Stratexio
Le monde est à vous

Experts Stratexio 2020

Version 2020.1

Michel ABITTEBOUL

MICHEL ABITTEBOUL CONSEIL

Expertise

- J'accompagne les organisations en transformation vers une développement équilibré entre performance économique et épanouissement des équipes.

- Je les aide à définir clairement qui elle sont en faisant le lien entre leur héritage, leur présent et leurs challenges futurs.

- J'interviens sur leur positionnement (identité, marque) et sur leur management (valeurs, culture, innovation managériale, compétences) pour accompagner sereinement leur évolution dans des environnements de plus en plus complexes et incertains.

Résultats attendus

- Comprendre l'importance d'une identité d'entreprise claire et forte.
- Définir une identité qui s'appuie sur son ADN (son passé,), son contexte actuel, ses enjeux futurs.
- Apprendre à positionner son identité par rapport au marché et à l'écosystème.
- Élaborer une vision d'entreprise qui englobe l'international.
- Apprendre à intégrer cette vision dans son identité.
- Élaborer une stratégie de transformation pour passer de l'entreprise actuelle à l'entreprise souhaitée dans 2 domaines : Communication &, Management.
- Construire un plan de transformation pour embarquer les équipes (communication interne).
- Construire un plan de transformation pour faire évoluer le management et le leadership (valeurs, cultures, organisation, innovation managériale).

Références professionnelles

Professionnelles :

- En tant que consultant depuis 2016, je suis intervenu dans des structures de toutes tailles et de tout secteur d'activité : à l'OCDE, Airbus, Safran, Pierre Fabre, Somfy, Altedia, CCI, Hôpitaux, Medef, PME, startups, associations, clubs d'entreprises.

- Intervention dans des sociétés membres de Stratexio : Nor-Feed et Delta Composants.

- J'interviens en formation ou en conférence depuis 1997 dans de nombreuses structures pour présenter les stratégies et approches innovantes développées tout au long de ma carrière.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Yves ALEXANDRE

TEMENIA

Expertise

Fusion / Acquisition.

Levée de fonds.

Arrivée d'actionnaires.

Gérer les absorptions interculturelles.

Rachat d'entreprise.

Résultats attendus

- Go / No Go du projet.
- Outil pour recherche de financements.
- Conseil de pair.

Références

Professionnelles : Opérateurs de loteries/paris sportifs étrangers : restructuration et développement sur internet en Belgique, Espagne, Île Maurice, Inde, Sri Lanka, Liban, USA.

Maxxing : création d'une filiale aux USA.

Française des jeux : Étude d'opportunités de développement des paris sportifs sur internet.

Abry Nicolas : Établissement et suivi d'un plan de retournement, mise en place de financements, actions commerciales à l'exportation avec un succès immédiat au Japon.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Laurent ALLAIN-BASSOT

N1N2

Expertise

La culture d'entreprise.

Styles de management et cultures nationales.

Le management interculturel.

Les conflits culturels au sein des organisations.

Résultats attendus

- Mieux appréhender les décisions à prendre en terme d'implantation à l'international.
- Identifier des talents et des collaborateurs susceptibles d'être des relais opérationnels pour l'entreprises.
- Mettre en place des structures et organisations destinées à encadrer les personnels et/ou structures à l'étranger.
- Piloter le management des ressources et talents en tenant compte des environnements particuliers.
- Outils de coaching individuel et/ou collectif pour favoriser la réussite de l'implantation à l'international.

Références

Professionnelles : BLASTRAC : accompagnement du dirigeant dans la structuration RH du département export.
SECAPEM : conseil et suivi en matière d'organisation des strutures RH.
AV INDUSTRY : coaching et team-building du département export en vue de l'organisation et l'implémentation de pôles à l'international.

Interventions Clubs Stratexio : Pays de la Loire, Paris-Medicen, Poitiers

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : RH, Commerciale, Co Dir.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Tsilavina
ANDRIAMISAINA

JWA STRATEGY

Expertise

Domaines d'expertise :

- M&A(fusions & Acquisitions).

- Due diligence finance.

Résultats attendus

- Formaliser de la stratégie "go-to-market".
- Formaliser du projet de développement et de la "roadmap stratégique".
- Formaliser du Business Plan.
- Mettre à disposition des outils d'analyse de cibles dans le cadre d'acquisitions à l'international.

Références

Professionnelles : Banque d'affaires 2 ans, Audit et Due diligences financières 10 ans, accompagnement d'entrepreneurs 1 an, conseil en stratégie : poste actuel.

Entreprises suivies et accompagnées : Cerba Healthcare, GBH, Total, Veolia, fonds de private equity.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Finance, Stratégie.

Pays : Afrique Subsaharienne, Maghreb, USA.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Florence AUBERGIER

AGILE CONSULTANTS FRANCE

Expertise

Marketing stratégique et opérationnel.

Communication externe.

Développement commercial.

Management interculturel de réseaux et partenaires.

Optimisation des transports internationaux.

Résultats attendus

- Plan marketing international.
- Plan de communication internationale.
- Plan d'actions commerciales export.
- Stratégie salons professionnels.
- Diagnostic de la supply chain internationale et recommandations.

Références professionnelles

Professionnelles : Ports maritimes, ports fluviaux, plateformes multimodales, opérateurs de terminaux à conteneurs, transporteurs routier, ferroviaire, fluvial, commissionnaires de transport international, logisticiens, prestataires IT du secteur des transports, loueurs de véhicules et d'engins de manutention, courtier en assurance, associations professionnelles.

Interventions Clubs Stratexio : Pays de la Loire.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Services B2B, Transports, Logistique, Supply chain, Mobilités.

Pays : Allemagne, Suisse, Autriche, Chine, Taïwan, Asie du sud-est.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jabril BENSEDRINE

THE TRIANA GROUPE, INC.

Expertise

Evaluation stratégique.

Etude opérationnelle du marché.

Analyse concurrentielle.

Quantification du marché.

(In)Validation de votre/vos modes d'entrée potentiel(s).

Entretiens de prospects et partenaires commerciaux (feedback / collaborations).

Evaluation ou élaboration des documents de communication à destination de prospects ou partenaires américains.

Mise en place d'équipe commerciale (recrutement, du dirigeant de filiale et de l'équipe d'appui administratif jusqu'au commercial régional terrain).

Résultats attendus

- Feedback de la part de prospects et partenaires potentiels.
- Benchmarking concurrentiel.
- Confronter vos hypothèses à la réalité du marché et debrief.
- Évaluer le marché et projections commerciales.
- Décision go/no-go.
- Faire recommandations stratégiques et opérationnelles.
- Stratégie d'entrée et de développement.
- Plan opérationnel / business plan.
- Planifier les ressources / budgétisation.

Références

Professionnelles : Stivent (Stratexio), Domalys (Stratexio), TMH (Stratexio) RETIS, le Reseau Français de l'Innovation : formation et accompagnement de dizaines d'entreprises membres en plusieurs cohortes, ainsi que missions auprès de pôles de compétitivité (Toulon-Var Technologie, Pôle Mer PACA, Pôle OPTITEC). Pôle Silver Valley. Adeunis (IOT) ; Aebis Inc (conseil et intelligence artificielle) ; Cleanis, Inc (produits médicaux, groupe Innothera) ; Clipso (plafonds tendus) ; Ciclad (fond d'investissement) et sa participation SEAT / Plastec (équipement de ventilation industrielle) ; Formulaction (instruments scientifiques); First Light Imaging (caméras infrarouges) ; Primadiag (instruments de laboratoire robotisés) ; Management Europe (conseil) ; Optimum Tracker (solaire) ; SAM Outillages (outillages) ; Clipso Université Paris-Sud Orsay – Service d'Activités Industrielles (biotechnologie), Université de Bordeaux – Faculté de Médecine (logiciel médical). SESA SYSTEMS (PME française, mobilier technique industriel, partenaire de Triana Group en joint-venture nord-américaine).

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Équipements industriels, instruments d'analyses scientifiques et médicaux, Santé et biotechnologies, autres.

Pays : USA.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Maryline
BERTHEAU SOBCZYK

VALIANS INTERNATIONAL

Expertise

Conseil et accompagnement opérationnel pour un développement sur les marchés d'Europe de l'Est : Export, sourcing, implantation.

Etudes de marché.

Recherche et qualification de partenaires distributeurs / agents / sous-traitants / fournisseurs.

Accompagnement dans les négociations et mise en place des partenariats.

Rachat, fusion, acquisition.

Création de filiale et domiciliation.

Recrutement des équipes locales, portage salarial, coaching.

Développement commercial et gestion des comptes clés.

Résultats attendus

- Comprendre et maitriser les clés d'entrée sur les marchés d'Europe de l'Est.
- Qualifier des partenaires commerciaux et industriels fiables.
- Être conseillé et accompagné dans la mise en place de son développement industriel et commercial sur les marchés.
- Réussir son implantation.

Références

Professionnelles : Plus de 500 références au sein de Valians International, MANAGEMENT DE 150 projets par an :

RECTOR, TRACTEL, TOUPRET, EUROSTAT, SPF, MADICOB, PROVEPHARM, LABORATOIRES LEHINING, MAISONS DE FAMILLE, NUPROXA, ARIADNEXT, LYRA DENTAL.

Interventions Clubs Stratexio : Entreprises Club Poitiers, Club Paris

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Europe Centrale et Orientale : Pologne, Rép.ublique Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, Bulgarie, Serbie, Balkans, Ukraine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Emmanuel BISI

EXPANDYS

Expertise

Export.

Développement Commercial.

Sourcing.

Implantation.

Résultats attendus

- Stratégie de développement à l'international.
- Augmenter les parts de marché à l'export.
- Optimiser les supply chain (sous-traitance).
- Démarrer des filiales (Implantation, JV ou M&A).

Références

Professionnelles :

- BCI – Tout secteur au UK – 4 ans.
- PEXGA: Region de Galice (Espagne) Grosfillex–GSB – 6 ans.
- Maroc Export – Agroalimentaire – 7ans.
- Premiere Vision Paris (France) - 2 ans Identification d'usine Textile.
- Fira Barcelona (Espagne) - 10 ans.
- Multisecteur - ABE - BCI Aerospace / Aeromart (France) - 6 ans - Identification de sous-traitant indien Aeronautique - Switzerland Global Entreprise (Switzerland) - Department for International Trade (UK) Austrade (Australia) - FINPRO (Finland) AWEX (Belgium).
- Plus de 300 PMEs françaises accompagnées à l'International et des centaines de millions d'euros de CA générés.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Transport (Aéronautique, Automobile et Ferroviaire), Bien de grands Consommation, Textile et habillement.

Pays : Inde, UK, Australie.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Philippe BLANCHARD

BPM CONSEIL

Expertise

Transport et logistique dans la stratégie développement international.

Analyse et élaboration du plan stratégique
achat transport et logistique.

Ressources humaines, analyse des compétences, recrutement, plan de formation.

Qualité, pilotage du processus de Certification ISO9000.

Optimisation des organisations de production.

Élaboration et coordination en mode projet du plan d'action et de déploiement réseau.

Résultats attendus

Élaborer des outils personnalisés d'évaluation de son organisation transport et logistique.

Mettre en place une grille d'analyse.

Identifier et chiffrer des marges de progrès possibles.

Identifier et recommander des chantiers d'amélioration.

Références

Professionnelles :
All Winds, GAC (cabinets de conseil), Geopost, Se rnam/Sncf Europe Snacks, Chronopost, Geopos/C hronopost, Sernam S.A, Panalpina,
Emery AirFreight.
Détenteur de la capacité de commissionnaire en tr ansport.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Divers

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jérôme BONDU

INTER LIGERE

Expertise

Mise en place d'une dynamique de veille et d'IE.

Choix des outils de veille.

Techniques de recherche d'information sur internet.

Stratégie d'influence dans le web 2.0.

Créer, développer, protéger sa réputation numérique.

Maitriser la recherche d'information dans les médias sociaux.

Veille & Intelligence économique
Réputation numérique & technique d'influence sur le web 2.0.

Résultats attendus

- Mettre en place une dynamique d'IE opérationnelle :
- Définir des objectifs stratégiques.
- Choisir des outils de recherche et de veille.
- Paramétrer des outils de veille Mise en place d'outils et méthodes d'analyse.
- Élaborer de techniques d'influence.

Références

Professionnelles : Études de veille pour des grands comptes (EDF, SNCF, DCNS...) et ONG (The Forest Trust) Conseil pour la mise en place d'une dynamique de veille pour : Chanel, CNP, Laboratoire Roche, Novartis, ...
Formations aux techniques de veille pour : BNP, Danone.
Fonctions occupées : Depuis 2008 fondateur et directeur d'Inter-Ligere.fr
Responsable marketing communication d'un éditeur de plateforme de veille.
Directeur de l'Institut Français d'Intelligence Economique.
Formateur et intervenant reconnu sur le sujet dans des organismes de formations, des écoles de commerce et d'ingénieur.
Auteur de multiples articles et ouvrages.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Sylvain BOYER

S&B CONSULTING

Expertise

Analyse et réorientation stratégique.

Mise en œuvre de stratégies de relance.

Mise en œuvre de plans d'actions industriels et commerciaux.

Transfert d'unités de production.

Gestion de site industriel.

Réorientation de politique d'achats.

Réingénierie de supply-chain.

Développement commercial.

Diversification de portefeuilles d'affaires.

Résultats attendus

- Développer son chiffre d'affaires sur les pays d'Afrique Francophone et Australe : réalisation d'une étude pays, d'une base de données prospects, accompagnement si souhaité dans la négociation.
- Améliorer la performance de vos unités de production délocalisées sur ces marchés : gains de temps et de coûts, simplification des processus opérationnels.
- Mieux organiser votre développement sur ces marchés : proposer une stratégie de financement de votre développement sur ces pays.

Références

Professionnelles : 20 ans d'expérience de direction d'usines dans le secteur de l'exportation en Afrique.

10 ans d'expérience dans la gestion d'un département de négoce en Afrique.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Toute industrie de process.

Pays : Afrique francophone et Australe (Pays de l'Océan Indien).

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Trevor BOYLE

TREVOR JOHN

Expertise

Travailler efficacement dans un environnement multiculturel.

Présentations internationales.

Préparation aux contacts à l'international Interculturel.

Formation et coaching linguistique et interculturelle anglo-saxonne.

Stratégie de communication et de négociation dans un environnement multiculturel anglophone.

Conseils sur l'utilisation obligatoire du langage anglais.

Résultats attendus

- Structurer une présentation en anglais.
- Prendre conscience des différences culturelles.
- Analyser la culture de sa propre entreprise.
- Changer l'attitude et le comportement.
- Assimiler les techniques linguistiques pour améliorer son impact en anglais.

Références

Professionnelles : Grex Grenoble, Airbus, Sanofi, PSA, Lafarge, Matra, British Aerospace Alstom.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Pierre BRUGUIER

P.B.I.

Expertise

Audit, diagnostic et analyse de l'international de l'entreprise.

Etudes de marchés et mapping international.

Segmentation, positionnement et adaptation de l'offre aux marché cibles.

Élaboration de la stratégie de développement à l'international.

Franchise WEB / e-commerce externalisé.

Approche customisée des pays : Web pure-player, Cross-Canal ou physique.

Résultats attendus

- Déterminer sur quels business drivers s'appuyer à l'international.
- Définir les premiers et meilleurs pays cibles possibles en fonctions des critères d'attractivité et d'accessibilité propres à l'entreprise.
- Construire et adapter la future offre / Définir la cible clients et le Mix produits, intégrer les contraintes légales et douanières.
- Choisir les meilleurs modèles de développement / sélectionner la typologie de partenaires souhaités / évaluer les modes d'implantation les plus appropriés.
- Co-construire le plan d'action / définir la politique commerciale / élaborer le compte d'exploitation prévisionnel / accompagner la mise en place.

Références

Professionnelles : Arc International - Kiabi - Les 3 brasseurs - Okaïdi

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Retail (fashion & restauration) et industrie / produits de grande consommation, premiums, haut de gamme et luxe.

Pays : Proche & Moyen-Orient (8 ans), Asie-Pacifique (7 ans), Europe (8 ans), Afrique, Amérique Latine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Philippe CARTALLIER

C-BUSINESS CONSEIL

Expertise

Evaluation de l'offre Marketing adaptable pour l'exportation et l'implantation.

Réalisation du plan Marketing et de communication adaptable au Pays
cible.

Conduite du plan de Veille et d'intelligence économique.

Adapter sa stratégie Export/Implantation sur l'Algérie.

Résultats attendus

- Offre Marketing cible de l'entreprise – pré-requis et plan contextualisé.
- Feuille de route annuelle Marketing et Communication.
- Plan de veille et d'intelligence économique adaptée au pays cible.
- Plan stratégique d'approche du Marché Algérie.

Références

Professionnelles : Groupe Maroc Télécom, STM, Safran, Vilmorin, Total EP, Ericsson, Algérie Télécom, Mobilis, Véon Télécom, Jordan Telecom, Condor Group, Danone Maghreb, Business France, Délégation Union Européenne, Orange OMEA, Orange Consulting
(Afrique, Maghreb, Moyen Orient), SoLocal, HAVAS

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Télécom et Services internet, Distribution Produits Grand Public et BtoB, Alimentaire, Médias, Conseil en Marketing, Innovation et Communication.

