

Følg os på Facebook og få opdateringer og nyheder om alt fra eksport til fransk kultur og Catamarans aktiviteter



Find Charlotte Eriksen Montiel på



Brug Catamaran som forbindelseskantor, og få løst alle opgaver via én kontakt. Vi letter tilgangen til det franske marked uden sprogbarrierer.

Medlem af Fransk forening af professionelle oversættere.



Medlem af Fransk forening for undertekstning.

a:t:a:a

Kontakt:
+ 33 (0)1 44 90 88 90
bonjour@catamaran.fr
www.catamaran.fr

Catamaran
70, av. de Clichy
75017 Paris
Frankrig

EKSPORT-CASE: Dansk firma vender *knivskarpt* tilbage på det franske marked med hjælp fra Catamaran

” Vi oplevede, hvor vigtigt det er, at kunne kommunikere direkte på fransk for at trænge igennem til forhandleren. Vi behøvede absolut hjælp, og blev anbefalet Catamaran. ”

Margit Sigaard, medindehaver og sales manager, JBF



Interview med Margit Sigaard, medindehaver og sales manager hos JBF

Hvad laver I hos JBF? (PRODUKT)

Vi er en dansk nichevirksomhed, der producerer skraber og blade til fjernelse af uønskede belægninger på glas og glaslignende overflader. Firmaets målgruppe er professionelle kunder i segmenterne rengøring, vinduespudsning og maling.



Hvorfor henvendte JBF sig til Catamaran? (CASE)

Størstedelen af vores omsætning er eksport. Frankrig er et attraktivt marked for os, hvorfor vi i sin tid etablerede os via en fransk/engelsktalende eneforhandler med eksklusivaftale. Agenten opsgede dog pludselig aftalen og producerede så kopiprodukter, der havde vores produktnavne, samt brugte vores fotos. Nogle kunder henvendte sig direkte til os, da de ikke var tilfredse med agentens produkter, andre fik fortalt, at JBF ikke eksisterede mere. Vi oplevede vigtigheden i at kunne kommunikere direkte på fransk for at trænge igennem til forhandlere. Kommunikation på engelsk var ikke fyldestgørende i de segmenter, vi henvendte os til, og vi måtte erkende en stor sproglig udfordring. Det behøvede vi absolut hjælp til.

Hvad har Catamaran kunnet gøre for jer? (OPGAVE)

Charlotte fra Catamaran ringede til forhandlerne, der brugte vores fotos og tekster, men som ikke købte produkterne hos os. Nogle var i god tro, andre ikke. Det var ikke altid lige sjove og nemme samtaler, eller nemt at finde ud af, hvem man skulle tale med i firmaet. Vi havde jo aldrig før selv haft kontakt til forhandlerne.

”Catamaran bookede en lang række møder i Frankrig. Charlotte tog med mig rundt, først og fremmest som tolk, men sørme også som turkoordinator og chauffør! Jeg kunne koncentrere mig om det, jeg kom til Frankrig for: at få talt med nye og tidligere kunder.”

Vi bruger i dag Catamaran til at oversætte kontaktbrev, og vores kunder kontakter os nu på fransk via Catamaran pr. e-mail eller telefon. Vi har fået foretaget flere opkald for at udvide kundekredsen og skal nok på rejse til Frankrig igen her i efteråret.

Er JBF tilfreds med resultatet i Frankrig? (RESULTAT)

Meget. For syv måneder siden kunne vi ikke lave opsøgende salg eller kontakte eksisterende kunder på grund af sproglige barrierer. Nu er der gået hul på bylden, vi vinder langsomt kunderne tilbage og får flere og flere nye. Herudover modtager vi nu via Catamaran værdifulde informationer omkring det, der sker på det franske marked.

Har du noget at tilføje? (HVORFOR CATAMARAN?)

Charlotte er gået til opgaven med ild og sjæl. Hun siger altid: ”vi kunne også prøve...”, og ikke ”I kunne også prøve...”. Vores kunder er glade for trygheden i at kunne ringe eller skrive på fransk til Catamaran, hvis tidsforbrug på projektet er fornuftigt. Der er **potentiale** for en niche-virksomhed som JBF i Frankrig, så vi fortsætter. Charlotte sætter sig hurtigt ind i problematikker og budskaber. Hun overholder aftaler både med os og vores kunder, og hun formår at kommunikere på alle niveauer. Dette er et must for JBF, da vi har kunder i alle niveauer, fra små enkeltmandsfirmaer til store koncerner. Jeg bringer derfor gladeligt budskabet om Charlottes ydelser videre til andre.

Vidste du at? ...Paris er grønnere, end du tror!

Paris' bycykeltjeneste **Vélib'** har gjort Paris til en vaskeægte cykelby.

Tjenesten Vélib':

- udlejer *mere end én cykel i sekundet*.
- udlejer hver bycykel næsten *6 gange om dagen*
- har haft over **292 millioner** udlejninger siden begyndelsen i 2007!

Hjemmeside: www.en.velib.paris.fr/

CATAMARANS
HEMMELIGEADRESSE
Restaurant **Au 10ème Degré**
19 rue Sainte-Marthe
75010 Paris



I det 10. arrondissement finder du dette hyggelige spisested beliggende i et livligt kvarter med god mulighed for at møde lokale i alle aldre. Bestil en laksetartar med et skønt glas vin, og afrund middagen med en af de lækre desserter.

[Besøg restauranten på Facebook](#)

Catamaran er glad for, at du læser vores nyhedsbrev.
Ønsker du at fravælge det, så send besked til: bonjour@catamaran.fr