



Réussissez vos
développements marchés
France et international

LE CABINET DE CONSEIL MULTIVALENTE

Stratégie, Marketing d'étude et Business développement

France & International

Orienté chiffre d'affaires et marges

7 consultants, 6 langues maîtrisées en interne

23 ans d'expérience en milieu BtoB

Plus de 30 partenaires en France & à l'export

500 clients, PME et institutionnels

600 missions réalisées

60 % à l'international



NOS DOMAINES D'ACTIVITÉS

En partant de la Stratégie d'entreprise, nous intervenons dans 4 Domaines d'activités :

ENTREPRISES



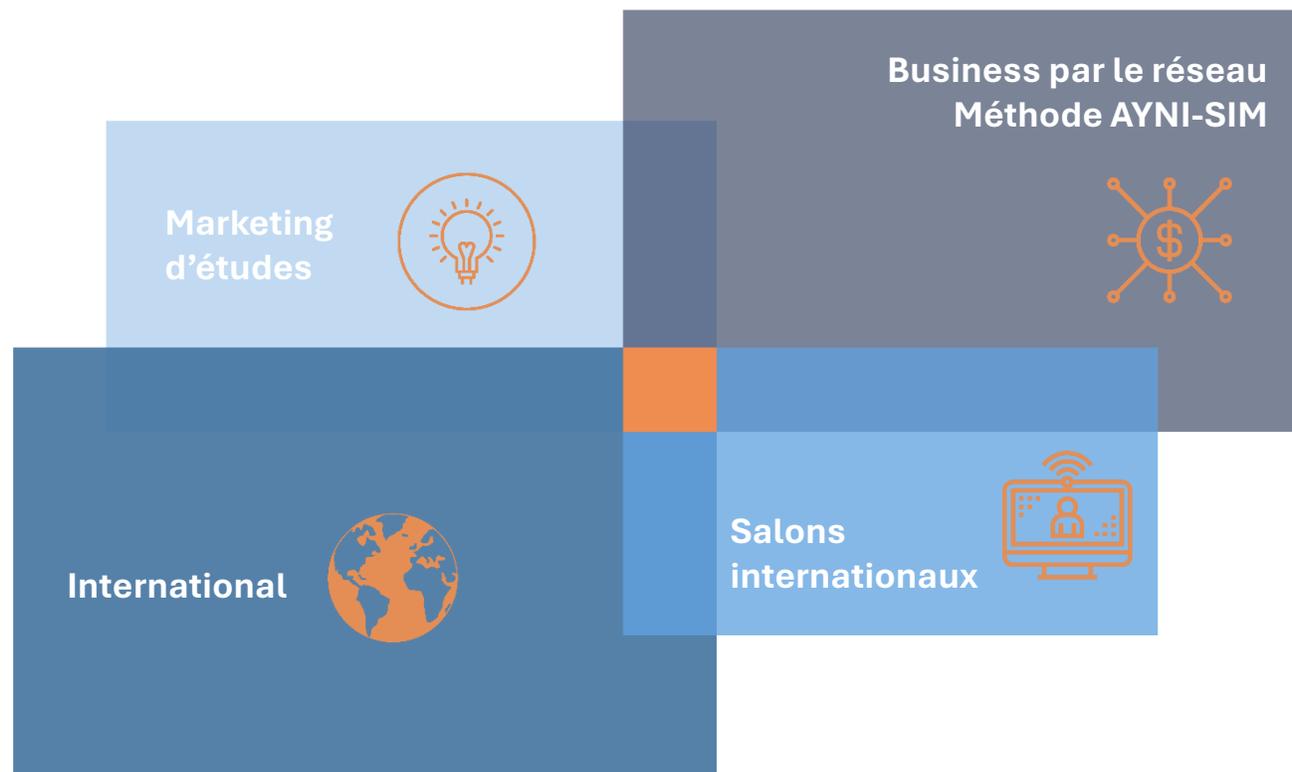
Conseil



Études



Accompagnement



ACTEURS

DU TERRITOIRE



Conférences



Programmes collectifs



Études prospectives

NOS TYPOLOGIES DE CLIENTS



ENTREPRISES



ACTEURS DU TERRITOIRE



MULTIVALENTE, C'EST AUSSI UN ENGAGEMENT SANS CONCESSION...



Relation client privilégiée : assurer un accompagnement personnalisé et une relation de proximité et de suivi sur du long terme.



Force de proposition : apporter des solutions pour nos clients par de la prise d'initiative et de recul.



Culture du résultat : tenir « la promesse client » et générer des résultats tangibles et mesurables.



Partage de notre réseau : créer de la valeur pour notre communauté de clients et de prospects au travers d'un vaste réseau d'experts, de contacts et de ressources.



Fiabilité des méthodes : déployer des outils et des méthodes intuitifs et performants, rigoureusement testés et validés auprès du marché depuis 20 ans.