Pays : 13 ans sur Afrique du Nord, Afrique Centrale, Afrique de l'Ouest. Expertise spécialisée spécifique : Algérie (15 ans de pratique, 5 ans Expatrié)

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Alexandre CATTA

EXPERT-COMPTABLE 2.0

Expertise

Priorisation des objectifs à l'international.

Mise en place d'une feuille de route.

Élaboration de prévisionnels financiers en milieux complexes (multi-activités, multi-eentités, opérations intragroupe, devises, versioning).

Aide au choix des indicateurs de performance.

Élaboration et mise en place des processus de collecte et de restitution des indicateurs de performance (digitalisation).

Mise en place de reporting internationaux consolidés (budget forecast, rolling forecast, maîtrise des covenants).

Résultats attendus

- Mesurer le potentiel d'internationalisation de votre entreprise.
- Choisir les triptyques produits-marchés-modes d'entrée.
- Un business plan international crédible et utile à la conduite des opérations.
- Un tableau de financement consolidé.
- Une levée de fonds facilitée.
- Un reporting international fluide et dynamique.
- Une mise à jour régulière du business plan international pour une meilleure maitrise du développement.

Références

Professionnelles : Amplitude, Ekaim, Aptunion, Socomore, Schiever, Amelkis, Okteo, Anecoop, Fruitière du Valromey, Terralacta, Clinifutur, Groupe Carré, Giesper, Cardinal, DFP, Solisystem, Cemes, Sondefor, Chimitex, Safo, Wild Bunch.

Interventions Clubs Stratexio : Club Pays de la Loire, Poitiers

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Agro-alimentaire, Equipements industriels, logiciels, santé, grande distribution.

Pays : Amérique du Nord, Europe, Japon.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Olga CHEVÉ

ADEKVAT VOSTOK

Expertise

Stratégie digitale à l'international.

Business développement pour la Russie, le Kazakhstan et pays de la CEI.

Communication interculturelle.

Résultats attendus

- Mettre en place d'un plan d'actions pour construire sa stratégie digitale à l'international.
- Acquérir de bonnes pratiques pour communiquer efficacement avec son partenaire étranger et construire une relation durable basée sur la confiance.
- Construire un pitch impactant en langue étrangère en fonction des situations.
- Maîtriser la pratique des affaires en Russie/Kazakhstan.

Références

Professionnelles :MANITOU, PERA-PELLENC SA, INGEVIN, Angers Loire Tourisme Expo Congrès, INTERCO International, Solutions&co Pays de la Loire, COMEXPOSIUM, Adepta, BIPEA, ECOSUN Innovation, Pepinieres Minier.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Agroéquipement, Machinisme Agricole, Agrofourniture, AgTech.

Pays : Russie et Kazakhstan.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Lionel CIVIDINO

STUDIO CIVIDINO - CIVIDINO INTERNATIONAL

Expertise

Développement international en Italie.

Analyse des marchés internationaux et italiens.

Évaluation des modes d'implantation les plus appropriés.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique/Analyse stratégique.

Aides & subventions export.

Formation des prix à l'international.

Outils, réseau et méthodes de chasse de partenaires à l'international.

Résultats attendus

- Sécuriser l'entreprise francilienne.
- Créer une valeur ajoutée pour l'internationalisation du business de l'entreprise française.
- Obtenir des autorisations de mise sur le marché des produits ou autorisation des publicités.
- Valider des étiquetages et des publicités produits (tout support).
- Développer de produits de santé ou de nutrition en conformité avec la réglementation européenne, américaine et différents pays d'Amérique Latine.

Références

Professionnelles : EAL HARITHY (KSA), EXPOLINK (UAE), SEIPEE SPA (ITA), SALP SPA (ITA), M. IMPIANTI (ITA), BOUYGUES (FRA), SCS (SOUDAN). 15 ans à l'international, Docteur en Droit.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : BTP / OIL & GAS / INDUSTRIE / STEEL / HORECA

Pays : Italie/France, Afrique, Moyent-Orient / Golfe + Pays on demand.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Éléonore CLERC

JWA STRATEGY

Expertise

Étude de marché.

Montage de JV.

Stratégie marketing.

Segmentation de l'offre.

Implantation pays.

Recherche de partenaires.

Résultats attendus

- Mettre en place un plan d'actions pour construire sa stratégie marketing à horizon 3-4 mois.
- Formaliser le positionnement marque et / ou produit.
- Segmenter le marché et les acteurs.
- Définir le mix marketing.
- Mettre à disposition des outils pour élaborer et piloter les politiques prix / distribution / communication.

Références

Professionnelles : Développement produit et webmarketing dans les cosmétiques – 8 ans
Direction marketing et communication – 4 ans
Conseil en stratégie internationale – 2 ans.

Entreprises suivies et accompagnées : Yves Rocher, La Compagnie de Provence, Babyzen, TMP Convert, Nexvision, Scheiber.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Biens de grande consommation, Cosmétiques, Industrie du packaging (verre, carton, plasturgie, imprimerie).

Pays : Allemagne, République Tchèque, USA, Inde.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Bérengère
COUPET MAISONNAVE

BCM CONSULTANTS

Expertise

Supply Chain, management, organisation.

Douane, transport et fiscalité.

Pilotage des flux.

Organisation des flux d'information, physiques et des flux financiers.

Mise en œuvre d'une stratégie pour les services logistiques.

Mise en conformité réglementaire sur les aspects douane transport et fiscalité.

Création et négociation des appels d'offre transport & logistique.

Obtention d'agrément douanier et de certifications douanières

Résultats attendus

- Organiser, optimiser, mettre en conformité.
- Élaborer la stratégie, obtenir une certification, mettre en œuvre des outils douaniers.

Références

Professionnelles : Création et Direction du cabinet BCM Consultants.
Oakley Europe - Resp logistique.
Adhetec - Resp. Admin Ventes.
Billabong Europe - Resp. Import Export.
Télémécanique Groupe Schneider - Assit. export - Bulgarie.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Agroalimentaire, industrie, Pétrolier, Distribution, Luxe Orthopédique-médical, Textile, E-commerce, Aéronautique Bijouterie, Gestion des déchets.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Tim CRAYE

01 ACCOUNTING SERVICES

Expertise

Implantation au Royaume-Uni et Irlande.

Gestion de filiales ou Établissement au Royaume Uni et Irlande.

Accompagnement des sociétés étrangères en France, Royaume-Uni et Irlande.

Comptabilité, fiscalité, juridique, social, banque, implantation, reporting, French GAAP, UK & Irish GAAP, Tax.

Maitrise des règles comptables et fiscales en France, Royaume-Uni, Irlande.

Résultats attendus

- Respecter les contraintes et gérer le risque local.
- Accompagner les groupes des deux côtés du Channel, Partager le network et faciliter le business dans ces pays.
- Former les équipes.

Références

Professionnelles : Expert comptable inscrit en France, Royaume-Uni et Ireland,
Membre de la commission mission internationale du conseil supérieur de l'ordre, Expérience dans 4 pays (France, Royaume-Uni, Irlande et USA).

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Divers (marketing digital, software, vente en ligne, agence immobilière...).

Pays : France, Royaume-Uni, Irlande.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Ange CUBEDDU

FORMATEX

Expertise

Mise en place d'une stratégie de sécurisation des paiements

Rédaction des clauses financières du contrat international

Rédaction et mise en place de « cautions » dans le cadre d'appels d'offres internationaux.

Gestion de crédits documentaires.

Recherche de solution d'assurance-crédit.

Recherche de solutions pour la confirmation ou l'escompte de crédits documentaires (Afrique).

Recherche de financements liés au trade (working capital, pre-financing, bridge financing)

Recherche de financements à moyen / long terme pour des opérations portant sur des biens d'équipements.

Montage d'opérations triangulaires

Résultats attendus

- Mettre en place une stratégie de sécurisation des paiements des exportations en tenant compte des paramètres Client/pays/montant.
- Réduire les impayés.
- Réduire les risques.
- Acquérir des bonnes pratiques en matière de paiement internationaux.
- Pouvoir proposer aux clients des produits avec un financement à la clé.

Références

Professionnelles : Peugeot SA, LITWIN, MARSH SA, WEST LB, Thales Communication, Lexmark International Technologie, SOFREGAZ, ALCATEL LUCENT FRANCE, SAFRAN, Banques Populaires, NATIXIS, FRAMATOME, ERAMET, LACTALIS, UBAF, Arab Bank Plc, Alstom Power SA, Société Générale, NEXTER SYSTEMS, Siemens Transportation System, ENGIE, CITILOG, Schneider Electric, UBIFRANCE, Renault SAS, AGCO, MBDA, THALES, CARGILL, LLOYDS Bank, DASSULT
AVIATION , Attijariwafa Bank, Sulzer, Legrand SA, Amphenol Air LB, CLS...

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Banque, industrie, télécommunications, défense, agroalimentaire, transport, commodities, aéronautique...

Pays : France, Mayotte, Réunion, Luxembourg, Maghreb, Djibouti, Afrique de l'ouest, Madagascar...

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Julien CURTET

INDEX-ASIA

Expertise

Analyse de potentiel pays et région pour une entreprise donnée et recommandations sur les pays à viser.

Définition de la stratégie d'entrée sur un marché préalablement choisi.

Préparation de la stratégie de croissance externe d'une entreprise sur des marchés ciblés.

Structuration et recherche de financement local et international de projet pour le développement international d'une entreprise au travers d'instruments de capitaux propres, de semi capitaux propres (dette convertible) ou de dettes.

Recherche et négociation de Joint-Venture et d'accords complexes de partenariats avec des entreprises locales dans les pays visés.

Cession d'entreprises ou de projets dans les marchés cibles.

Accompagnement dans le financement de projet d'envergure dans les pays cibles (notamment en Energie renouvelable et en infrastructure telles que routes, ports, aéroports).

Résultats attendus

- Sélectionner des marchés à cibler pour une entreprise en Asie Pacifique et mise en place d'une feuille de route stratégique pour l'entrée sur ces marchés.
- Lister des entreprises cibles et rationnel d'investissement dans une géographie déterminée pour une acquisition, une fusion ou une Joint-Venture,
- Approcher (confidentielle ou.non) de cibles dans une géographie déterminée.
- Acquisition, Fusion ou Joint-Venture avec une entité dans un marché cible,.
- Financement structuré et optimisé pour un projet d'entreprise dans une géographie déterminée.
- Investir de manière minoritaire ou majoritaire dans des projets d'une géographie déterminée.

Références

Professionnelles: Louvres Hotel Group – Recherche d'opérateurs d'hotel en Asie du Sud Est pour croissance externe
Leflair – stratégie d'entrée sur le marché philippin via des accords de partenariat avec des distributeurs locaux
Leflair – levée de fonds de USD40m pour expansion régionale en Asie Pacifique Johnson & Johnson – Etude de marché et définition d'une stratégie d'entrée sur le marché de la cancérologie
Reurasia – levée de fonds et financement de centrales biomasse aux Philippines (USD10-50m)
Kenya Airways – stratégie Cargo pour la zone Asie Pacifique
Philjets – Cession d'entreprise d'aviation civile aux Philippines
PLUD – Levée de fonds pour un projet de développement et de gentrification d'une zone urbaine au centre de Manille
Private equity – recherche de cibles dans le secteur de la distribution pharmaceutique en Asie du Sud Est
McKinsey & Company – Ancien consultant en stratégie

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Energies renouvelables, Transport/Logistique, Immobilier, Education, Technologie/e-commerce, Finance, Aérospatiale, Santé

Pays : Asie Pacifique avec une spécialisation Asie du Sud-Est (Vietnam, Cambodge, Laos, Philippines, Singapour, Hong Kong)

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Amédée
DARGA L.

STRACONSULT ABDS

Expertise

Stratégies pour l'investissement et l'implantation en Afrique subsaharienne.

Evaluation des choix pays sur la zone sub-sharienne.

Modes d'entrée.

Évaluation des risques et des opportunités d'affaire.

Culture commerciale.

Développement de partenariat local, Maitrise du risque culturel.

Pénétration des marchés d'Afrique Sub-Saharienne.

Résultats attendus

- Réussir son développement en Afrique Subsaharienne, en prennant compte des risques liés à ce développement.

Références

Professionnelles : Ancien maire, député et ministre à l'ile Maurice.
Ex Chairman de Enterprise Mauritius (Agence de promotion des exportations) .
Membre de mission pour les négociations commerciales en Afrique Australe, Afrique de l'est, l'Organisation Mondiale du Commerce, le Pakistan, L'Inde et la Turquie.
Président du Club des Affaires Maurice – Afrique (43 membres – 27 investissements en région Africaine)
Expert APM – depuis janvier 2014 sur le thème « Entreprendre en Afrique Sub-Saharienne »
Plus d'une vingtaine de mission de promotion de l'investissement en Afrique pour des groupes prives Indien, et Mauriciens
Consultant pour divers entreprises étrangères (dont Engie Endel) pour le développement des affaires en Afrique australe et de l'est.
Chef de mission pour le Centre du Commerce International pour la préparation d'une stratégie nationale des exportations pour l'ile Maurice.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Afrique Sub Saharienne, Océan Indien.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Daniel DARRACQ

D3A

Expertise

Recherche, analyse et définition d'une stratégie associée au choix tactique de développement dans un pays donné pour les PME et ETI (vision et objectifs stratégiques ; ciblage de pays, de marchés, définition des modes d'entrée ; construction de scénarii de développement).

Transformation des organisations, de la Gouvernance d'entreprise et de la direction de filiales (instances et pilotage).

Définition du processus export dans l'entreprise.

Adaptation des méthodes de développement commercial et industriel au pays cible.

Mise en place de stratégies d'alliances et de partenariats stratégiques (Négociations de contrats complexes de distribution, réseau d'agents, rachat d'entreprise/co-traitance/ sous-traitance/joint-venture).

Les filiales et leurs problématiques particulières (juridiques, fiscales, comptables, sociales...).

Résultats attendus

- Différencier et passer de la gestion d'opportunités d'affaires à la pérennité d'un développement international en définissant sa stratégie et en adaptant la tactique, le commerce et les produits aux exigences du marché et du pays.
- Appréhender la croissance organique ou par acquisition à l'international et les répercussions sur l'organisation de l'entreprise et ses engagements juridiques.
- Savoir limiter l'impact des risques notamment dans un cadre d'intervention d'un commissaire aux comptes ou d'une politique de prix de transferts et définir en conséquence le taux et le mode de croissance soutenable en regard des ressources à affecter au développement international.

Références

Professionnelles : Manager Général Export : Direction 2 filiales et réseaux distribution Afrique & Zone Caraïbes (CANON Inc).
- PCA et DG d'ETI/PMEs (ingénierie énergie, maintenance industrielle, produits technologiques).
- DG holding IFH (rachat Vinci) 10 sociétés dont 2 à l'étranger.
- PDG d'une société Ingénierie Energies en Russie (ICE.OAO).
- DG d'une start-up French-tech Big Data basée au Chili pour marchés LATAM hispanique (AD NOW).
- Associé cabinet audit- expertise comptable et commissariat aux comptes (FGH & D3A).
- Conseil implantation usines Roumanie (secteur paramédical), USA (secteur alimentaire), Mexique (secteur aéronautique).

Interventions Clubs Stratexio : Club Poitiers, Poitou

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industries, Énergie, Produits des secteurs technologiques et du secteur paramédical.

Pays : Afrique francophone, Maghreb, Russie, Biélorussie, Amérique Latine (hors Brésil), USA.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jean-Paul DAVID

MERCADEX

Expertise

Évaluation du potentiel d'internationalisation de l'entreprise.

Repérage, analyse et priorisation des produits-marchés internationaux.

Ciblage et positionnement (au sein) des marchés étrangers.

Identification de prospects (clients, partenaires et prescripteurs potentiels).

Résultats attendus

- Adopter des outils, des pratiques et des connaissances pour lancer et piloter son activité à l'international.
- Acquérir une feuille de route pour accéder et développer les marchés étrangers.
- Être mis en relation avec des prospects étrangers.

Références

Professionnelles : Polytechs, Boiron, CCAZUR France, emlyon business school, Plato Versailles, Plato Essonne, Nextep, Ordinal, Demathieu-Bard, Ambassade du Canada, etc.

Interventions Clubs Stratexio : Pays de la Loire.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : biens d'équipements, biens de consommation, services, santé, logiciels/numérique.

Pays : Canada, Etats-Unis, Mexique, Amérique centrale.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Philippe DE GUYON

BALESTRON

Expertise

Choix des pays cibles et des modes d'entrée.

Construction de business plan réalistes et financement du développement international.

Protection de la marque et des savoir-faire.

Définition du plan marketing et commercial et adaptations culturelles.

Pilotage des approvisionnements, de la supply chain et prise en compte des problèmes de transport/douanes internationaux.

Sélection des partenaires locaux quand nécessaire, et quel type de société créer avec eux, pour quels enjeux.

Articulation des différents éléments du plan stratégique pour une optimisation globale.

Résultats attendus

- Prendre conscience de tous les éléments rentrant dans la performance globale de l'internationalisation de l'entreprise à moyen / long terme.
- Acquérir de bases solides pour l'élaboration rapide de la stratégie de développement international.
- Élaborer des indicateurs de mesure de la performance pertinents.

