



Le réseau des correspondants FIM Le réseau des correspondants seau des correspondants labellisés ants labellisés par la FIM Le rés lisés par la FIM

**Des experts de terrain,
spécialistes des
opérations industrielles
pour accompagner
les PME à l'international**

QUI SONT-ILS ?

Le réseau des correspondants de la Fédération des Industries Mécaniques est composé de **23 experts indépendants couvrant 36 pays.**

Ce sont des **prestataires de services privés** que la FIM a labellisé pour leur expérience et expertise largement démontrées dans le ou les pays où ils exercent. Chacun d'eux disposant également d'un excellent réseau relationnel.

Ils ont une **grande connaissance des entreprises mécaniciennes** et sont particulièrement tournés vers **l'accompagnement des PME/ PMI à l'International.**

Mission FIM ONCF au Maroc organisée par PR Conseil - Visite d'un atelier de maintenance de l'ONCF



Mission FIM « sous-traitants 2^{ème} rang de l'automobile », organisée par Energie 7 International en Chine. Visite de l'usine GM de Shanghai, avec ici présentation du site sur maquette par le Service relations Publiques de l'entreprise.

Des experts

QUE PROPOSENT-ILS ?

Un accompagnement individuel et personnalisé

Au plan individuel, les correspondants proposent aux entreprises des services d'accompagnement personnalisés répondant aux attentes et aux besoins des entreprises pour les différentes approches de l'international :

PROSPECTION

Diagnostic pays / marché

- Informations statistiques générales du marché
- Leaders du marché / acteurs clés
- Analyse de la concurrence
- Prix et marges observés

- Réseau distribution / représentation
- Identification clients directs
- Profil d'importateurs
- Droits de douane / certification / législation
- Logistique

Recherche d'informations stratégiques

- Intelligence économique
- Analyse des technologies étrangères porteuses d'innovation pour l'entreprise
- Surveillance des acteurs clés du marché
- Alertes sur les opportunités et menaces internationales sur les activités de l'entreprise
- Analyse internationale du stade d'avancement d'une technologie, d'un service ou d'un savoir-faire

VENTE (mise en place commerciale)

- Choix (clients directs / autres circuits de distribution)
- Assistance à la négociation
- Optimisation des marges
- Mise en place logistique, y compris aide au SAV quand nécessaire

ACHAT (produits / services)

- Identification et sélection des fournisseurs
- Assistance à la négociation
- Audit systèmes fournisseurs
- Validation des prototypes / des pré-séries
- Sécurisation de la fabrication
- Mise en place et suivi de la chaîne logistique

IMPLANTATION (seul ou en partenariat)

Implantation industrielle / commerciale

- Création d'entreprise (seule ou en Joint Venture)
- Recherche de partenaire
- Rachat d'entreprise
- Prise de participation

Vente de savoir-faire / licence de production

INTERVENTIONS SPÉCIFIQUES

- Organisation et accompagnement de missions, voyages d'affaires
- Visite de salons à l'étranger
- Interprétariat / traduction
- Recrutements
- Hébergement
- Représentation commerciale
- Recherche de financements de projets sur des pays tiers

la solution
« clé en main »
pour les PME

Des actions collectives ciblées par filière et/ou par profession

Au plan collectif, les correspondants mettent la FIM en contact avec des grands clients et donneurs d'ordres à l'étranger et organisent des actions collectives (mission, journée rencontre, journées acheteurs...) avec le soutien permanent et actif de l'équipe de la Direction des marchés et de l'international de la Fédération des Industries Mécaniques à Paris.

Exemples de Missions :

- Mission filière yaourt en Algérie
- Missions automobile au Brésil, en Chine, au Mexique, en Russie
- 1 mission multisectorielle en Algérie
- 1 mission multisectorielle en Inde
- 1 mission pharmacie cosmétique en Algérie et en Tunisie
- 2 missions auprès de Renault au Maroc

Exemples de journées rencontres :

Aéroports de Paris, Petronas, Technip, MAGNA

Exemples de journées « experts pays » :

Journées Allemagne, Russie, Brésil

Présence des correspondants sur des salons professionnels :

Midest, Industrie Paris, Industrie Lyon, Le Bourget

Des experts
de terrain, sp



Monsieur Roche, Correspondant pour le Maroc, discutant du projet Renault Tanger avec MM. Chami, Ministre de l'Industrie au Maroc et Belarbi, Président de l'Amica (Association Marocaine de l'Industrie et du Commerce Automobile).

