



ENTREPRISES, MUTUALISEZ VOTRE V.I.E !

BOOSTEZ VOS EXPORTATIONS GRÂCE AUX V.I.E
À TEMPS ET COÛT PARTAGÉS DE L'IMED

+33 4 91 91 47 72
www.imedfr.org



Imed
147, rue Paradis,
13006 Marseille 

Tel : +33 4 91 91 47 72
Fax : +33 4 91 52 98 02
Email : info@imedfr.org
Web : www.imedfr.org

DÉPLOYEZ-VOUS À L'INTERNATIONAL SUR L'UN DE VOS MARCHÉS CIBLES.

L'Imed propose aux PME françaises des solutions de développement commercial à l'international depuis 27 ans à l'aide du dispositif V.I.E à temps et coût partagés. L'objectif est de faire progresser les exportations des entreprises françaises et révéler les professionnels de demain.

Avec le soutien de :
 **Région
Provence-Alpes-Côte d'Azur**
Partenaire principal

 **CONSEIL
GENERAL
BOUCHES-DU-RHÔNE**  **MARSEILLE**  **MPM
MARSEILLE
PROVENCE
MÉTROPOLÉ**

Avec le soutien de :
 **Région
Provence-Alpes-Côte d'Azur**

SCÉNARIO 1

VOUS N'AVEZ AUCUN FLUX D'AFFAIRES DANS LE PAYS

Vous connaissez le potentiel commercial d'un pays pour votre entreprise, mais vous ne disposez d'aucun flux d'affaires par manque de temps ou de ressources humaines.

Le V.I.E de l'Imed entame pour vous une prospection terrain :

- Recherche de partenaires après sélection parmi plusieurs prospects potentiels.

- Organisation d'une tournée commerciale avec vos équipes.

- Suivi des devis et appels d'offres.

L'objectif de la mission est l'établissement de premiers contacts commerciaux suffisamment solides pour entamer un flux d'affaires durable.



Temps estimé de la mission :

3 mois

à raison de 30% du temps du V.I.E.

SCÉNARIO 4

CRÉATION D'UNE STRUCTURE COMMERCIALE DANS LE PAYS

Vous réalisez un chiffre d'affaires pérenne et vous souhaitez créer une structure sur place. Vous avez besoin d'éléments légaux et opérationnels pour sa création.

Le V.I.E de l'Imed entame pour vous les démarches :

- Étude d'implantation (financière, fiscale, juridique).

- Démarrage de l'activité commerciale.

L'objectif de la mission est de disposer d'une structure durable dans le pays.



Temps estimé de la mission :

6 à 12 mois

à raison de 25% du temps du V.I.E.

“ Des ressources humaines à l'export
27 ans au cœur de l'export ”

1300
missions export

98% de taux
d'embauche des V.I.E

+ de 600
entreprises clientes

Taux de satisfaction
client supérieur à
90%

SCÉNARIO 2

VOUS RECEVEZ DES COMMANDES DE L'ÉTRANGER

Vous recevez régulièrement des commandes depuis un pays ou une zone. Vous avez besoin d'un relais opérationnel dans ce pays.

Le V.I.E de l'Imed assure votre présence commerciale dans le pays :

- Développement et représentation commerciale.
- Recherche d'un partenaire.
- Suivi et gestion des commandes reçues.

L'objectif de la mission est l'affirmation d'un courant d'affaires pérenne et sécurisé.



Temps estimé de la mission :

6 à 12 mois

à raison de 50% du temps du V.I.E.

SCÉNARIO 3

VOUS DISPOSEZ DÉJÀ D'UN RELAIS SUR PLACE

Vous travaillez déjà avec un distributeur ou un agent local. Vous avez besoin de consolider ces liens.

Le V.I.E de l'Imed assure pour vous le suivi de ce distributeur afin d'optimiser votre chiffre d'affaires sur le marché :

- Accompagnement et suivi du travail du distributeur.
- Développement du portefeuille clients.

L'objectif de la mission est de vous permettre d'atteindre le potentiel maximum de vos ventes sur le marché.



Temps estimé de la mission :

6 à 12 mois

à raison de 30% du temps du V.I.E.

SYSTÈME DE REPORTING IMED

L'Imed vous assure un suivi détaillé de vos missions grâce à :

- Des fiches de synthèse commentées à la suite de chaque rendez-vous avec les interlocuteurs locaux.
- Un compte-rendu régulier d'activité sur les progrès de la mission, les actions entreprises et à entreprendre.
- Un contrôle de la répartition du temps de travail.

TÉMOIGNAGE

« L'Imed m'a permis d'ancrer mes opérations au Moyen-Orient en me proposant un support opérationnel basé à Dubaï à moindre coût, sans aucun frais de structure.

De plus, l'Imed nous a proposé un profil de qualité en la personne de Ludovic Kotewicz, ce qui nous a incité à reconduire son contrat par deux fois. »

Cécile Paya,

Directrice commerciale de la société Soluscope

www.imedfr.org