Références

Professionnelles : Safran, Naval Group, PSA, Capgemini, CSC, EDS, TDF, La Redoute, Crédit Agrole, CMA-CGM, SAI, Électre, Sell&Sign, Derrière La Porte, Envisa, ...

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industrie, High Tech, Énergie, Défense et Sécurité

Pays : Europe, Moyen Orient et Europe centrale, Asie, Afrique Francophone et Amérique du Nord.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Amaury
DE LA BAUME

360° MARKETING

Expertise

Stratégie marketing (innovation, produit, client, communication, promotion) à l'international.

Marketing conversationnel, social et de contenu (outbound et inbound).

Communication phygitale 360°.

Web-marketing,SEO, SEA et réseaux sociaux

Commerce, key accounts management, stratégie d'alliances, relations internationales .

Créativité et business flair.

Enseignement et événements.

Résultats attendus

- Acculturer les équipes aux enjeux digitaux et à l'effet de levier des réseaux sociaux.
- Construire de la carte d'identité de l'ADN et du projet de l'entreprise.
- Analyser les personae pour prioriser ses cibles (prospects, clients, prescripteurs, influenceurs...) et construire les parcours adaptés.
- Mettre en place une stratégie de contenu et d'automation marketing (inbound et/ou outbound).
- Un planning éditorial et des outils + KPIs de suivi.
- Votre équipe énergisée et outillée pour permettre à votre entreprise de briller à l'international !

Références

Professionnelles : Ford, Visteon, ARRK, Audencia, WeDo, Actual, Ouest-France, 360°marketing.
Responsabilités : marketing, commerce international, enseignement, conseil, gestion.

Interventions Clubs Stratexio : Pays de Loire 1, 2 et 3, Paris Medicen, Poitiers, Strasbourg.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Automobile, électronique, luxe, réseaux de distribution sélectifs, plasturgie, enseignement, recrutement, silver economy, services, publicité, édition, web.

Pays : France, Espagne, Portugal, Allemagne, Italie, Russie, Autriche, Slovénie, Chine, Corée.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Krystyna De OBALDIA

VOCEM SARL

Expertise

Évaluation de la faisabilité du développement en Pologne.

Définition de la stratégie d'approche du marché polonais.

Approche interculturelle :
- comprendre la culture polonaise dans la vie quotidienne et au travail.
- communiquer, négocier et travailler avec des Polonais.

Organisation de missions de prospection en Pologne, accompagnement.

Constitution du réseau et choix des partenaires polonais : agents, distributeurs, franchisés, joint-ventures...

Team-building : équipes franco-polonaises et multiculturelles.

Gestion des conflits équipes franco-polonaises.

Conduite de changement dans la culture du pays.

Résultats attendus

- Comprendre les particularités culturelles dans la vie quotidienne et professionnelle en Pologne.
- Acquérir de bonnes pratiques pour travailler avec les Polonais.
- Choisir les modes d'entrée – développement des réseaux en Pologne.
- Mettre en place d'un plan d'action pour son développement en Pologne et accessoirement les pays voisins (Ukraine, Russie).
- Préparer une mission de prospection en Pologne et participation aux salons dans le secteur d'activité concerné.

Références

Professionnelles : Groupe Carrefour, Auchan, Valeo, France-Télécom/Orange, Groupe Safran, EDF, BNP-Paribas, HSBC, Thomson Reuters, AXA, GEFCO.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : grande distribution, services bancaires, assurance, aéronautique, énergies, télécommunications, industries automobiles, services portuaires, numérique.

Pays : Pologne, Ukraine, Russie.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Nicolas DECLERQ

FORMATEX

Expertise

Marketing industriel appliqué à l'export.

Stratégie de différenciation.

Méthodologie Business Plan et stratégie d'entreprise industrielle.

Marketing stratégique : analyse des cibles, positionnement et segmentation de l'offre, analyse matricielle.

Marketing opérationnel : plan commercial, export et communicationl.

ntelligence économique et technologique.

Analyse de marchés

Résultats attendus

Créer la boîte à outils du marketing industriel (business plan, stratégie de différenciation).

Comprendre les articulations de la méthodologie Business Plan Industriel complet dans un environnement international.

Faciliter la prise de décisions.

Intégrer des outils permettant un processus de différenciation (environnement international, normatif, de filière...).

Références

Professionnelles : Groupe TECMA ARIES (consulting)Management de transition et marketing stratégique et opérationnel.
Groupe AMPHENOL :
Responsable marketing (stratégique et opérationnel - division aéronautique.
Groupe SOURIAU :
Intelligence économique et marketing stratégique.

Interventions Clubs Stratexio : Club Poitiers

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industrie, PME & PMI.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Isabelle DREUILHE

FORMATEX

Expertise

Évaluation des actifs, atouts et potentiels de l'entreprise.

Audit diagnostic de performance à l'international.

Validation et gestion des risques/opportunités à l'international.

Marketing et communication interculturelle.

Transformation - conduite des changements par l'innovation et l'internationalisation.

Développement partenaires et alliances stratégiques.

Stratégie d'influence et Lobbying.

Business Plan international.

Résultats attendus

- Validation de la stratégie d'internationalisation.
- Mise en œuvre du Business Plan international.
· Prévention et gestion des multirisques.
· Conclusion d'accords de partenariats internationaux équilibrés.
- Développement de parts de marché et croissance des résultats.

Références

Professionnelles : Formateur : Ameublement français, DGA, CCI France et international, BPI France, AFD, SABENA Technics, LISI Aerospace, CEA, VEOLIA, EUROVIA, IFP EN, Banque Populaire, SWM, ALMA Consulting Group, DASSAULT Systèmes, ARKEMA, ELSAN, HILTI, ARROW Electronics, SINOPEC, ORANGE, NTN SNR, AGEFIPH, Mayoly Spindler, Pfizer, Pharma Plus, Rexel, Sinopec, Shiseido, SCHNEIDER ELECTRIC, HONEYWELL, LEXMARK, SKANDIA, argoS, Casino, Cer France, Euro Rscg, Afone, SimoN, Climaticiens de France.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industries high tech innovantes, Sécurité-Défense, IT, Energie, Aéronautique, Automobile, Équipementiers.

Pays : USA, Chine et Inde.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Catherine DUBREUIL

OBVIOUS WAY

Expertise

Appréhension du sujet :

- Généraliste implantation / développement activité.

Expert coordination missions de prospection.

Missions réalisées :

- Étude de marché/d'opportunités.

- Implantation de franchises.

- Organisation de RDV B2B.

- Audit de sociétés.

Résultats attendus

- Stratégie d'implantation/export & préconisations.
- Plan d'actions/recommandations.
- Mission de prospection/RDV B2B/participation à des salons.
- Rechercher des cibles.
- Créer des sociétés.

Références professionnelles

Professionnelles : - Economic Development Board de Maurice : Coordination d'une mission de prospection pour une délégation d'entreprises mauriciennes de divers secteurs à la Réunion.
- Union des chambres de commerce de l'Océan Indien : Coordination de la première délégatio régionale au Kenya.
- Agence de développement et d'innovation de Mayotte : Coordination de la mission à Maurice.
- Carrefour des entrepreneurs de l'océan Indien: Organisation de RDV B2B pour des chefs d'entreprises de Madagascar à Maurice.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Digital, tourisme, agro-alimentaire, logistique, finance/fintech, immobilier.

Pays : Océan Indien et Afrique Sub-Saharienne.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jean-Marie DUBREUIL

DUBREUIL CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Expertise

Développement international et études stratégiques ou de marchés.

Négociateur de contrats internationaux et spécialiste FIDIC.

Recherche de financements (IFIs, bilatéraux, BPI France, PPP, SPV, locaux, fonds d'investissements, etc...).

Conseil à l'implantation intrnationale (choix des différentes formes juridiques).

Conseil en croissance externe internationale (ciblage, due diligence de la cible, évaluation).

Directeur de grands projets internationaux.

Résultats attendus

- Phase de diagnostic.
- Phase de réflexion stratégique et plan d'action.
- Rédiger, par un expert, le rapport de développement international de l'entreprise.

Références

Professionnelles : SUEZ Consulting / Directeur International pendant 20 ans.
ASSYSTEM / Management du Consortium International pour la construction du projet de recherche ITER en fusion nucléaire.
SYNTEC Ingénierie / Création d'un outil d'aide à la mise en place de mobilités internationales et à l'implantation d'établissements stables à l'international.
MERIDIAM (fonds d'investissement en Infrastructures) / Membre du Conseil d'Administration de BAMEO (actionnariat Meridiam / Vinci / EDF) en charge de la reconstruction et l'exploitation de 29 barrages sur l'Aisne et la Meuse.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Infrastructures urbaines (ingénierie, gouvernance, financements, ppp, travaux, exploitation) : eau, énergie, déchets, transports.

Pays : France, Espagne, Portugal, Grèce, Pologne, Lettonie, Roumanie, Serbie, Bosnie-Herzégovine, Croatie, Bulgarie, Macédoine, Albanie, Ukraine, Arménie, Turquie, Kazakhstan, Ouzbékistan, Kyrgyzstan, Azerbaïdjan, Inde, Pakistan, Sri Lanka, Chine, Birmanie, Thaïlande, Laos, Vietnam, Cambodge, Malaisie, Indonésie, Philippines, Algérie, Maroc, Tunisie, Libye, Égypte, Sénégal, Côte d'Ivoire, Togo, Nigéria, Mozambique, Djibouti, Liban, Irak, Jordanie, Arabie Saoudite, Qatar, Émirats Arabes Unis, Koweït, Palestine, Oman, Costa Rica, Honduras, Venezuela, Colombie, Argentine, Brésil, Uruguay, Mexique.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jean-Marie DUCREUX

ESCP EUROPE

Expertise

Elaboration de stratégie dans le monde VUCA (volatile, incertain, complexe, ambigu).

Positionnement stratégique (différentiation, compétitivité).

Nouveaux « business models ».

Identification et comportement du « vrai » client.

Résultats attendus

- Analyser la mondialisation et rupture des « business models » traditionnels.
- Impacter le diagnostic d'entreprise et la stratégie (corporate strategy & business strategy).
- Évaluer le risque nouveaux entrants, stratégie de croissance.
- Innovation-méthodes et benchmark.
- Fusion et acquisition, pilotage de la performance; sources de progrès.
- Intelligence économique et connaissance des marchés (B2B,B2C) dans un environnement mondialisé et instable.
- Analyse des clients grande conso et des clients industriels.
- Marketing stratégique : positionnement et mission.
- Modèles économiques associés au positionnement.
- Développement international : objectifs et alternatives stratégiques ; « roadmap » de l'internationalisation.

Références

Professionnelles : professeur affilié à l'ESCP-Europe et professeur au CFVG (Vietnam).
Il a commencé sa carrière au Boston Consulting Group, puis il a été dirigeant de plusieurs entreprises : Seagram (DG des activités françaises), Imperial Chemical Industries (ICI) (Pdg de la filiale française et de la Cie des vernis Valentine), TAI (Pdg groupe et filiale japonaise et américaine) Montparnasse Multimedia (DG) avant d'être associé du cabinet Andersen puis senior advisor au Boston Consulting Group.

Interventions Clubs Stratexio : Paris, Pays de la Loire

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jean-François DUFOUR

DCA CHINE ANALYSE

Expertise

Identification de potentiel.

Cartographie des décisionnaires.

Décryptage du marché.

Résultats attendus

- Identifier le potentiel.
- Perspective d'évolution marché.
- Identifier les réseaux décisionnaires.
- Présenter l'environnement Corporate et politique de partenaires potentiels.
- Identifier les risques.

Références

Professionnelles : Toutes les missions de DCA Chine Analyse sont couvertes par des engagements de confidentialité systématique – pas de références nominales possibles.
Profils clients (exemples) : Grand équipementier Energie, Grand équipementier Aéronautique, PME équipementier Aéronautique, PME équipementier Automobile, Fond d'investissement, Banque.

Types de mission : Identification de potentiel, Prospective d'évolution marché, Identification de réseaux décisionnaires, Présentation de l'environnement Corporate et politique de partenaires potentiels.

Auteur d'une dizaine d'ouvrages sur la Chine et les économies asiatiques dont China Corp. 2025, dans les coulisses du capitalisme à la chinoise (Maxima, 2019) et Made by China, Les secrets d'une conquête industrielle (Dunod et Springer Italia, 2012), cité par de nombreux média français et étrangers (AFP, Reuters, Le Monde, Les Echos, The Wall Street Journal, France 2, France 5, France Info, France 24, ...)

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Aéronautique, Automobile, Energie et tous secteurs industriels connexes ; Logistique ; Finance.

Pays : Chine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Guy ETCHETO

PREUVES DE MARQUE

Expertise

Accompagnement des entreprises dans la maîtrise de leur développement à l'international.

Rédaction de cahiers des charges, lancement d'appels d'offres et sélection des partenaires logistiques (2PL, 3PL, commissionnaires de transport, représentants en douanes).

Différencier son offre, construire son argumentation commerciale.

Construire son plan d'action marketing/communication.

Formaliser sa vision de marque, articuler ses marques produit et gammes.

Résultats attendus

- Maîtriser le contrat de vente sur la base du pratique rigoureuse des Incoterms.
- Maîtriser les contrats de transports internationaux.
- Maîtriser les techniques de paiement internationaux.
- Maîtriser les assurances marchandises et des ISL.
- Maîtriser et optimiser les procédures douanières et fiscales.
- Maîtriser les contentieux de transport.

Références

Professionnelles : PROCTER & GAMBLE : innovation produit.
SAMSUNG : adaptation de gammes de produits aux marchés nationaux.
YVES ROCHER : unifier la politique de marque sur les différents circuits de distribution en France et à l'international.
ENDEL GDF/SUEZ : positionnement concurrentiel et plateforme de marque.
HOROQUARTZ : réorganisation du catalogue d'offres, amélioration produit, positionnement et lancement de marque.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : BtoB et BtoC,
Métallurgie, industries, électronique, agroalimentaire, services, facility management, informatique, telecom, bâtiment, cosmétique.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Miriam FEDIDA

MFA

Expertise

Gestion des opérations de croissance externe.

Gestion de service « fonctions supports ».

Gestion des opérations de transformation patrimoniale complexe (restructuration, financement, cession...).

Résultats attendus

- Accompagner la réalisation d'une opération de croissance internationale.
- Réaliser avec les équipes dirigeantes les opérations de croissance externe.
- Transmettre des savoirs (technique et les réseaux de conseils) et des process.

Références

Professionnelles : Schlumberger, Axalto, Diana, Altavia, Ipsos, Ipsen, Galeries Lafayette.

Interventions Clubs Stratexio: Club Pays de la Loire, Club Paris.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industries et Services.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Christophe FONTAINE

ROXALEX

Expertise

Fusion/Acquisition.

Croissance externe.

Innovation et go-to-market.

Analyse des marchés à l'international.

Connaissance des grands groupes.

Outils, réseau et méthodes de chasse de partenaires à l'international.

Management.

Stratégie.

Croissance.

Développement international.

Résultats attendus

- Réaliser des études de marché et opportunités.
- Rechercher et développer des partenariats stratégiques.
- Développer des activités commerciale dans les pays ciblés.

Références

Professionnelles : De 1987 à 2014, plusieurs postes de direction chez Air Liquide dont Vice président et Chief Customer Officer.
Entreprises suivies et accompagnées :
IDEMIA/ Oberthur/ KC Tech
Types de mission :
- Idemia : Japon : Etude de marché et opportunités/ Business Plan/ recherche de partenariats stratégiques.
- Idemia : accompagnement politique et commercial en Asie Centrale et Caucase.
- Oberthur Fiduciaire: accompagnement commercial en Mongolie.
- KC Tech (société Coréenne).
Développement de l'activité en Europe - Implantation.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industrie (B to B ou B to G).

Pays : Tous (spécialité sur Asie, Eurasie & Caucase).

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Cédric FROMONT

VALIANS INTERNATIONAL

Expertise

Conseil et accompagnement opérationnel pour un développement sur les marchés d'Europe de l'Est : Export, sourcing, implantation.

Étude de marché.

Recherche et qualification de partenaires distributeurs / agents / sous-traitants / fournisseurs.

Accompagnement dans les négociations et mise en place des partenariats.

Rachat, fusion, acquisition.

Création de filiale et domiciliation.

Recrutement des équipes locales, portage salarial, coaching.

Développement commercial et gestion des comptes clés.

Résultats attendus

- Comprendre et maitriser les clés d'entrée sur les marchés d'Europe de l'Est.
- Qualifier des partenaires commerciaux et industriels fiables.
- Être conseillé et accompagné dans la mise en place de son développement industriel et commercial sur les marchés.
- Réussir son implantation.

Références

Professionnelles : Plus de 500 références au sein de Valians International, 150 projets par an : ADISSEO, ATLAS COPCO, BILLON, BULTEAU SYSTÈMES, DAMART, DIADEM, EMD, EUROGERM, GTO, JLTI, LEONIDAS, MANQUILLET PARIZEL, NRJ, PAVAILLER, QUALIAC, SAGE, SEDE ENVIRONNEMENT, SEDIS, SPECILUX, TEC SYSTEM, TECNAL, WEIR.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Europe Centrale et Orientale : Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, Bulgarie, Serbie, Balkans, Ukraine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

William FROST

STRATEGY ANALYSIS INTERNATIONAL SAI

Expertise

Présence locale à Stockholm, Helsinki et Montréal.

