc saisi l'occasion de comprendre comment fonctionne le marché, comment vendre les produits et quelle stratégie suivre ».

La région de la Sardaigne vous a également permis d'être présents sur le marché étranger.

« Nous avons été financés par la Région pour ouvrir notre premier showroom au Maroc, les ressources nécessaires pour une petite entreprise comme la nôtre. Notre première présence locale à Casablanca a duré six mois, pendant lesquels nous avons travaillé sur la recherche de la marque, du nouveau site internet et des contacts dans le pays ».

Quels sont les figures professionnelles utiles pour réussir une bonne stratégie d'internationalisation ?

« Le rôle du responsable export est crucial. Il analyse le marché, étudie le secteur en profondeur, élabore une stratégie de marketing et de communication, entre en contact avec les entreprises locales. Infissi Cicu a participé à un appel d'offre pour l'attribution d'un responsable export qui nous a permis d'entrer dans l'économie du pays en faisant des brochures dans les différentes langues étrangères utiles à notre secteur, mais aussi en accumulant un grand nombre d'informations nécessaires pour les exportateurs, telles que le fonctionnement de la douane, les modalités d'emballage, les frais de déplacement et le dédouanement des envois ».



Les différences culturelles et l'approche du travail ont pesé sur le lancement de l'expérience au Maroc ?

«La diversité est une ressource, une note de couleur : nous avons ouvert nos locaux de Marrakech en pleine période sacrée du Ramadan, où tout s'était pratiquement arrêté. Mais cela ne nous a pas découragé. Le Directeur du siège marocain, Massimiliano Atzori, a fait un excellent travail d'interaction avec la communauté locale et pour la recherche de clients. Au Maroc, nous avons 4 employés locaux, qui travaillent aux côtés d'un technicien italien qui suit les travaux ».



Quel est votre objectif avec l'ouverture du siège marocain ?

« Un premier résultat a été atteint : avec les connaissances acquises au cours des dernières années sur les formalités administratives, nous sommes maintenant en mesure d'exporter les produits finis effectués dans notre siège à Marrubiu. Le deuxième objectif que nous poursuivons est la croissance du chiffre d'affaires des exportations à 20% du total au cours des 4 prochaines années. L'évolution principale des derniers mois a été la relation continue avec de nouveaux clients, conscients de la valeur de la qualité des produits italiens. La difficulté de fabriquer des produits à bas prix réside dans le fait que nous, en tant qu'artisans, faisons un travail qui représente l'excellence de la main-d'œuvre ».

En parlant des matériaux utilisés dans le secteur des cadres et châssis, quels aspects le consommateur doit-il prendre en compte pour un achat réussi ?

« Partons du principe que l'aluminium est un produit sain et toujours recyclable : à partir d'une vieille fenêtre en aluminium on peut faire une bicyclette, une canette, une barrière de protection de voiture, un téléphone portable ou revenir au châssis. Elle peut même devenir la coque du dernier iPhone, réalisée d'ailleurs par la société italienne Domal Part de SAPA, dont Infissi Cicu est partenaire. Lors de l'achat, il est bon pour le consommateur de savoir exactement d'où proviennent les produits, la composition des matières premières qui le composent pour éviter des problèmes de santé et la mise à disposition de l'assistance.



Quel est le matériel préféré par les consommateurs et les entreprises qui achètent dans le secteur des cadres et châssis ?

«Le bois/aluminium est le matériau le plus utilisé, et qui, au moment de la crise, a été le plus demandé pour remplacer les anciennes fenêtres. Le bois/aluminium est un produit haut de gamme qui plait car le bois à l'intérieur de la maison dégage une sensation de chaleur et un toucher agréable tandis qu'à l'extérieur, il est résistant grâce aux propriétés intrinsèques de l'aluminium. Il n'y a aucun problème d'étanchéité, il conserve sa forme même lors des variations de température et nécessite un faible entretien pour le nettoyage. D'autres matériaux ou produits de mauvaise qualité risquent de subir des déforma-

tions. »