COÛT DES PRESTATIONS

À partir d'un cahier des charges défini avec l'entreprise, le correspondant propose un devis.

Celui-ci peut être calculé à l'heure, à la journée ou au forfait en fonction des prestations.

Les dépenses induites pour ces prestations sont pour partie éligibles aux procédures ci-dessous.

DES SOUTIENS FINANCIERS POSSIBLES

1- L'Assurance prospection

L'assurance-prospection est une **assurance contre le risque d'échec commercial** d'une action de prospection à l'étranger ainsi qu'un **soutien financier**.

Vous pouvez l'obtenir si :

- vous êtes une entreprise française,
- votre chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 500 millions d'euros,
- vous n'êtes pas une société de négoce international.

Sur quels pays ?

Le contrat peut garantir la prospection d'un, de plusieurs ou de tous pays étrangers (sauf embargo), sous réserve d'un examen de vos perspectives de débouchés.

Pour quelles dépenses ?

L'ensemble des frais engagés par l'entreprise pour sa démarche de prospection de la zone garantie, frais différents de ceux qu'elle engage dans son activité habituelle ou frais supplémentaires par rapport à ces derniers.

Pour plus de renseignements, se rendre sur le site de la Coface :

http://www.coface.fr/dmt/rubb_asspro/indexb.htm

2- SIDEX

le SIDEX (Soutien individualisé à la démarche export des PME et TPE) fait partie des dispositifs d'aides financières mis en place par Ubifrance.

Il a pour mission le financement de projet dans les 2 cas suivants :

- Finalisation d'un contrat à vocation export
- Prospection individuelle sur un nouveau marché

Pour plus de renseignements, se rendre sur le site de Ubifrance :

<http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/sidex-beneficiaires.asp>

3- Aides régionales

Elles varient d'une région à l'autre. L'entreprise s'informerait directement auprès des structures locales (Conseil régional, chambres de commerce...).

de terrain, spé
écialistes des

Témoignages de correspondants sur les bonnes raisons d'utiliser leurs services



Une expertise de qualité

« Par sa formation technique, la connaissance de sa zone et l'expérience de terrain acquise, le correspondant de la FIM assure le suivi continu d'un projet sur place, en optimisant ses différentes phases au travers de ses réseaux de contacts. Tout cela pour un rapport qualité / prix imbattable ! »

Marcel Pico, correspondant FIM Mexique



Une parfaite connaissance des réseaux

« Nous mettons à disposition des industriels une expérience cumulée unique ainsi que des réseaux éprouvés et mis à jour en permanence. Ils peuvent ainsi prendre rapidement leurs décisions stratégiques sur des bases fiables ».

Pascal Roche, PR CONSEIL



Un interlocuteur unique

« Le correspondant FIM est présent lors de la première analyse du potentiel de l'entreprise sur le marché visé ; il apporte des éléments qui permettent de déterminer la stratégie appropriée, et participe à sa mise en œuvre dans le pays. C'est du « seamless », sans rupture d'interlocuteur ».

Charles Wilhelm, XY EUROPE

Témoignages d'entreprises ayant utilisé les services correspondants :

Le correspondant est en quelque sorte une « mini filiale ! »

Témoignage de Steeve Duchamp, société EDMA S.A.S

« La solution du correspondant permet d'avoir quelqu'un sur place pour répondre ou remonter rapidement les questions des clients et prospects. Il est en quelque sorte une « mini filiale ». Il gère les litiges de transport, les suivis de commande, les paiements directement avec mon administration des ventes, ainsi que les démarchages commerciaux conjointement avec moi. Dans un pays comme l'Allemagne, il est très important « qu'un allemand s'adresse à un allemand ». Cela crédibilise mon action sur ce marché et me facilite l'organisation de mes déplacements. »

Disponibilité, réactivité et expertise : les trois mots d'ordre du correspondant !

Témoignage de Guy Pegurri, GOSS INTERNATIONAL, Avril 2008

« Engagé dans un processus lourd et complexe d'importation et d'installation d'une ligne de rotative d'imprimerie en Ukraine, nous avons trouvé dans l'équipe du correspondant de la FIM toute l'expertise que nous recherchions, associée à une grande disponibilité et la réactivité indispensable à la réalisation rapide et sans contentieux de cette procédure. »

Des experts de terrain, sp

Les pays couverts par les correspondants labellisés par la FIM

AFRIQUE

Algérie

VECTRAM Services
Frank SERVOLE
Tél : (00.213) 21 90 17 70 / 21 90 27 99
Mail : servole@vectram.com