Spécialisé dans l'internationalisation des PME/PMI.

BtoB marketing.

Méthodologie décrite dans « Small Company Big World ».

Résultats attendus

- Signer des accords de partenariat.
- Développer les exportations.
- Établir une présence locale.

Références

Professionnelles : Correspondent exclusif pour la BNP dans les pays nordiques
- Correspondent exclusif pour Madère en France.
- Voir site https://fr.strategyanalysis.com/qui-sont-nos-clients/

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Technologie Environnementale, TIC, Santé, Industrie, Agroalimentaire.

Pays : Canada et Pays Nordiques.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Grégoire GERMAIN

TORREGHAM

Expertise

Finance internationale.

Évaluation et stratégie de croissance externe et haut de bilan.

Corporate finance.

Solution de financement et de levées de fond.

Résultats attendus

- Être à même de mener à bien une stratégie de croissance à l'international.

Références

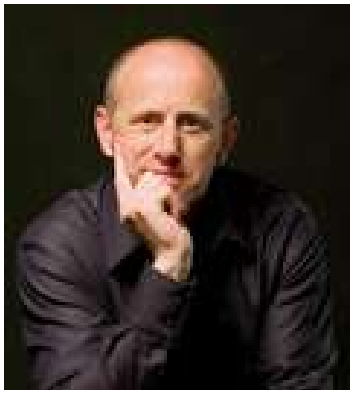
Professionnelles : Fort de 15 ans d'expériences professionnelles partagée entre des postes opérationnels en direction financière d'entreprises internationales ou en cabinet d'audit et conseil.
- Expertise en haut de bilan et expériences dans différents pays.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : industrie & services.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.



Laurent GOULVESTRE

GARUDA SAS

Expertise

Intégration des enjeux d'un savoir êtr optimal dans les affaires.

Mise en place d'une grille de lecture et de décodage culturelle pour les participants.

Mise en place d'une grille de lecture et de décodage culturelle de ses interlocuteurs.

Accompagnement dan l'amélioration des relations, dans la sous-traitance type off-shoring et le partenariat d'affaires.

Résultats attendus

- Mieux communiquer envers ses interlocuteurs étrangers pour une meilleure confiance mutuelle.
- Mettre en place une stratégie plus efficace pour arriver à ses fins.
- Mieux comprendre la notion du temps dans les différents projets et développement du savoir être et faire, avec le temps.
- Mieux comprendre la hiérarchie et du suivi des ordres de ses interlocuteurs.
- Mieux comprendre l'impact du collectif dans un groupe et de la notion de face.
- Mieux comprendre la notion de l'engagement dans l'action et les projets, de la valeur de la parole donnée en fonction des cultures.
- Intégrer des rituels à respecter dans son savoir être.

Références

Professionnelles : PSA, AREVA, L'OREAL, AUDI, ALSTOM, VALEO, CHANEL, etc... et beaucoup d'ETI et de PME... En 20 ans d'expérience...

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Pascal GOURSAUD

BACARAU

Expertise

Conseil et support opérationnel en création et gouvernance opérationnelle d'Alliances Stratégiques.

Définition de la politique d'Alliance / Partenariat.

Identification / qualification / recrutement.

Négociations et contractualisation.

Business Plan Partenaires.

Outils de Pilotage de la relation.

Plan de communication / marketing.

Alignement interculturel / empathie.

Gestions des conflits / anticipation des risques.

Management par influence / facilitateur.

Communication interpersonnelle.

Gestion 360° des entités internes.

Gestion relation Direction Générale.

Résultats attendus

- Élaborer la stratégie d'alliance.
- Définir une proposition de valeur commune.
- Identifier des partenaires / négociations.
- Mise en œuvre opérationnelle.
- Former les dirigeants et les équipes partie prenantes de la relation.

Références

Professionnelles : Laboratoires Pierre Fabre Laboratoires Servier,Schneider Electric, Sanofi HITIM, Adler Technologies, Chacun Son Café, OVH Group.

Types de mission :
- Stratégie d'alliance.
- Définition de proposition de valeur commune.
- Identification de partenaires / négociations.
- Mise en œuvre opérationnelle.
- Formation des dirigeants et des équipes partie prenantes de la relation.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Raquel GRASE

SAGE SA

Expertise

Intelligence économique et conseil en développement international.

Recueil, analyse et diffusion de renseignement économique et d'intérêt économique.

Elaboration et mise en place de stratégies de veille, d'investigation et d'influence.

Anticipation, géostratégie, géoéconomie.

Gestion de risques.

Constitution, animation et mobilisation de réseaux d'influence.

Encadrement d'équipes projet, de prestataires et de contacts locaux.

Valorisation de la connaissance interculturelle.

Formations en intelligence économique dispensées dans des masters 2.

Conduite complète de projets (RH, finances, logistique).

Résultats attendus

- Identifier les opportunités sur lesquelles l'entreprise peut s'appuyer et celles que le projet devrait générer.
- Cartographier les risques matériels et immatériels liés à un projet international.
- Comprendre les mécanismes décisionnels effectifs et les modes de gouvernance dans le pays ou la zone ciblés, identifier et évaluer les influenceurs.
- Anticiper les contentieux susceptibles d'émerger et choisir le mode de règlement le plus adapté.
- Promouvoir en interne la démarche d'intelligence économique / gestion de risques.

Références

Professionnelles : Dirigeants et/ou actionnaires.
- Cadres des directions commerciales internationales / export (responsables de zone Afrique et/ou Moyen-Orient), stratégie, juridiques/DAF, RH.
- Associés de cabinets d'avocats d'affaires (praticiens de l'arbitrage international majoritairement).

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : BTP et matériaux de construction, Industrie extractives (amont et aval), Agro-alimentaire, Environnement, énergie, Défense et espace, Infrastructures de transport, Télécommunications Banque-finance.

Pays : Afrique, Asie centrale et du Caucase, proche et Moyen orient.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Adéline GREGIS

ACTION-RÉACTION

Expertise

Logistique à l'international.

Formation des prix à l'international.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique/Analyse stratégique.

Audit des impacts organisationnels. Sécurisation des entreprises en amont.

Supply Chain Douanières.

Transports routier, aérien et maritime.

Incoterms.

Managériales.

Logistique internationale.

Logistique opérationnelle.

Logistique organisationnelle.

Résultats attendus

- Optimiser des coûts de transports.
- Mettre en place de procédure douanière particulière.
- Audit logistique.
- Accompagner le changement organisationnel sur le plan logistique.

Références

Professionnelles : Entreprises suivies et accompagnées : Etablissement Français du Sang, Dayton Progress, Labelians, Forsee Power, EOZ, JPB System.
20 ans en tant que responsable commerciale dans l'industrie du transport international.
6 ans en qualité de consultante/formatrice indépendante en logistique et technique du commerce international.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Philippe HARICHAUX

AMBICEO

Expertise

Évaluation des modes d'implantation au plus approprié.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique / Analyse stratégique.

Audit des impacts organisationnels.

Résultats attendus

- Savoir définir une feuille de route stratégique à l'international.
- Identifier des indicateurs clés pour le choix des modes d'entrée.
- Pouvoir définir un plan d'actions interne pour tourner l'entreprise vers l'international.
- Pouvoir définir un plan d'actions marketing et commercial export
- Savoir évaluer de manière précise les besoins de financement pour l'international.
- Acquérir de bonnes pratiques.
- Anticiper les risques fréquents à l'international.

Références

Professionnelles :
- Entreprises : Nateo Healthcare, Empreinte, MAP, Navocap, Valiantys, Helileo, etc...
- Institutionnel : CCIR Midi Pyrénées, Aerospace Valley, CCI Bordeaux, Agefos PME

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Aéronautique et spatial, Industries mécaniques, IoT, e-Santé, Télémédecine, Electronique

Pays : Europe de l'Ouest, Chine, ASEAN, Corée, USA, Brésil

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

François HUCHIN

PB CONSEIL & STRATÉGIE

Expertise

Diagnostic export.

Élaboration de la stratégie export.

Mise en œuvre opérationnelle de la stratégie export.

Résultats attendus

- Évaluer le potentiel export.
- Élaborer le business plan export.
- Suivre l'export.

Références

Professionnelles : 23 années de salariat à l'export :
- Responsable commercial en charge du développement commercial - MEUBLES GRANGE.
- Responsable Zone Export - MEUBLES DEMEYERE.
- Directeur Export / SYLVIE THIRIEZ.
- Responsable export puis Chef des ventes / ART DE LYS.
- Responsable export / Imprimerie Deprez.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : habitat & décoration (textile, meubles, accessoires de décoration...).

Pays : Pays germanophones, reste de l'Europe, Asie, Moyen Orient.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Caroline IVANOFF REILHAC

ICCI

Expertise

Diagnostic Organisationnel (interne et externe).

Analyse & Conseil en Développement international avec regard interculturelle.

Sélection des Partenaires : mise en place de codes/contrats de partenariat pérennes.

Structuration des Réseaux de Distribution et déploiement international (Boutiques indépendantes, Franchises, Chaînes de Magasins, Vente à Domicile).

Accompagnement à la mise en œuvre opérationnelle des 4P par marché• Structuration Organisation commerciale / fonctions supports France/Export• Coaching d'équipes interculturel, fluidification collaboration siège / terrain.

Valorisation des savoir-faire et valeurs portées par l'entreprise à l'international• Formation aux pratiques de Management, pilotage d'équipes interculturelles.

Résultats attendus

- Construire pas à pas un déploiement Export en respectant votre écosystème et vos valeurs.
- Ouvrir l'accès à de nouveaux marchés en respectant les codes interculturels de chacun.
- Rayonner à l'International en s'appuyant sur les richesses de l'Entreprise.
- Trouver les bons partenaires et mettre en place les codes d'un partenariat pérenne.
- Apporter un regard international aux équipes internes pour une parfaite collaboration interculturelle.

Références

Professionnelles : - Diactic (Matériel Médical hospitalié).
- Cuisine SCHMIDT (franchises).
- Laboratoire Body Nature (Produits BIO – VDI).
- Shoemakers (chaussures enfants - Retail).
- Hardrige / Mazélie (Chaussures – Retail et Vente à Domicile).
- Hexagona (maroquinerie- distribution sélective).
- CWF (mode enfants – Retail et distribution sélective).
- L3C (Textile de maison – GSB).

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Vente à domicile : Chaussures, Produit d'entretien de la maison, Cosmétique ...
- Retail : Chaînes en Franchise, Succursales, Grands Magasins.
- Multi-canal : Chaussures, Mode, Accessoires, Maroquinerie, Mobilier, Senteurs, Décoration ...
- Grande Distribution Spécialisée : Textile de maison, Jardineries ...
- Industrie : Industrie médicale, Traitement nuisibles ...

Pays : Europe y compris Pays nordiques et Europe de L'Est, Russie, Ukraine, Amérique du Nord, Japon, Corée.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Bruno JARROSSON

DMJ CONSULTANT

Expertise

Stratégie d'entreprise : les questions clés de la segmentation et les conséquences sur l'international.

Analyse stratégique.

Le jeu stratégique d'une entreprise est décrypté à partir de quelques critères simples :

- L'effet d'échelle par segments.
- Le potentiel de différenciation par segments.
- La grille attraits - atouts par segments.
- Le rapport de forces dans la chaîne de valeur ajoutée.

Résultats attendus

- Fiabiliser sa stratégie de développement en se posant les bonnes questions.
- Positionner le développement international dans la segmentation.

Références

Professionnelles : Plus de 200 missions de conseil en stratégie dans des PME depuis 1997.
Conseil en stratégie depuis 1997.
Ingénieur électronicien (8 ans).
Participation à la création de l'APM (9 ans).
Auteur de multiples ouvrages sur la stratégie.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jody JULIEN

J2 COACHING & CONSULTING

Expertise

Évaluation des modes d'implantation les plus appropriés.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique/Analyse stratégique.

Audit des impacts organisationnels.

Coaching individuel ou équipe de dirigeants.

Accompagnement de Dirigeants et de DRH vers des responsabilités internationales, stratégiques.

Coaching en stratégie d'intégration et en organisation interculturelle (fusions / acquisitions internationales).

Formation des leaders pour créer et renforcer une équipe performante.

Résolution de Conflit et Médiation dans les environnements internationaux.

Relations d'affaires Françaises-Nord-Américaines.

Développement de l'organisation et stratégie RH avant/après fusion.

Gestion et stratégie pour attirer et garder les hauts potentiels et talents.

Résultats attendus

- Résoudre les points de blocages et les difficultés rencontrés lors de leurs projets de développement international.

Références

Professionnelles : Garmin, Valeo, DS Smith, Caterpillar, Orolia, OCDE, Deloitte, Mercer, Mars-Wrigley's, Natixis, BPCE, IPAG, LVMH, L'Oréal, Unibail-Rodamco, Danone, Miltenyi, McDonalds, Sanofi, Airbus, Clarins, Bel Group, Amadeus, Sodexo, Grand Vision, Pernod Ricard, City of Flint, OCP, Bolloré, WIE Women in Engineering, Européen Union, LISI, Socomore, Gram 3, Marbel, Safi Maison, Biscuiterie St Michel.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Europe & Amériques

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jean-Pierre LABRY

EXPORT PULSE

Expertise

Plus de 24 ans d'expertise et d'accompagnement sur la Moyen Orient.

Des compétences très opérationnelles.

Une présence en France mais aussi localement avec un bureau relais.

Des Services en Amont (Élaboration de la Stratégie, Recherches de partenaires, études macro et micro, formations interculturelles, intégration dans les équipes d'appels d'offres ...).

Mais aussi en Aval (Services Export Externalisés, Implantations, Recherche
de cibles M&A, Services financiers – Suivi Comptabilité et Audit, Recrutement, Portage salarial sur place ...)

Résultats attendus

- Accélérer le développement et de croissance sur la zone Moyen-Orient.

Références

Professionnelles : POMA, THALES, RATP DEV, BCI, Banque Populaire, BNP Paribas, Mazars, Bain & Co, GFI Informatique, Groupe Atlantic, Desjoyaux, Tecofi, Bartec, Cercle Magellan, BPI France : Consultant International sur le nouvel accélérateur international ...

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Emirats Arabes Unis, Arabie Saoudite, Qatar, Bahrein, Koweit, Oman, Irak & Egypte.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Isabelle LANGE

A2Z EUROPE

Expertise

Innovation et go-to-market.

Analyse des marchés à l'international et recherche de partenariat.

Évaluation des modes d'implantation les plus appropriés.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique/Analyse stratégique.

Définition et constitution des écosystèmes.

Croissance et développement des start ups et des PME.

Élaboration et industrialisation des propositions de valeur.

Alliances stratégiques et opérationnelles.

Constitution et management d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles dans des contextes de diversification et d'innovation.

Résultats attendus

- Mieux apprécier les marchés.
- Prendre des décisions cohérente vis à vis de la stratégie.
- Élaborer le business plan tangible.
- Allouer des ressources diverses (levées de fond).

Références

Professionnelles : Accompagnement d'une trentaine d'entrepreneurs et de PMEs.
20 ans d'expérience de commercialisation de solutions technologiques et industrielles innovantes.
Membre du conseils d'administration/stratégiques de société en développement à l'international.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Numérique, Energies renouvelable, Retail, Spas, Tourisme, Savoir-faires

Pays : USA & Europe.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Anne LANOY

ANNE LANOY CONSEIL (ALC)

Expertise

25 ans d'expérience dans le domaine du financement export (Assurance Prospection BPI France.

Diagnostic export, définition de la stratégie export, plan d'actions export, mise en place des financements publics adaptés.

Résultats attendus

- Accompagner l'export pour les PME désireuses de se développer à l international.
- Apporter un soutien efficace en termes de définition de la stratégie export, mise en place des financements adaptés et pérennes, appui opérationnel (salons, réception de clients étrangers...).

Références professionnelles

Professionnelles : FUSELP, KIS PHOTO ME, GROUPE KEAS, DAP**...**
plus de 80 clients.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Pierre LAPORTE

GOVERNANCES

Expertise

Évaluation des modes d'implantation au plus approprié.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique / Analyse stratégique.

Audit des impacts organisationnels.

Résultats attendus

- Sensibiliser aux risques inhérents la corruption et aux violations des règles d'export contrôle et sanctions économiques.

- Mettre en place des règles essentielles pour minimiser les risques.

- Élaborer un programme de compliance adaptée à la taille de l'entreprise.

Références

Professionnelles : Avocat pendant 14 ans puis 18 ans à la tête de la direction juridique de différentes entreprises internationales (GE Healthcare, Areva, T&D, Alstom Grid, Laboratoires Pierre Fabre).

Développement et mise en place d'outils compliance au sein d'entreprise du CAC 40, non cotées françaises, présentes à l'international.

Interventions Clubs Stratexio : Strasbourg, Paris-Medicen

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Divers.

Pays : Tous

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Florence LAUGER

CAPITAL EXPORT

Expertise

Connaissance approfondie des aides export au niveau régional, national et européen.

Historique important dans le montage de dossiers (près de 200 dossiers montés en 5 ans) : rédaction, budgétisation, argumentation et optimisation.

Contacts permanents et actualisés avec les financeurs publics.

