

Fort d'une solide expérience à l'international, Nicolas Rodique a créé son propre cabinet à Troyes, NR International.



Le facteur humain pour réussir à l'export

C'est en allant aux quatre coins de la planète que Nicolas Rodique a gagné ses galons d'expert en commerce international. Après des études à l'école de Commerce et de Gestion de Troyes, puis une formation spécialisée en commerce international, il a d'abord intégré des services export d'entreprises aubois. Un parcours qui l'a amené ensuite chez Charbonneaux-Brabant pendant une douzaine d'année, au poste de chef de zone export. « J'avais en charge l'Amérique du nord, l'Océanie ou encore le Moyen-Orient », rappelle-t-il.

Pour le compte du fabricant rémois de condiments, il se rendait aux Etats-Unis plusieurs fois par an pour maintenir les liens avec les clients. « Dans l'exportation, il est essentiel de nouer des liens de

partenariat, en tenant compte du facteur humain au delà des aspects techniques et économiques », souligne-t-il. Pour le spécialiste, l'exportation doit s'inscrire dans la durée et dans une relation gagnant-gagnant entre l'entreprise et l'importateur.

En 2009, il avait saisi une occasion de revenir dans sa terre natale, à Troyes, pour occuper le poste de conseiller export à la CCI. Une fonction qui lui a permis de balayer tous les secteurs d'activité, même s'il possède une expertise reconnue dans le secteur agro-alimentaire et du champagne évidemment. Son passage à la chambre consulaire lui a permis d'élargir son horizon géographique puisqu'il avait en charge le club Chine et qu'il a effectué plusieurs

missions dans ce pays.

CONSEIL ET COACHING

L'été dernier, Nicolas Rodique a décidé de lancer son propre cabinet, NR International, installé au « Phare », la pépinière d'entreprise du parc du Grand Troyes. « J'interviens dans les entreprises à trois niveaux, en fonction de la demande : le conseil, le coaching du dirigeant ou alors en tant que commercial export à temps partagé », précise-t-il. Nicolas Rodique accompagne déjà plusieurs entreprises de la région dans leurs démarches à l'export. « Pour Anarel, marque auboise qui produit des gelées à bases de champagne, nous avons décroché des marchés en Scandinavie » cite-t-il en exemple.

LAURENT LOCURCIO