Maroc

PR CONSEIL
Pascal ROCHE
Tél : 06 87 82 65 21
Mail : contact@pr-conseil.com
Site web : www.pr-conseil.com

Tunisie

EICSI CONSEIL
Thomas PEIX
Tél : + 216 71 982 444
Mail : tp.eicsi@yahoo.fr
Site web : www.eicsi.com

AMÉRIQUES

Argentine / Chili

ACE EXPORT
Erik CATALA
Tél : 01 47 83 27 62
Mail : e.catala@ace-export.com
Site web : www.ace-export.com

Brésil

ALESO INTERNATIONAL
Emilie DELY
Tél : (00 55 41) 3018 0840
Mail : emilie@aleso.com.br
Site web : www.aleso.com.br

Canada

ALTAFRAN INC
Louis THIFFAULT
Tél : (00 1 514) 871 2228
Tél France : 06 68 04 24 96
Mail : lthiffault@aol.com

États-Unis

TRANSATLANTICS
Philippe L. MAITREPIERRE
Tél : 05 56 71 60 98
Mail : maitrepierre@optonline.net

Mexique

Marcel PICO
Tél : (00 52 55) 56 61 36 37
Mail : marcelpico@mexis.com

ASIE

Asean

FAI ASIA PACIFIC Sdn Bhd
Milko PAPAZOFF
Tél : (00 603) 7805 2459
Port : 00 60 12 391 5393
Mail : faiasia@tm.net.my
ou fapmilk@yahoo.com
Site web : www.fai-asia-pacific.com

Chine

ENERGIE 7 INTERNATIONAL
Pierre DHOMPS
Tél : 01 47 86 89 77
Mail : pierre.dhoms@energie7.com
Site web : www.energie7.com

Inde

XY EUROPE
Charles WILHELM
Tél : 03 81 53 57 10
Mail : xye@xyeurope.eu
Site web : www.xyeurope.eu

EUROPE DE L'OUEST

Allemagne

MECASYSTEME
Karen ALTLAND
Tél : (00 49 221) 94 10 25-56
Mail : fm-allemande@mecasysteme.com
Site web : www.mecasysteme.com

Espagne

ACE EXPORT
Erik CATALA
Tél : 01 47 83 27 62
Mail : e.catala@ace-export.com
Site web : www.ace-export.com

Italie

RAMARK SRL
Giulio GIAI
Tél : (00 39 011) 958 0474
Mail : giulio.giai@ramark.com
Site web : www.ramark.com

Royaume Uni / Irlande

LAURENCE GROS Ltd
Laurence GROS
Tél : (00 441 423) 507 889
Mail : laurence@laurencegros.com

EUROPE CENTRALE ET DE L'EST

Pologne

DIALOGUE
Bogumila SWITALSKA
Tél : (00 48 22) 636 34 73
Mail : b.switalska@plusnet.pl

République Tchèque / Slovaquie

GF PRAHA s.r.o.
Emmanuel MANEVAL
Tél : (00 420) 777 08 19 33
Mail : gfp Praha@volny.cz

Roumanie / Bulgarie / Moldavie

AM CONSEIL
Marc HUOT
Tél : (00 40 21) 745 009 862
Mail : office@amconseil.ro
Site web : www.amconseil.ro

Russie

B.C.C.E.
Brigitte CONVERT
Tél : 04 74 77 47 76
Mail : brigitte.convert@free.fr

Serbie

ACTYF
Vesna PACAIL
Tél : 01 43 28 65 41
Mail : actyf@wanadoo.fr

Turquie / Kazakhstan

TURNKEY LTD
Frédéric FARRE
Tél : (00 90 212) 255 57 54
Port : 00 90 533 600 88 80
Mail : info@turnky.com
Site web : www.turnky.com

Ukraine

EST EXPANSION
Pascal HIERONIMUS
Tél : (00 38 044) 463 78 78
Mail : phieronimus@estexp.com
Site web : www.estexp.com/

MOYEN ORIENT

Iran

DAJ CONSULTING
Didier HEDIN
Tél : 06 09 42 10 14
Mail : didier.hedin@daj-consulting.com

Irak

PR CONSEIL
Pascal ROCHE
Tél : 06 87 82 65 21
Mail : contact@pr-conseil.com
Site web : www.pr-conseil.com



Contact PROMECA

Kathy Ledin - Coordinatrice du réseau des correspondants FIM à l'International - Tél : 01 47 17 60 66 - Mail : kledin@fimeca.com