Connaissance éclairée des outils à disposition : avantages et contraintes de chaque outil.

Liens étroits avec les territoires et le tissu économique.

Résultats attendus

- Réaliser un diagnostic « financements export » sur mesure : descriptif des outils disponibles, avis sur la pertinence de chacun d'entre eux.
- Accompagner le montage des dossiers : échanges sur la stratégie export, rédaction des dossiers, échanges avec les instructeurs.
- Assurer le suivi annuel du dossier pour assurer son bon déroulement.

Références :

Professionnelles : ETI : CLEXTRAL (implantation à l'étranger), OPTIC 2000, CEME, SOGEXI ...

PME : HESION (recrutements export et autres, conseils internationaux et stratégiques, investissements productifs), CELEC (salons internationaux, conseil export, recrutement, conseil en production), LA SALLE BLANCHE (développement commercial d'une innovation)RAGNI, DECOD, HPS, ARAXXE, TEB, ACIAL, TALIKA, NOVASTELL, POYER MOTTE, ARCHIMED, ...

TPE : HUILERIE BEAUJOLAISE (prospection export), AET (recrutement export, prospection export)...

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous (sauf négoce).

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Philippe LAURENT

LINKERS

Expertise

Ingénierie financière.

Fusions-acquisitions et levées de fonds.

Analyse financière et stratégique et business planning.

Évaluation d'entreprises et de projets.

Ingénierie financière, cessions, acquisitions, levées de fonds et de financements.

Création de joint ventures.

Connaissance des fonds de private equity, montages financiers de type LBO, OBO, MBI.

Connaissance de l'entreprise de tous types de secteurs et de toutes dimensions.

Transactions nationales et transnationale.

Résultats attendus

- Maîtriser les méthodes de fusion acquisition et de cession.
- Mettre en place une stratégie pour une levée de fonds.
- Élaborer un business plan cohérent.

Références

Professionnelles : Depuis 1990, plus d'une centaine d'entreprises suivies et accompagnées.
6 ans - Andersen Consulting.
14 ans - Division M&A de la Banque Rothschild.
Associé Linkers depuis 2005 Administrateur pendant près de 20 ans d'une société internationale.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous particulièrement IT (logiciel, services informatiques) et services B2B.

Pays : France / 40 pays à travers le réseau de partenaires M&A Worldwide.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Brigitte
LE BORGNE

RÉSEAU IBG GLOBAL (LILY PERF, EQUITY PARTNER)

Expertise

Réseau IBG Global :
- Analyser et choisir les marchés/pays cibles.
- Décider des modes d'entrée sur les marchés/pays visés.
- Mettre en place un dispositif de veille et d'intelligence économique.
- Améliorer sa performance commerciale export à l'international.
- Monter sa filiale, son bureau de représentation dans un pays donné.
- Constituer un réseau d'agents, de distributeurs, de franchisés à l'international.
- Mettre en place une stratégie d'alliances sur les marchés qui l'exigent.
- Réussir une opération de croissance externe à l'international.

Structurer ses ressources humaines pour l'international.

Lily-Perf en France :
- Définir la vision du développement de l'entreprise à l'international.
- Construire le business plan associé.
- Définir la gouvernance (opérationnelle) à instaurer.
- Définir les indicateurs de pilotage de l'internationalisation.
- Transformer son entreprise pour accompagner son développement international.
- Structurer ses Ressources Humaines pour l'internationalisation.

Résultats attendus

- Des choix stratégiques d'internationalisation éclairés.
- Une démarche d'internationalisation structurée.
- Un développement commercial à l'international optimisé, grâce à l'appui de consultants implantés dans les pays-cible.

Références

Professionnelles : En France : Gaches Chimie (ETI familiale), UUDS Aéro (pme familiale), Tanabe Management Consulting (Japon), ABZAC (ETI familiale).

A l'international : plus de 40 000 missions réalisées dans le monde entier depuis 20 ans pour des clients privés et publicsfamiliale implantée en Chine, aux USA et en Europe.

Interventions Clubs Stratexio : Animatrice du Club de Paris-Medicen & Référent de 5 pme (industrie, digital, services B to B)

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jean-Marc LE COQ

BRAND ID

Expertise

Branding, Marketing et communication.

Stratégie de marque : audit et création, workshops.

Marketing, communication, et innovation.

Stratégie marketing : offre, innovation, positionnement.

Stratégie de communication.

Création de nom, création de platesformes de marque, création graphique, conception-rédaction.

Résultats attendus

- Apprécier les besoins en communication et marketing de l'entreprise autour de sa marque.
- Mettre en place des stratégies innovantes pour pallier ces besoins.
- Concevoir divers support de communication (charte graphique).

Références

Professionnelles : Nestlé, Alstom, Bouygues Telecom, But, HEC, Crédit Mutuel, Bonduelle, Michelin, Accor, Groupe Barrière, Groupe Gérard Bertrand, Groupe Salpa, Monbana, LVMH, France Boissons, Reckitt Benckiser, Douwe Egberts.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Europe, Turquie, EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique)

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Pierre
LE MAITRE

FORMATEX

Expertise

Stratégie internationale :
- Construction et mise en oeuvre du diagnostic export.
- Construction et validation du business plan export.
- Choix et mise en oeuvre des modes d'entrée.
- Mise en oeuvre d'une méthodologie de pilotage export.

Opérations internationales :
- Optimisation du développement commercial international (Grands comptes internationaux, partenariats stratégiques, portefeuilles de clients, portefeuilles de partenaires, gestion des opportunités internationales).
- Mise en place et animation d'un management de projets internationaux.
- Sécurisation des contrats internationaux.
- Traitement d'appels d'offres internationaux

Résultats attendus

- Elaborer une stratégie export pertinente en ciblant les marchés prioritaires et en choisissant les modes d'entrée adaptés, construire et valider un business plan international cohérent.
- Mettre en oeuvre une méthodologie de pilotage export efficace.
- Optimiser sa performance commerciale export à l'international en mettant en œuvre des méthodologies éprouvées de développement commercial.
- Construire, animer et sécuriser contractuellement des partenariats et des implantations à l'international.

Références

Professionnelles : - Groupe SERAP (C. LE GUET) - 53 – Décembre 2016-Janvier 2017Thème d'intervention : Méthodologie de création d'une joint-venture au Maroc.
- Groupe SUPRATEC (M PRIETO) - 91 - Février 2017Thème d'intervention : Modes de présence à l'export et approfondissement du projet export envisagé et des étapes de déploiement.
- Groupe TECHMAN-HEAD (P. JEHANNO) - 83 – Juillet 2017Thème d'intervention : Pilotage de l'activité export – KPIs.
- SPF – Société Poitevine de Filtration (L. COGNEE) - 86 – Février 2018. Thème d'intervention : Sécurisation juridique des opérations à l'international (Focus : contrats de distribution et de représentation).

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Informatique, électronique, automatismes, télécoms, aéronautique, sécurité/défense, instrumentation, équipements industriels, énergie, biotechnologies, ameublement, dispositifs et consommables chirurgicaux, environnement....

Pays : Europe (incluant les PECO), Proche-et-Moyen-Orient, Afrique, Outremer...

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Emmanuel LEFEVRE

OUTSIDE CENTER

Expertise

Approche globale & financière de l'internationalisation.

Gestion des risques.

Négociations internationales / interculturelles.

Résultats attendus

- Un business plan réaliste.

- Une situation financière maitrisée et des financements adéquates.

- Une vision et un pilotage à moyen terme.

Références

Professionnelles : CCEF (13 ans), OSCI, Bpifrance, EDHEC Business School, Grant Thornton Executive.

Interventions Clubs Stratexio : Paris-Medicen, Pays de La Loire 2 & 3.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industrie et Services.

Pays : Allemagne, Proche & Moyen Orient, Afrique, Asie du Sud Est.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Arnaud LEURENT

ALL WINDS

Expertise

Analyse du potentiel de développement international de l'entreprise.

Travailler la vision et la raison d'être à l'international (approche coach certifié HEC).

Coaching de la Transformation internationale.

Mettre en place et optimiser la gouvernance internationale.

Réussir sa PMI (Post Merger Integration) à l'International.

Amélioration de la performance commerciale Export.

Mettre en place une stratégie de partenariat et d'alliances.

Pratiquer la diplomatie d'entreprise (diplomatie économique).

Résultats attendus

- Une vision renforcée et étayée permettant la mise en place et la communication d'une stratégie à toutes les parties prenantes.

- Un effet miroir ET un regard différent sur l'organisation, ses forces et ses faiblesses.

- Des clefs de succès et des bonnes pratiques à mettre en place immédiatement.

- De la méthodologie pour construire et piloter.

- Du partage d'expérience et de réseaux permettant l'accélération.

Références

Professionnelles : Plusieurs ETI en agro-industrie dont la Laiterie de Montaigu et en Cosmétique dont Lea Nature.
- De nombreuses PMEs industrielles, surtout en Aéro et Agro.
- Des fonds d'investissement (Idinvest, UI Gestion, MBO).
- Des acteurs du secteur Public (Charente Maritime, BPI).

Interventions Clubs Stratexio : Tous

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Aéronautique, spatial, défense, Agroalimentaire, Cosmétique, Luxe.

Pays : Tous (mais forte sur Chine, Corée, Singapour, Brésil, Chilie, Pays Andins.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Carlos LOCATELLI

TRINOGA INVEST

Expertise

Comment choisir le meilleur mode d'entrée sur un marché étranger ?

La franchise à l'international.

Modes de pénétration de marchés étrangers.

L'interculturel dans le développement à l'international.

Comment élaborer une stratégie à l'international ?

Développement commercial et intelligence économique au Brésil.

Réglementation et aspects juridiques au Brésil.

Exporter au Brésil, ce qu'il faut savoir sur la complexité douanière.

Aperçu de la fiscalité au Brésil.

Résultats attendus

- Comprendre/résoudre les difficultés inhérentes au développement international.
- Mieux apprécier les marchés brésiliens.
- Prendre conscience de la culture brésilienne.
- Hiérarchiser les marchés.

Références

Professionnelles : Huit ans d'interventions au sujet du développement à l'international (Brésil) aux clients du réseau BPCE.
"Journée pays" organisées par les CCIs en France.
Conférences aux comités interprofessionnels du VIN.
Conférences sur le Brésil lors des événements de Business France.
Entreprises suivies : ORPI, LABORATOIRES ARION, LABORATOIRES LEHNING, GROUPE GO SPORT, ETESIA, SIACI SAINT-HONORE.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Amérique Latine, Europe.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Nathalie LORRAIN

ITINERAIRES INTERCULTURELS

Expertise

Développement de la compétence interculturelle pour développer optimiser les relations avec les partenaires internationaux.

Conseils et formations en communication, négociations et management interculturels.

Résultats attendus

- Décoder les cultures pour comprendre leur influence sur les pratiques professionnelles et les relations sociales.

- Comprendre les codes culturels, les protocoles.

- Adapter sa négociation, sa communication et son style de management à d'autres environnements culturels.

- Pratiquer l'empathie, apprendre à se décentrer.

- Renforcer l'efficacité des missions internationales.

Références

Professionnelles : Total, Engie, Vallourec, Lactalis, Savencia, Orange, Thales, Dassault Aviation, Limagrain, DRT, Saft, L'Occitane, Gefco, Legrand, Vertiv, Crédit agricole consumer finance, RATP Dev.

Interventions Clubs Stratexio : Poitiers

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Sylvia LOTTHÉ

LOUD & CLEAR ENGLISH

Expertise

Formatrice / Coach :
- Langue anglaise maternelle (totalement bilingue CEFR niveau C2).
- Forte expérience de formation dans le monde de l'entreprise.

Approche hyper-personnalisée sur 2 axe :
- Elocution Anglaise (EA) : perfectionner l'anglais parlé et le small-talk.
- Prise de Parole en Public en Anglais (PPPA) : captiver et engager son auditoire en anglais.
- « Let's talk business » (LTB) : bien négocier, pitcher et communiquer en anglais.
- Maitriser les conf-calls et tables rondes en anglais (RTE- Round Table Event).

Résultats attendus

BOOST : une meilleure communication et assurance dans vos négociations et présentations en anglais.

CRÉDIBILITÉ : une meilleure image de votre société à l'international.

FLUIDITÉ avec vos interlocuteurs à l'international.

IMPACTER : être convaincants et percutants en anglais.

Et surtout mieux COMPRENDRE vos interlocuteurs anglophones

Références

Professionnelles : CARTIER INTERNATIONAL/CIFFOP/IQVIA/TELECOM PARIS TECH/LANCEL/LEXING LAW/ SUPRATEC/ID INVEST/ALL WINDS.

Interventions Clubs Stratexio : Pays de la Loire, Paris

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : CODIR / RH / Marketing / Techniciens / L&D / R&D / Communication / Force de Vente.
Domaines d'expertise et d'application :
Luxe / Droit / Notariat / Immobilier / Finance / Pharmaceutique / Fragrance.

Pays : France & Suisse.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Michel LOZACH

MFCCI MALAISIE

Expertise

Évaluation des modes d'implantation.

Outils et méthodes de chasse de partenaires.

Stratégie internationale.

Maitrise du risque culturel.

Approche stratégique de la Malaisie.

Mise en place d'un plan commercial et d'un business plan.

Approche opérationnelle d'une implantation.

Management interculturel.

Résultats attendus

- Performer dans sa communication à l'international et supprime le frein que représente l'acte de parler en anglais en public.
- Convaincre et percuter en anglais face à des homologues étrangers.
- Gagner en crédibilité, fluidité et image.

Références

Professionnelles : Sur zone depuis 30 ans.
Dirige la CCIFM depuis + 20 ans.
Accueil de délégations d'entreprises.
Accompagnement de centaines d'entreprises sur la zone.
Réseaux locaux.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Asie du Sud Est & Malaisie.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Laurent MALVEZIN

MONTSALVY CONSULTING

Expertise

Risk management.

Sûreté.

Mise en place d'une démarche d'Intelligence économique.

Connaissance du processus de décision politique chinois.

Gérer les risques criminels en entreprise.

Résultats attendus

- Proteger des savoir-faire et management de la protection des risques.
- Aider à la négociation, à la décision stratégique.
- Auditer les vulnérabilités d'une filiale, plan de réduction des risques.
- Auditer les systèmes d'information de l'entreprise.
- Trouver des solutions de management en cas de corruption interne.
- Gérer la crise pour accusation de fraude.
- Auditer en interne après fuite massive de données

Références

Professionnelles : Accompagnement de PME françaises et chinoises dans leur négociation (5 ans). Facilitateur pour une dizaine de contrats de partenariats.

Analyste/conseiller Chine, Ministère de la Défense (10 ans) conseil les cabinets ministériels et industriels (grands comptes) ; réalisation de notes d'information et sessions de formation.

Directeur pour l'Asie dans une société de conseil en sûreté et gestion des risques à l'international (5 ans) : accompagne les clients industriels français dans la sécurisation de leur activité en Chine (et en Inde).

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : PME / ETI industrielles.

Pays : Chine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jean-Pierre MARIACCIA

ELECIO CONSULTING

Expertise

- Préparation et élaboration de business plans d'activités de services.
- Conseil aux dirigeants de PME (développement commercial, RH, croissance à l'international).
- Création, développement et direction d'activités et de centres de profit (conseil, formation, recrutement ,télécommunications et informatique, nouvelles technologies) en France et à l'international (Europe, Afrique).
- Création, développement et direction d'une start up.
- Réalisation d'étude de marché opérationnelle et recherche et qualification de partenaire stratégique.
- Développement de projets stratégiques (rapprochement d'entreprise, acquisition, stratégies d'offshoring).
- Constitution de partenariats et de réseaux d'influence, de réseaux d'intervenants, d'experts et de prestataires.
- Définition et mise en œuvre de stratégies commerciales et marketing.
- Développement commercial et marketing d'offres de services (secteurs conseil, formation,informatique).
- Formation, accompagnement et coaching de managers et de cadres (commercial, management, RH).
- Recrutement, management et développement d'équipes multidisciplinaires et interculturelles.
- Pilotage de projets de conseil, de formation et de recrutement.

Résultats attendus

- Identifier par le dirigeant des outils et des idées applicables dans son contexte sur les thématiques traitées.
- Faciliter la réflexion du dirigeant.
. Valider/invalider par le dirigeant les analyses/choix et priorités.
- Transposer les outils/idées présentés à la situation de l'entreprise en fonction de l'objectif défini.
- Formaliser les démarches d'internationalisation ou de plan d'action international.

Références

Professionnelles : Legrand Afrique (Accompagnement managérial des directeurs de filiales Afrique du Nord), Toupret SA (BTP) Assistance à la mise en œuvre de la stratégie partenariale, Orange (TIC), Accompagnement de la transformation d'une activité support), Sogeca (coaching de managers) Deutsche Telecom (Étude d'opportunité et choix d'un scénario d'exécution de la stratégie offshore au Maghreb).

Interventions Clubs Stratexio : Poitiers, Pays de La Loire.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : TIC, Industrie, Agroalimentaire, Services aux entreprises, BTP et industries affiliées.

Pays : Afrique du nord, Égypte, Afrique de l'Ouest, Afrique du Sud, Europe du Sud (Italie, Espagne).

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Anne
MARTEL REISON

EOC INTERNATIONAL

Expertise

Ciblage des pays.

Organisation de la prospection.

Travail de positionnement et marketing de l'offre.

Plan d'action de promotion.

Organisation de groupement export.

Montage d'actions commerciales groupées pour le compte de plusieurs entreprises.

Outils, réseau et méthodes de chasse de partenaires à l'international.

Résultats attendus

- Matrice de sélection de pays document reprenant recommandations de sources d'information pour organisation de la prospection.
- Recommandations stratégie de positionnement de l'offre - recommandation de type de promotion à mettre en place sur un marché pour construction de marque à destination.

Références

Professionnelles : FRIAA (fédération des industries agroalimentaires de la région PACA) : Programme d'accompagnement export en entreprise et collective.
Mission locale : Recherche d'importateur pour des domaines viticoles.
Depuis 10 ans, animation de Club export dans le domaine viticole : implantation des marques via des importateurs et construction/animation des marques localement
Depuis 2001 : direction d'EOC International, société d'accompagnement à l'international.
1995-2001: Geodis Overseas logistique internationale Chicago et Caracas en charge du développement commercial et projets industriels.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Agroalimentaire et viticole.

Pays : USA, Mexique, Brésil, Japon, Chine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Nicolas MASSON

SARL AVISO DEVELOPPEMENT

Expertise

Innovation et go-to-market.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique / Analyse stratégique.

Management des équipes export.

Développement commercial à l'international.

Résultats attendus

- Définir la stratégie à l'export.
- Choisir des zones.
- Définir l'offre.
- Élaborer un plan d'action commercial en fonction de la zone.
- Créer des supports de vente.
- Construire des tarifs de vente.
- Former e, vente et négociation.
- Entraîner des équipes.

Références

Professionnelles : Entreprises suivies et accompagnées :
Rivazur Cakes, Man Dielse (groupe Volksagen), Eolane, Millenis, formateur école CPCI (international) CCI.
15 ans d'expérience dans la vente, la négociation, le management en France et à l'étranger au sein de PME
- Type de mission :
Comment animer des réseaux à l'international ?
Développer / adapter son offre à l'international (product and pricing).
Gérer des projets dans un contexte international
Améliorer ses techniques de vente et de négociation à l'international.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Agro-alimentaire, industrie, service.

Pays : Europe, ponctuellement Sénégal, Pérou, Japon

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Laure MERCIER

ADN EXPANSION

Expertise

Analyses identitaire et interne de l'Entreprise.

Création de l'environnement de marque.

Définition des marchés cibles.

Transversalisation de l'organisation.

Analyse des Process RH et digitaux.

Accompagnement des business plan, business model et levées de fonds.

Economie de Fonctionnalité et RSE.

Transformation.

Change Management.

Résultats attendus

- Caractériser, différencier, valoriser et segmenter l'offre.
- Choisir pertinemment des marchés cibles.
- Simplifier les processus complexes.
- Cartographier les organisations transversales et les projets.
- Introduire l'agilité.
- Évoluer les types managériaux.
- Se redéployer stratégiquement : nouveau business model.
- Conduire le changement : diagnostic (cadrage), ateliers participatifs, identification de KPIs, étude d'impact, plan de formation.

Références

Professionnelles : Meascurv, M3S, NAS, EVA, EMTT, Talk2Me, AXXED, Arck Sensor, Onirixel, Baratte, Renault, AMDM, RCI Banque, Socrema, Sodial Nouy, Seigneurie Caraïbes, Régie Caraïbes n°1, Havas, SCA, Transbéton, Crédit Lyonnais.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Equipement de contrôle qualité production, Aéronautique/spatial, Plateforme IT, Blockchain, BTP, Equipement industriel, Video3D, Verre gastronomique, Automobile, Assurance, Distribution, Alimentation, Services financiers,Construction, Communication, Banque.

Pays : Abu-Dhabi, Inde (Mumbai, Pune), Afrique du Sud (Cape Town), Turquie (Istanbul), Québec (Québec et Montréal), Japon, Allemagne, Espagne, Amérique centrale.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Thierry MERMET

SOURCE OF ASIA

Expertise

Définir la vision du développement de son entreprise à l'international.

Analyser et choisir les meilleurs marchés/pays cibles.

Décider des modes d'entrée sur les marchés/pays cibles.

Définir sa stratégie de supply chain.

Monter sa filiale, son bureau de représentation dans un pays donné.

Réussir une opération de croissance externe à l'international.

Bâtir son plan de communication et de marketing à l'international.

Comprendre les interactions avec et entre les différents modèles culturels.

Bâtir une joint-venture avec un partenaire local.

Améliorer sa performance commerciale export à l'international.

Constituer un réseau d'agents, de distributeurs, de franchisés à l'international.

Améliorer sa performance commerciale export à l'international.

Résultats attendus

- Acquérir une compétence marché sur les pays d'Asie et du Pacifique.
- Entrer effectivement sur le marché .
- Développer des activités commerciales.
- Créer un flux d'affaires régulier.

Références

Professionnelles : Deepmark, Blanc des Vosges, Matière, Taste of Europe, Range developments, Atelier artistique du beton, Creative co-op, Zoo Parc de Beauval, Deco Clico.fr, Tridome, Girardeau, Danone, Gymnova, Evoluti, Le Jacquard Français, Rubio Monocoat, Fillon, Eurosphere....

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : ASEAN (Vietnam, Thaïlande, Cambodge, Laos, Malaisie Indonésie, Philippines).

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Olivier MIGNOT

FRANCHISE MANAGEMENT

Expertise

Processus ouverture pays en franchise.

Création et management des franchises à l'international.

Analyse de marché par pays.

Construction de la structure de gamme internationale produits & services (rentabilité des gammes, besoins, prix...).

Processus de création, développement, et management des franchises à l'international.

Formalisation des stratégies commerciales par marché (axes stratégiques, vision 10 ans...).

Résultats attendus

- Rédiger et adapter des outils (DIP, manuel opérationnel...).
- Rechercher et valider des franchisés dans les pays cibles.
- Formaliser, négocier et signer des contrats.
- Superviser un processus d'ouverture des magasins (humain, informatique et logistique).
- Superviser un processus d'exploitation et audit des obligations contractuelles.
- Préparer la feuille de route du développement à l'international.

Références

Professionnelles : DECATHLON (25 ans), CATERPILLAR, 40-30, TOM & CO, PME CENTRALE, DARTY, LIPPI, ICAM, 02.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industrie - Service - Distribution.

Pays : France, Belgique, Suisse, Allemagne, Italie, Asie, Moyen-Orient.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Mokrane MOKHTARI

GOVERNANCES

Expertise

Évaluation des modes d'implantation au plus approprié.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique / Analyse stratégique.

Audit des impacts organisationnels.

Résultats attendus

- Faire en sorte que les entreprises soient conscientes des risques de compliance quand elles s'engagent sur les marchés export.

- Faire comprendre que ce risque est gérable grâce à un programme de compliance adapté à leur modèle de business et au contexte du plan de développement export.

Références

Professionnelles : Plus de 40 ans d'expérience opérationnelle dans le secteur de l'énergie, associé au management des processus de compliance des grands groupes du secteur (SCHLUMBERGER, ALSTOM, AREVA et General Electric

Interventions Clubs Stratexio : Strasbourg, Paris-Medicen

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Marché de l'Energie, principalement électricité, et d'autres marchés divers.

Pays : France, Europe, Afrique, Reste du Monde

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Michel MONTOLIO

CONCEPTA

Expertise

Compétences en stratégies concurrentielles.

Management des ressources et organisation fonctionnelle à l'international.

Organisation commerciale en B to B.

Définir les modalités d'entrée à l'international.

Passer de l'export à un projet stratégique à l'international.

De l'identification à la stratégie des ressources – clés à l'international.

Résultats attendus

- Se positionner par rapport à ses concurrents.
- Évaluer les risques de filières.
- Adapter l'offre en fonction des pays.
- Adapter l'outil de production.
- Manager son internationalisation et son externalisation.

Références

Professionnelles : MECANIQUE: PCI SCEMM, COMPOSE TOOLS, WEBER Assemblages Automatiques, ANTHOGYR, SIC MARKING , SODAM, TECMA, RAVNI.
Technologies, CTD Pulvérisation, BERNARD & BONNEFOND, PREMSAL, MONT BLANC.
Production, DAYOT, DECOPREM, SNEB, ROMAIRE, MATRELEC, PACKINOV, Groupe BAUD Industries, GRAFTECH, RAFER, USICARB FRAMBOURG, ...
Textile : JABOULEY Dentelles, MALFROY & MILLION, COTTON LAND, TISSAGES DE BEAULIEU, Alliance INOVIACHIMIE, SANTE et BIOTECHNOLOGIES GIVAUDAN LAVIROTTE (Air Liquide), CEETAL, HYDREX, METABOLYS, ATANOR, DMX, THERMOCOMPACT,
Plasturgie : AD MAJORIS, ATM Plasturgie, ADAPT PLASTICS, VOLX, LABARONNE – CITAF, groupe MICEL, PAPIERS CARTON EMBALLAGE: SCTP, Rhône- Alpes Packaging, Papiers PAVIOT, GEREX, COTTE Industrie, Cartonnages du Roannais, Cartonnage de la Turdine, Dumas – Titoulet Imprimeurs.
Service à l'industrie : RVX Environnement, PELTIER Expert comptable, C2I Environnement , ARPEGE Achats, ERECA (BE électron), ERIVA RH, ISITEC (informatique vocale), ECCE'LECTRO, TAG Products (RFID),
ELECTRONIQUE ET ROBOTIQUE : NICOMATIC, ELPACK PHAREL, ARVELEC, ALPSITEC, ARVELEC, ABW CONCEPT, ROBOPTIC, EXIATIV, STP Electonics, KAPTEOS, OPUS (Optique et Micro Systèmes), ENERGENCE (Groupe Clauger), etc ...

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Mécanique, textile, chimie santé et biotechnologies, plasturgie, papier carton et emballage, services à l'industrie.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Béatrice MORANE

TERRAFIRMA CONSULTING

Expertise

Développement international : audit marchés et concurrence, diagnostic entreprise (forces /faiblesses opportunités, menaces), ciblage pays, adaptation de l'offre, validation terrain, business plan et P&L, plan d'action et indicateurs de succès.

Plan stratégique de croissance à 3 ans : définition du socle de croissance hiérarchisation des opportunités, plan d'action opérationnel, mise en oeuvre.

Marketing de l'offre : plan d'activation 360°, stratégie digitale, stratégie prix, extension de marque, innovation.

Stratégie commerciale : category management, analyse clients, ciblage, plan client, déploiement.

• Animation du Codir et coaching d'équipes marketing ventes pour améliorer les performances.

Résultats attendus

Construire un plan de croissance international à 5 ans :
- Ambitieux, disruptif mais réaliste.
- Mobilisateur et clair pour les équipes

Références

Professionnelles : - Entreprises suivies et accompagnées : Savencia, Engie Home service, Belle Bulle, Rougier
- Types de mission : Plan de croissance à l'export, adaptation d'offres export, détermination et évaluation de cibles d'acquisition, positionnement d'offres et de marques.
- Quelques réalisations pertinentes à l'Export, en tant que conseil : Potentiel Boutiques d'une offre BtoB en Europe : analyse de la dynamique et des prérequis du réseau de distribution, concurrence, positionnement d'offre, business Plan.
Pays: Allemagne, Espagne, France, Belgique. - Potentiel Export d'offres GMS. Pays : France, Allem agne, Italie, Israël.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Produits de grande consommation, services, BToC.

Pays : France, Belgique, USA, Canada (Connaissance approfondie) Europe de l'ouest (pratique pour nos clients actuels).

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Béatrice MOREAU

REGISTRAR CORPORATION

Expertise

Obligations réglementaires vis à vis des Etats-unis et de l'industrie pharmaceutique et médical.

Élaboration de procédure réglementaire FDA.

Réglementation U.S FDA (Food and Drug Administration).

Résultats attendus

- Identifier les formalités et les contraintes réglementaires aux USA.
- Évaluer les risques, les coûts et les délais de mise sur le marché en lien avec les exigences réglementaires.
- Gérer le risque et les coûts réglementaires FDA.
- Déterminer une stratégie commerciale en accord avec les contraintes réglementaires.

Références

Professionnelles : - Acheteur, responsable commercial, responsable qualité au seins de Registrar Corp depuis 2018.
- Consultante sur le développement international : Accompagnement des clients de Registrar Corp sur la réglementation FDA depuis plus 15 ans.
Praticienne de l'internationalisation d'entreprise : Développement de la clientèle de Registrar Corp depuis 15 ans sur l'Europe.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Agroalimentaire, pharmaceutique, dispositifs médicaux, cosmétiques, dispositifs émettant des ondes

Pays : USA

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Ilker ONUR

ADVANTIS CONSEILS TURQUIE

Expertise

Compréhension produit / marché Turquie, market intelligence.

Analyse stratégique de pénétration du marché.

Identification et qualification de partenaires commerciaux/distributeurs.

Prospection directe du marché BtoB.

Screening des cibles et gestion de projet clé en main fusacq small & mid cap.

Implantation industrielle et commerciale et gestion comptable et fiscale locaux.

Résultats attendus

- Définir la stratégie optimale d'approche du marché turc.
- Valider le/les profils de partenaires.
- Mettre en place un réseau de distribution professionnelle.
- Confirmer les freins interculturels et les moyens de les contourner.
- Supporter un business plan en amont d'implantation.
- Négocier des projets de fusacq.

Références

Professionnelles : Secapem/développement export, Air Liquide/intelligence économique et implantation, Thalès/gestion de projet, Groupe Atlantic/Implantation industrielle, Gape-Cemes/intelligence économique et prospection commerciale, Groupe Tiama/Portage salarial SAV, Gallez/Implantation industrielle, Sart Von Rhor/Implantation industrielle, Adidas/développement export, Acnis/intelligence économique, Certifer/Implantation commerciale, Champeau/ intelligence économique, VS Distributions/Implantation industrielle, Intrasens/Portage Salariale Export, Export Entreprises développement export, Hubbard/intelligence économique, Solina/Implantation industrielle, Groupe Schmidt/Sourcing Industriel, Fortal/ développement export, Areva/ intelligence économique etc.
Expert marché pour Bretagne Commerce International, BNP Paribas Trade Développement, Banques Populaires et Globallians.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Turquie.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Dominique PARIS

TREVISE CONSEIL

Expertise

Rémunération & Mobilité Internationale.

Capacité de monter des partenariats avec les clients.

Capacité de déployer ses missions dans des secteurs d'activité variés (Industrie, Services, Luxe, Banque et Conseil).

Capacité d'influence des dirigeants et du Comité des Rémunérations.

Compétences en Finance / Comptabilité et RH.

Résultats attendus-

- Accompagner la stratégie de l'entreprise en harmonisant et optimisant ses politiques et process de rémunération et d'expatriation.
- Améliorer l'engagement des salariés et managers.
- Améliorer la rentabilité de l'entreprise.

Références

Professionnelles : Société SBF 120.

- Audit RH filiale de Groupe Allemand. Réorganisation d'un département Mobilité Internationale, Harmonisation des politiques et des processus.
- Accompagnement d'une ETI pour ses expatriations au Moyen Orient.
- 38 ans d'expérience d'enseignement et de formation (MBA Compensation & Benefits Magellan / ENS / Paris Saclay – DU Rémunération CIFFOP Paris II) – Magellan Certification Compensation & Benefits – Animation séminaires et ateliers Magellan et RH&M.
- 16 ans d'expérience professionnelle en Audit Financier et Comptable – Constantin, Mazars et Arthur Andersen.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Fabienne
PEHUET LUCET

LEADERS &CO

Expertise

Evaluation de la maturité internationale de l'entreprise.

Définir sa stratégie d'internationalisation
- Quel produit ?
- Quelle offre ?
- Quel marché ?
- Quel pays ?

Etablir des scénarios de développement, business plans.

Évaluation des modes d'implantation les plus appropriés par pays, par marché.

Etablir des partenariats à l'international.

Préparer l'entreprise à mettre en œuvre sa stratégie : ressources, organisation.

Gouvernance d'entreprise (instances et pilotage des activités).

Finance, Financement et trésorerie, Marchés Financiers, Finance internationale.

Résultats attendus

- Construire la stratégie à l'international.
- Mettre en place une feuille de route et d'un plan d'actions.
- Définir les indicateurs de choix de pays, marchés.
- Choisir les modalités d'entrée.
- Business plan, scénarios, objectifs et KPIs, ressources.
- Mettre en place un plan d'action pour adapter son organisation.

Références

Professionnelles : Eli Lilly, Lyonnaise de Banque, Banque Arjil, Cogema, AREVA, FCI.

Conseil : Leaders&Co, NucAdvisor, NECG, Commission Européenne SME innovantes.

Club des Exportateurs de France.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industrie, ingénierie, énergie, industrie pharmaceutique, activités BtoB, Innovation et go-to-market.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Matthieu PIQUES

EUROPARTNERS

Expertise

Accompagnement des entreprises françaises sur le marché Brésilien :

- Direction générale.

- Business Developper.

- Conseil en stratégie.

- Redressement de PME en difficulté.

- Création et développement à l'international.

Résultats attendus

- Accompagner et conseiller en cas de rachat, vente, externalisation.

- Fournir des conseils en négociations internationales (gros contrats)

Références

Professionnelles : Création SAIA S.A.R.L Conseil en stratégie - Manager de transition.

2000-15 – Co-fondateur et CEO de SynerTrade – Leader européen des logiciels SRM (Supplier Relationship Management) – 130 personnes, CA 2014 : 13M€, RN : 1M€, +20%/an.

1994-2000 – VP Purchasing – Airbus Industrie - 5MM€.

1992-94 - Directeur des Achats de Moteurs.

1985-92 VP Contracts and Marketing –Airbus Industrie of North America.

1984-85 Négociateur de contrats USA; Basé à Manhattan, puis en Virginie (Washington-Dulles), n°2 de la Direction Commercial.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Problématiques fiscales, comptables et légales d'une implantation réussie sur le territoire Brésilien.

Pays : Brésil.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

André POIRSON

ARINCO

Expertise

L'exportabilité de l'offre.

La vision du dirigeant.

La couverture de l'exposition aux risques.

L'adéquation entre ambition et moyens mis en œuvre.

Résultats attendus

- Définir l'offre : couple produit/service – marché.
- Positionner de l'offre.
- Identifier les acteurs du marché, des différentes parties prenantes, et de l'arbre de décision (processus et acteurs clés ...).
- Être capable de se positionner sur un AO.
- Définir les moyens à mobiliser (stratégie).

Références

Professionnelles : Plastic Omnium Environnement : DG Amérique latine : Création et développement de l'activité de sur la région.
- ECA Faros (simulateurs de pilotage d'aéronefs et véhicules terrestres) : Retournement, développement des activités de services CA export 79 %.
- Plastic Omnium Systèmes Urbains - Direction Marketing : Élaboration et mise en œuvre de la stratégie de repositionnement de l'offre produits/services de. Lancement de nouveaux produits sur les différents marchés européens.
- Ophia SA : Création du concept et organisation des Eurogames - premiers jeux européens inter-entreprises : 1700 sportifs de 25 entreprises européennes.
- Armaris (JV Thales-DCN) : Structuration des réseaux d'influence et négociations de contrats dans le domaine de la défense en Amérique latine.
- Arinco / Ariane Strategy - Cabinet de conseil en stratégie de Direction générale : Définition et déploiement d'une vision stratégique dans les appels d'offres complexes : Aéronautique, défense, infrastructures.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Transports publics, services pour les Collectivités, Environnement, énergies renouvelable, high tech, défense.

Pays : Amérique Latine

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jacques PONS

FORMATEX

Expertise

Accompagnement des entreprises dans la maîtrise de leur développement à l'international.

Rédaction de cahiers des charges, lancement d'appels d'offres et sélection des partenaires logistiques (2PL, 3PL, commissionnaires de transport, représentants en douanes).

Résultats attendus

- Maîtriser le contrat de vente sur la base du pratique rigoureuse des Incoterms.
- Maîtriser les contrats de transports internationaux.
- Maîtriser les techniques de paiement internationaux.
- Maîtriser les assurances marchandises et des ISL.
- Maîtriser et optimiser des procédures douanières et fiscales.
- Maîtriser les contentieux de transport.

Références

Professionnelles : AGCO Beauvais, ALTYOR Orléans, ARCH Water Products Amboise, BAILLY CREAT Vernouillet, BEG Ingénierie Paris : Gestion flux triangulaires, BUT : audit gestion d'entrepôt 2017/2018/2019, CEMOI JACQUOT Troyes, CERES (déc 2017) Poitiers, EADS Défense, Electronics/CASSIDIAN/Airbus, EATON COOPER AGRI Nouan Le Fuzelier (2018), GEODIS : formation aux contrats logistiques des Directeurs de site et de succursales, GUILNAULT à Orléans (2019), NATUREX Avignon : audit douane et fiscalité 2015,PARAGON à Argent sur Sauldre : Audit Flux triangulaires (2019), PLASTIC OMNIUM Langres, ROEDERER (Reims), SAINTE LIZAIGNE (2017), SECAPEM Ozoir La Ferrière : audit fiscalité communautaire (2016), SOLEAU Compiègne : mission à Abidjan (mars 2019), approvisionnement usine traitement des eaux, STIVENT (déc 2017) à Poitiers : aide à ma maîtrise des flux export, TASC Zürich....

Interventions Clubs Stratexio : Club Pays de la Loire, Poitiers

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.
Pays : Tous

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Alina QUACH

ASIALLIANS

Expertise

Comprendre le marché Chinois.

Protéger sa propriété intellectuelle.

Cadre juridique des investissements étrangers en Chine.

Tout sujet lié aux problématiques juridiques en Chine, en droit des affaires, investissements directs.

Précautions à prendre pour investir en Chine.

Les principales formes d'implantation L'acquisition.

Hong Kong : plateforme d'une implantation en Chine Bref aperçu de la fiscalité des entreprises.

Les difficultés classiquement rencontrées.

Résultats attendus

- Avoir les connaissances de base du contexte juridique chinois afin d'aborder le marché.
- Avoir les bons réflexes afin d'éviter les pièges ou les difficultés.

Références

Professionnelles : Avocat associé, inscrite au Barreau de Paris (depuis 1998), Associé gérant du cabinet d'avocats ASIALLIANS.
Vice-Présidente de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française à Pékin.
Chargée d'enseignement à la Faculté de droit Montpellier; (Droit des obligations et des sûretés) pour les magistrats et procureurs de la République Populaire de Chine.
Nombreuses interventions des séminaires ou événements organisés pas les CCI, CCE, écoles de commerce, université.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Droit.

Pays : Chine, Hong Kong, Taïwan.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Louisa RAGOT

GLR CONSULTING

Expertise

Évaluation Leadership du dirigeant

Stratégie influence et négociation internationale.

Interculturel et formation des équipes
Leadership du dirigeant .

Stratégie influence et négociation internationaleInterculturel et formation des équipes.

Coaching individuel et collectif
Formation comment être efficace à l'international.

Résultats attendus

- Développer le leadership des dirigeants à l'International et les projeter et aligner à leur réussite à l'international par rapport aux nouveaux objectifs et spécificité du pays d'accueil.
- Assessment des expatriés, montée en compétences des ressources internes de l'entreprise en lien avec la projection visée à l'international.

Références

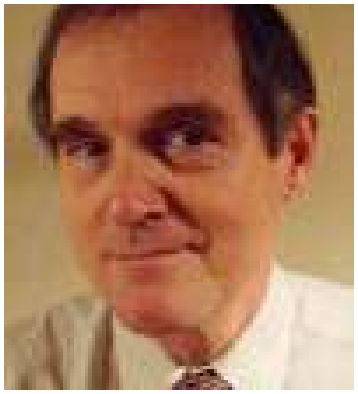
Professionnelles : Entreprises suivies et accompagnées : Clients récurrents de grands groupes multination aux, ETI, PME dans différents secteurs d'activité + monde diplomatique et institutionnelles :
Services : monde bancaire
Industries : automobile
Agroalimentaire
Distribution
Diplomatie : ambassades et consulats, ministères, UE...

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Marché de l'Energie, principalement électricité, et d'autres marchés divers.

Pays : Allemagne, Amérique, Algérie, Japon, Chine, Corée, Inde, Russie.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.



Jean-Jacques RECHENMANN

FORMATEX

Expertise

Animer et dynamiser votre réseau de distributeurs à l'international.

Marketing et développement à l'international.

Conseil en stratégie, veille et intelligence économique.

Résultats attendus

- Faire connaître sa technologie auprès de clients-cibles, pour un budget en communication en rapport avec son chiffre d'affaires.

- Positionner son offre sur les marchés extérieurs, en tenant compte de son élément différenciateur, et des attentes souvent non exprimées de ses clients cibles.

Références

Professionnelles : Optis (20 ans)
Thalès, DCNS (interventions ponctuelles),
Geoimage (traitement d'image satellite, mise en place d'un panel de prospects/clients exports).
Areva (sourcing international).
Lafarge (projet de fusion Holcim).

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : industrie, informatique, télécom, équipementiers automobiles, aéronautique et navale, NTIC.

Pays : Amérique du nord, Europe, Japon, Corée, Russie, Asie, Moyen-Orient, Afrique.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Benoît RIVOLLET

TECH2MARKET

Expertise

Innovation & Go to Market.

Stratégie de développement par l'innovation.

Spécialiste de l'innovation technologique.

Transfert de technologie.

Élaboration de business model.

Études de marché à l'international.

Etablissement de partenariats internationaux publics et privés.

Accompagnement stratégique à la diversification de PME.

Aide au montage de dossiers de financement (H2020).

Résultats attendus

- Analyser les risques externes et des points bloquants en internes dans le cadre de la mise en place d'une démarche à l'export.
- Étudier stratégiquement les zones géographies d'intérêt et prioriser le développement.
- Planifier un développement clair en termes de ressources et d'actions selon le pays visé.
- Avoir des recommandations opérationnelles pour la mise en place du plan d'actions.

Références

Professionnelles : Programme de transfert de technologies de l'ESA: Détection de technologies spatiales innovantes.
Développement international de l'entreprise Diamlite, spécialisée dans les nanodiamants fluorescents.
Développement international de la société Tech2Market.
Étude du positionnement et benchmark international, pour le CNRS : préconisations stratégiques. Étude prospective des nouveaux services de mobilité associés à un usage novateur de l'automobile.
Benchmark des centres R&D européens spécialisés dans l'électrification pour le Cetim.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Industrie Hight-tech, aéronautique Energie et des matériaux, de la mesure et de l'instrumentation Transport.

Pays : Canada, Japon, Chine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Yves ROMMEL

VICTANIS ADVISORY SERVICES GMBH

Expertise

Accélération du développement B2B dans les pays germanophones.

Mise en place / validation du projet stratégique, business plan.

Accompagnement M&A buy-side (du screening au closing).

Développement sur les pays germanophones, prise de participation au capital (business angel, hands-on“).

Résultats attendus

- Prendre une décision Go / No Go dans les pays germanophones et y parvenir.
- Acquérir les méthodes pour un Go to market en Allemagne.
- Avoir les prérequis et les façons de rentrer sur le marché allemand.

Références

Professionnelles : Entreprises suivies et accompagnées : > 70 sociétés françaises et européennes, dont : Groupe Claire, Orsyp, Somfy, CD&B, Sogeti, Crèchinter, CrossKnowledge, ESII, Altran, IKOS Consulting, SDS (IRIS),apave, Cotecna, Gentherm, Méca-inox, Bouygues Energies & Services, SAFRAN, Sodexo, Amplitude Technologies, ...

- Fonds d’investissement : Industries et Finances Partenaires, HLD / Perfectis, Cathay Capital, SIS family office, ...

-Types de mission : Études de marché, plans stratégiques, M&A, Développement.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : B2B (Industrie) : Services aux entreprises, Manufacturing, Ingénierie, e-commerce, digital.

Pays : Essentiellement Allemagne, Autriche, Suisse.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Thierry ROUSSET

QSR Consultant

Expertise

La Franchise et les autres formes de commerce associé.

Mesure de l'impact de l'internationalisation sur le fonctionnement de l'entreprise.

Validation du modèle économique.

Stratégie de développement international en franchise.

Préparation des outils nécessaires au développement de franchise.

Résultats attendus

- Être capable de décider si la franchise est le mode de développement le plus adapté.
- Être capable de mesurer le potentiel du pays pour un développement en franchise (Méthodologie permettant de calculer précisément le potentiel de chaque marché en nombre de points de vente.
- Bâtir un compte de résultat prévisionnel de l'activité.
- Programmer la captation de candidats à la franchise ou master franchise.

Références

Professionnelles : - Consultant en franchise depuis 2012 : nombreux projets internationaux.
- Expert en franchise auprès du ministère du commerce des États-Unis d'Amérique : Missions régulières en particulier en Tunisie et Algérie.
- Agent exclusif d'une marque française pour l'Espagne et le Portugal.
- Représentant du réseau World FranchiseAssociation pour la France et l'Espagne.
- Directeur International Groupe Quick (membre du directoire).
- Directeur général zone Turquie, Afrique et Moyen Orient Burger King International.
- Directeur général zone Europe du Sud Subway International.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Restauration, Retail, Services.

Pays : Europe, Afrique, Moyen Orient, Amérique Latine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Gaël SABBAGH

ALTIOS STRATÉGIE

Expertise

Evaluer la maturité internationale de l'entreprise.

Définition de stratégies international.

Validation de business model à l'international.

Animation de comités de pilotage international et montée en compétences d'équipes.

Pilotage de projets de transformation à l'international d'entreprises.

Conseil dans l'élaboration de partenariats et d'alliances stratégiques.

Coordination de projets à l'international et déploiement multi-pays.

Élaboration de business plan et ingénierie financière internationale.

Accompagnement des entreprises et investisseurs à définir et valider le projet international.

Financements internationaux : financements export, fonds d'urgence, fonds multilatéraux et appels d'offres internationaux

Résultats attendus

- Arrêt sur image sur l'organisation du projet international et préconisations et bonnes pratiques pour accélérer la transformation internationale de l'entreprise.
- Mise en place d'une feuille de route sur l'organisation interne à mettre en œuvre et les indicateurs de pilotage pour réussir son internationalisation.
- Mise en place d'un plan d'actions par marché cible et des tactiques d'entrée à privilégier par pays, avec business plan associé.
- Mise en place d'un rétroplanning pour la mise en route, la structuration et la montée en compétence des équipe.

Références

Professionnelles : - Startup, PME, ETI, Investisseurs : La belle Iloise, RIANS, La Mère Poulard, Ocealliance, RIVADIS, CATTIER, NUXE, CAA Agencement, Meubles Celio, AR-VAL, FONDASOL, Travelsoft, SOMEFLU, OCEPLAST, BPI France, DEMETER, UI Gestion, MBO, Village by CA, Normandie Aero-Espace, Valorial.

Intervention Club Stratexio : Poitiers

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : agroalimentaire, santé/cosmétiques, services, bâtiment, décoration et aménagement, industries, environnement, infrastructures.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

David SEJOURNÉ

MANAGEMENT EUROPE

Expertise

Secteur Santé.

Stratégie d'Entreprise & Go to market Innovation.

Modélisation/optimisation Business models.

Bonne connaissance des écosystèmes (Private equity, réglementaire, KOL, management..).

Analyse stratégique.

Innovation et go-to-market.

Analyse des marchés à l'international.

Élaboration de business plan.

Business Model et valorisation des innovations stratégiques.

Stratégies digitales au service de la stratégie d'Entreprise.

Stratégies de pricing.

Résultats attendus

- Aider au cadencement des opérations.
- Élaborer la Stratégie internationale et des potentiels marchés.
- Mettre en place une méthodologie rigoureuse pour cibler les aires de croissance et pour adapter l'Entreprise aux arbitrages décidés.
- Méthodologie d'analyse, approche latérale pour éclairer le dirigeant et ses managers sur les choix stratégiques à faire et l'impact sur la mise en œuvre.
- Être éclairé sur les enjeux commerciaux mais aussi en terme de création de valeur pour l'entreprise.

Références

Professionnelles : 15 ans à des postes de responsabilités (Direction de marchés, direction commerciale, direction de filiale) dans des Entreprises internationales (principalement US) et dans le secteur digital avec des clients dans la Santé.
Création et développement de la filiale française d'un groupe Anglais détenu par des fonds d'investissement et revendu à une société du CAC 40.
Depuis 2010 fondateur et dirigeant de Management Europe - société de business développement international dans la Santé.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Dispositifs médicaux, logiciels médicaux, plateforme de e-santé, solutions de télémédecine, imagerie médicale, nouvelles technologies.

Pays : USA-Canada, Allemagne, Turquie et sur certaines zones de croissance spécifique en MEA et Asie.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Bradley STOCK

LINGUO FACTO

Expertise

Développement des affaires.

Prise de parole en public en anglais.

Coaching de dirigeantsTeam building.

Savoir vendre et se vendre en anglais.

Être capable d'exprimer les points forts de ses produits et/ou solutions.

Créer un climat de confiance pour être perçu comme étant un partenaire fiable capable de donner grande satisfaction.

Résultats attendus

- Gagner de la confiance,
- Mettre en place une structure pour mieux se vendre et vendre.
- Intégrer des clés pour une bonne ouverture et une bonne conclusion, changement de perception pour intégrer du plaisir.
- Gérer le stress.

Références

Professionnelles : Coaching de cadres dans un contexte franco-américain : une année, gain de maturité, affirmation de la posture en entreprise, plus grande finesse de communication en français et en anglais.
Team building pour un département R&D d'une multinationale leader mondial dans son domaine, 6 nationalités, 1 jour : Travail sur la cohésion de l'équipe et la vision, création des arguments de 'vente interne', créativité pour bâtir le futur ; création d'une nouvelle dynamique.
Depuis quelques années, des centaines de séminaires de 1, 2 ou 3 jours dans des dizaines d'entreprises: les résultats sont toujours remarquables, immédiats et permanents.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Marché de l'Energie, principalement électricité, et d'autres marchés divers.

Pays : France, Europe, Afrique, Reste du Monde.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Joselyne STUDER-LAURENS

SIRIUS

Expertise

Management des affaires internationales :

- Prise en compte des réglementations, des aspects juridiques et des risques à l'international.
- Construction et mise en oeuvre des contrats internationaux.
- Réponse aux appels d'offres internationaux.
- Mise en oeuvre d'une méthodologie d'analyse des contrats internationaux.

Sécurisation des transactions commerciales internationales :

- Analyse de l'ensemble des risques à l'international et choix des solutions d'optimisation.
- Choix des Incoterms dans les opérations internationales.
- Sécurisation des contrats internationaux et utilisation des techniques internationales.
- Intégration des risques géopolitiques et géo-économiques dans les contrats.

Résultats attendus

- Prendre en compte les risques à l'international et des façons de la contourner ou de les couvrir.
- Élaborer une offre commerciale et des contrats de partenariats adaptés et performants.
- Limiter les risques à l'international par une optimisation des contrats.
- Construire et sécuriser les relations commerciales et de partenariat en en minimisant les coûts

Références

Professionnelles :
- DELTA PLASTURGY, Thème d'intervention : Organisation du service commercial et administration des ventes export : Focus douane et Incoterms / Élaboration des CGVE.
- SOLISYSTÈME, Thème d'intervention : Élaboration des CGVE et bilans de la base contractuelle internationale.
- SITIA, Thème d'intervention : Élaboration des CGVE et du contrat de distribution.
- SPF, Thème d'intervention : Élaboration du contrat d'agent indépendant et contrat de distribution.
- CEMES, Thème d'intervention : Analyse des contrats internationaux en cours et adaptation.
- GIRON, Thème d'intervention : Analyse des contrats en cours et adaptation.
- MEUBLES CÉLIO, Thème d'intervention : Analyse des CGV et élaboration des CGVE.

Interventions Clubs Stratexio : Club Pays de la Loire (2 & 3), Poitiers, Paris-Medicen.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Valérie TAMMAM

ANDING COMPANY

Expertise

Développement de stratagèmes de négociation franco-chinoise : tactiques utilisées par les Chinois, prévention des conflits.

Décodage, décryptage des modes comportementaux franco-chinois.

Définition des modes de communication adaptés, le 'dit', le 'non-dit', le tout basé sur le mode de « penser à la chinoise ».

Vision globale pour l'analyse des problématiques actuelles ou potentielles, grâce aux deux modes de pensée complémentaires (techniques du jeu de Go).

Développement d'argumentaires pertinents face aux Chinois pour l'obtention des résultats escomptés.

Veille stratégique : enjeux géo-politico-économiques, anticipation des situations économiques sur les marchés BtoB.

Résultats attendus

- Mettre en place des stratégies d'entreprise innovantes adaptées au contexte franco-chinois.
- Développer des argumentaires pertinents et recevables par les Chinois.
- Améliorer de l'efficacité et des résultats des négociations complexes.
- Résoudre des conflits.
- Faciliter les relations par des stratégies de communication efficaces.
- Acquérir d'un comportement optimal pour les équipes.

Références

Professionnelles : Alcan, Aquaprism, ASECNA, BEA, Carlier France, CDG, Chongqing Suotong Exhibition (Chinese), CIAD, CIEC (Chinese), CNO, Eramet, ESCE, Galeries Lafayette, HEC Eurasia Institute, Jacadi, Kingring motorcycle (Chinese), L'Oréal, La Fédération du Textile, Le Meurice, Lener Cordier, Louis Vuitton, Mondial du Deux Roues, New Era Co. Ltd (Chinese), Pharnext, Plaza Athénée, Primacy, PSA, Renault, Terres Neuves, Thales Alenia Space, Université Paris Sorbonne, Valéo, Véolia, VSP Elievin.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous secteurs.

Pays : Chine

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Bruno TATEOSSIAN

OUINO CONSULTING

Expertise

Étude de marché.

Assistance réglementaire.

Marketing et communications.

Stratégie commerciale.

Développement des ventes.

Croissance externe/M&A.

Présence locale.

Stockage et back office.

Hébergement.

Résultats attendus

- Augmenter le CA sur le marché US.
- Signer des contrats commerciaux.
- Être présent d'une manière pérenne sur le marché US.

Références

Professionnelles : Vipamat, Krampouz, Léa Nature, Biodéal, Lucéo Inspection, Chemogas, Corex Group, Simol,
MAIOR, Amarile, T2O Media, Millet Innovation, Overade, Penguin Ocean, Toshiba, Mitsubishi, Gollinucci, Italvacuum.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : USA.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Raphaël TIRAT

EXPANDYS LTD

Expertise

Développement Export UK :

- Distribution

- Commercial

- Gestion filiale

- Stratégie export

Evaluation des modes d'implantation.

Outils et méthodes de chasse des partenaires.

Stratégie internationale.

Maîtrise du risque culturel.

Gestion du BREXIT.

Résultats attendus

- Croître le CA à l'export.
- Stratégie de développement UK adaptée à la structure et aux forces de l'entreprise.
- Croître la profitabilité à l'export.

Références

Professionnelles : Expandys / Consulting / directeur UK (UK)

Mulato Cosmetics International / Cosmetics / Managing Director (CH)

Steelcase / Office furniture / Managing Director Africa (Africa)

Steelcase / Office furniture / Distribution Development Director (FR)

Steelcase / Office furniture / International Financial Controller (FR)

Diebold International / Financial Self Service equipment / Business analyst (US/UK)

Société Générale / Investment Banking / International Sales (Japan)

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Royaume-Uni.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

François TISSERONT

CABINET VAUCHER-TISSERONT

Expertise

Connaissance approfondie des transferts de technologie internationaux.

Connaissance des processus d'innovation.

Expérience de la stratégie d'un transfert de technologie international : validation, définition des points clés et des pièges à éviter, phasage et plan d'action.

Maitrise des aspects financiers des transferts de technologie.

Identification des technologies transférables dans l'entreprise.

Propriété industrielle et droit du licensing.

Maîtrise des contrats de transfert de technologie internationaux.

Pratique de la négociation internationale.

Résultats attendus

- Vérifier que le transfert de technologie est une voie appropriée pour l'entreprise et pour le marché visé.
- Définir les grandes orientations du transfert de technologie concerné, lorsqu'il est considéré comme possible, et plan d'actions correspondant.
- Définir le licencié idéal.
- Indiquer la valeur financière des licences envisagées.

Références

Professionnelles : Plus de mille PMI-ETI de tous secteurs d'activité, depuis plus de 40 ans. Quelques exemples récents : Sairem, Molydal, La Chanvrière, Sulky-Burel, S'Tile, Stratiforme Industries, Bioret-Agri, Tegulys, Variapower, Energy Solar Drill, Ornatum Cosmétologie, Fendertex, Science et Surface, Amcad Engineering.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : activité industrielle ou de service.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Maria-Jésus TOVAR-ROJAS

MJ CONSEIL

Expertise

La définition d'une stratégie RH adaptée à la Vision et aux projets de développement de l'entreprise à l'international.

L'optimisation des compétences disponibles et à recruter pour réussir le projet de développent de l'activité à l'international.

La création d'une dynamique d'équipe gagnante et une intelligence collective : « La bonne personne à la bonne place ».

Résultats attendus

- Détenir un feuille de route des compétences clés pour le projet de développement.

- Bâtir un plan d'action à court, moyen et long terme pour gérer l'évolution des compétences et des métiers.

- Cartographier le potentiel des ressources humaines présentes et susceptibles d'évoluer vers les nouvelles activités à l'international.

- Cartographier les nouveaux métiers à instaurer.

Références

Professionnelles : MOOD : - groupe américain ; FPI – groupe Hollandais PREGIS ; NR CONSEIL ; Expertise France ; CERAN-Terres Neuves : Management interculturel / préparation des équipe à l'expatriation; Banque de réseaux (Crédit du nord, Banque populaire, BNP-Fortis), Grands comptes (Brittany Ferries, EADS, RATP...), Mutuelles (Malakoff/Médéric, UNEO), Services (R2I Service, FM Sport Etudes, Target WEB, FEPEM), Industrie (Barry Callebaut, SCBH), Commerce et distribution (La Vignery, le Baisé salé).

Interventions Clubs Stratexio : Pays de La Loire, Paris-Medicen

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Amérique latine, USA, Brésil, Espagne.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Gilles UNTEREINER

ACCT INTERNATIONAL

Expertise

45 ans de conseil franco-allemand

Lancement de plus de 1000 filiales francaises en allemagne

Résultats attendus

- Développer le chiffre d'affaires.
- Identifier des partenaires.

Références

Professionnelles : EADS,Renault, Mark IV, Peugeot, KSB, Kostal, BehrHella, Rehau, ProSky, Sennheiser, Aserti Group, Alphitan, Thermocoax, Profine, FM Systeme, Janser, Universo, Segula, Condat, Ecopal, Overspeed, Siemens, ASP, Actipack, Solisystème, Upergy, Pfister, Diam Groupe.

Interventions Club Stratexio : Club pays de la Loire, Poitiers

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Allemagne.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Camille VERCHERY

VVR INTERNATIONAL

Expertise

Appréhension du sujet :

Développement commercial en Chine dans les secteurs B to B.

Développement commercial et marketing en Chine dans les secteurs B to C incluant la distribution offline et online.

Se développer en Chine en levant des fonds auprès d'un partenaire financier, industriel et/ou commercial Chinois.

Réussir son projet d'acquisition en Chine.

Recruter et monter en compétence une équipe technique et/ou commerciale en Chine.

Monter ou Restructurer son organisation industrielle en Chine.

Résultats attendus

- Analyser les forces et faiblesses de la société française.
- Avoir un processus structuré de gestion du projet en Chine.
- Se baser sur de nombreux cas pratiques et expérience dans le domaine des participants.

Références

Professionnelles : Plus de 800 sociétés accompagnées en Chine, dont plus de :
- 400 projets de développement commercial en B to B ou B to C.
- 200 projets incluant un partenariat capitalistique (transfert de technologie, Joint Venture, Prise de participation, levée de fonds, acquisition, montage d'usine...).

Interventions :
- CEGOS : Sourcing et qualité en Chine.
- DEMOS : Gestion de projet en Chine.
- COLLÈGE POLYTECHNIQUE : Produire en Chine pour vendre en Chine.
- MEDICEN : Séminaire sur le développement commercial.

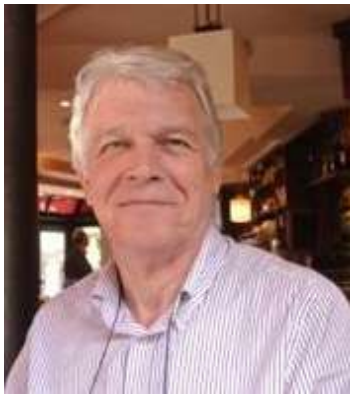
SCIENCES PO PARIS, CLASSE EXPORT, ICDM, CCI NANTES ...

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Transport, équipemet, énergie, médical, biens de consommation, agroalimentaire, cosmétique, chimie, ingénierie, services.

Pays : Chine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.



Philippe VERHAEGHE

LIVINGSTONE-TRAININGS

Expertise

Utilisations d'outils simples empruntés aux techniques de créativité.

Design thinking.

Innovation pour bâtir une vision commune, un alignement stratégique, un accord win/win et/ou bâtir des produits spécifiques dérivés afin de mieux s'adapter au marché.

Résultats attendus

- Atteindre des objectifs fixés.
- Déterminer le qui-fait-quoi.
- Avoir une cohésion exemplaire du groupe.

Références

Professionnelles : 400 clients sur 4 continents. Professeur associé Rabat, Expert APD Maroc. HEC Executive Afrique. Intervention en anglais ou français
Clients au Maroc : Hypermarchés, produits industriels, recherche et développement, administration et plus d'une centaine en inter entreprises.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Belgique, Pays Bas, Luxembourg, Maroc, Afrique francophone.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Jean-Marc VESCO

AUGMENTI CONSULTING

Expertise

Marchés de la sécurité et de la Défense (OTAN et UE)·

Mener des actions de lobbying efficientes et ciblées.

Identifier et mettre en œuvre les facteurs clés de succès lors des processus de soumission des offres (European Defence Industrial Development Programme (EDIDP, European Defense Fund, NSPA and NCIA Invitation For Bid, etc.).

Analyse des marchés de la sécurité et de la défense à l'international.

Aide à l'émergence d'un projet stratégique/ Analyse stratégique.

Élaboration de business plan.

Aides & subventions export.

Outils, réseau et méthodes de chasse de partenaires à l'international.

Résultats attendus

- Élaborer et prendre des décisions stratégiques.
- Accroître le business sur les marchés de la sécurité et la défense.
- Auditer les forces et faiblesses de l'entreprise.
- Acquérir et mettre en place des méthodes de communication.
- Élaborer des propositions techniques et financières gagnantes.
- Élaborer et réduire les risques de partenariats technologiques.

Références

Professionnelles : AIRBUS, STERELA, XERIUS,KHIPLUS, ARDANTI-DEFENSE, ATDI, JOHN COCKERILL DEFENCE (Be), MAGELLIUM, ORBITICA, DENCRYPT (Dan).

Postes :
- Conseiller et coordonnateur en matière de stratégie d'influence et de diplomatie économique.
- Directeur des Systèmes d'information.
- Responsable de la prospective et du développement stratégique des systèmes d'information et de communication.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Sécurité & défense.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Julien WARLOUZÉ

J.W. & ASSOCIES

Expertise

Évaluation de la maturité internationale de l'entreprise.

Définition de stratégie d'internationalisation pour les PME et ETI (vision et objectifs stratégiques, ciblage de pays, de marchés, définition des modes d'entré; construction de scénarios de développement).

Transformation des organisations et conduite du changement.

Définition du processus export dans l'entreprise.

Élaboration de partenariats stratégiques internationaux.

Gouvernance d'entreprise (instances et modalités de pilotage).

Accompagnement à la préparation de la levée de fonds pour l'international.

Résultats attendus

- Mettre en place une feuille de route et d'un plan d'actions pour construire sa stratégie internationale à horizon 3-4 mois.
- Définir des indicateurs de choix de pays/marchés, de modes d'entrée.
- Mettre en place des KPI's.
- Acquérir de bonnes pratiques et mettre en place un plan d'actions pour transformer son organisation.

Références

Professionnelles : Onet groupe, Faiveley Transport, Systel SA, Secapem, Bpifrance, TMP Convert, Phytocontrol, Leader Groupe, Naval Group, Sterigerms, Isatis Capital, Direction générale de l'armement, Ministères des finances.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Défense, sécurité, services informatique, divertissement, facility management, aéronautique, agroalimentaire, santé, plasturgie, télécommunication, environnement, énergie, numérique, transport, etc.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Arnaud WINTHER

AW PERFORMANCE

Expertise

Innovation & Go-to-Market.

Création de roadmaps stratégiques.

Benchmarking, spécifications produits.

Partenariats.

Business développement.

Marketing international.

Lean Management (du Lean Manufacturing au Lean Startup).

Gestion et pilotage de projets complexes.

Management et Leadership.

Conduite du changement / Transformation organisationnelle / Agilité.

Processus d'amélioration continue.

Résultats attendus

- Sensibiliser le dirigeant et son Comité de Direction à une approche 'systémique' des interactions entre le développement international et l'organisation.
- Mettre en lumière avec le dirigeant les facteurs limitants actuels dans l'organisation de son entreprise pouvant entraver son développement international.
- Orienter la feuille de route du dirigeant pour aligner l'organisation de l'entreprise avec le projet international.
- Initier une démarche d'amélioration continue et d'agilité de l'entreprise autour de sa stratégie de développement international.

Références

Professionnelles : 20 ans de mise en oeuvre de projets complexes.

- Missions : Accompagnement de comité de direction dans l'élaboration de leur stratégie commerciale, et construction des plans d'action pour : Groupe Alkos , Décathlon, Johnson&Jonhson.
- Missions : Conduite du changement et optimisation de la productivité pour : Eolane, Neopost, Legrand, Arcelor, PSA, Sita.
- Cabinet de conseil en management en organisation depuis 1998, puis Cabinet en management spécialisé dans l'amélioration de la productivité, des processus opérationnels et de leur pilotage.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Tous.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Rémi ZANDA

INDUSTRIES CONSULT PLUS

Expertise

Création de plans de développement/ plan stratégiques à l'international.

Analyses de marchés.

Études de pénétration.

Recherche de partenaires à l'étranger.

Marketing B2B.

Coaching opérationnel.

Analyse stratégique.

Go to market.

Résultats attendus

- Audit, stratégie, business plans, plans de développement.
- Développer et suivre commercialement de grands comptes internationaux.
- Développer et suivre des réseaux de distribution.
- Coaching commercial et marketing.
- Vente complexe dans le B2B et B2B2B.
- Négociations internationales.

Références

Professionnelles : Étude de pénétration du marché Américain - Approche commerciale du marché Américains - Produits techniques.
- Coaching, mise en place d'un business plan développement USA – Boulangerie.Business plan à 3 ans.
- Coaching commercial – Process chimique.
- Étude de marché Europe – Process Chimique/ Med tech.
- Ingénieur en mécanique (INSA Lyon), Master of Mechanical and Aerospace engineering (IIT, USA), Ph.D. (doctorat) in Computer Science (IIT, USA).
- 30 d'expérience professionnelle internationale en B2B.

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Start Up; Industrie (agro-alimentaire, aéronautique/aérospatial...), Services (banques, assurances, NTIC, Formation...), Transport maritime.

Pays : USA.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.