Intégrité : agir avec honnêteté, responsabilité et respect pour garantir la fiabilité de nos relations en interne et en externe.

DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Développement à l'international



Un accompagnement des entreprises **tout au long de leur processus de développement à l'international** : de la définition de la stratégie à la mise en œuvre commerciale dans le pays, en passant par la recherche de financement à l'export.



Une forte **expérience et intervention sur L'Europe** (pays germanophones, pays du Benelux, pays du Sud, la Scandinavie, les pays d'Europe centrale et orientale) et **Amérique du Nord**.



La souplesse d'une petite structure alliée à **la force d'un réseau international**. Plusieurs partenariats avec des Pôles de compétitivités et membre officiel du réseau des OSCI.



Une **méthodologie « Made in Multivalente »**, développée avec succès par une équipe expérimentée, maîtrisant plusieurs langues en interne.

OSCI

LES ACCÉLÉRATEURS
DU DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL

Typologies de clients pour l'activité internationale



Entreprises **sans**
ressources marketing &
commerciales

Objectif : amorcer et
faciliter votre
développement et
croissance à
l'international



Entreprises **avec**
ressources marketing &
commerciales

Objectif : mieux
performer, pérenniser et
générer plus de chiffre
d'affaires à l'international

Nos offres de développement à l'international



STRATÉGIE À L'INTERNATIONAL : définir le projet et faire le choix pays à l'export



ÉTUDE DE POTENTIEL ET D'ACCÈS AUX MARCHÉS : valider le potentiel et la faisabilité marché



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING EXTERNALISÉ : vendre vos offres et services



RECHERCHE DE FINANCEMENTS ET MONTAGE DE DOSSIERS D'AIDES : obtenir des aides

Nos offres de développement à l'international



Stratégie et financement

- > Faire un diagnostic export
- > Choisir les pays et les marchés
- > Définir l'offre marketing et commerciale
- > Mettre en place un plan d'actions et **de financement**

Avant



Étude à l'international

- > Mieux connaître et comprendre le pays et les marchés
- > Valider le potentiel pays
- > Définir l'accès aux marchés
- > Mettre en place un plan d'actions opérationnel

Pendant



Développement commercial

- > Service commercial et marketing externalisé
- > Prospecter
- > Rechercher des partenaires
- > Participation à des salons

Après

SUCCESS STORY - ETUDE DE DEVELOPPEMENT EN SUISSE



Fabrice Benichou
Président
Groupe AXENCO



Axenco a travaillé avec Multivalente afin d'analyser le marché suisse, cibler les réseaux de vente et détecter des opportunités. C'était la première fois que nous externalisons cette démarche.

J'ai ressenti une très forte motivation et un grand professionnalisme de la part des consultantes. Nous sommes très exigeants et le fait de confier nos marques et ses enjeux à une entité externe était une première. Pourtant, les consultantes ont compris rapidement le marché, ses besoins et ont identifié les manques. J'ai apprécié l'échange constant tout au long de la mission. Pour moi, il y a un certain talent dans la méthodologie de Multivalente et une méthode de prospection bien rôdée.

Pour aller encore plus loin, je recommande à toute entreprise de mettre une personne maîtrisant les produits à disposition de Multivalente pour optimiser les rendez-vous. Plus le métier est technique (normes, homologation...), plus le cabinet doit être accompagné.

Suite à l'accompagnement, nous avons décidé de ne pas investir maintenant pour développer le marché Suisse. Multivalente nous a ainsi évité de perdre du temps et de l'argent.

Ce que je retiens de la mission : ce n'était pas de la sous-traitance, c'était une véritable extension de notre entreprise.

Fabrice BENICHOU, Président Axenco Groupe

SUCCESS STORY – RECHERCHE DE PARTENAIRES PAYS GERMANOPHONES



Romain Fernandes
Directeur international
NEOLIFE



Dans le cadre de notre **développement en Allemagne et en Suisse**, nous avons fait appel à **Multivalente qui a su nous aider non seulement à trouver des partenaires commerciaux, mais aussi à trouver des financements** pour ce développement.

La première phase de focus marché sur la Suisse et l'Allemagne nous a permis de **valider le potentiel de ces deux pays, et surtout de comprendre le fonctionnement et la filière du marché du bâtiment et de la façade.**

La recherche de partenaires qui s'en est suivie, a été très fructueuse. Multivalente nous a organisé une série de rendez-vous qualifiés avec différents partenaires potentiels, et **nous avons conclu avec trois d'entre eux : en Suisse romande, en Suisse alémanique et en Allemagne !**

L'équipe **germanophone** a été **indispensable** tout au long de cette mission que **ce soit pour la prise de contact avec les potentiels partenaires**, pour intervenir en tant que **ressource linguistique lors des rendez-vous et pour le suivi**. Nous avons réellement apprécié **l'accompagnement sur-mesure** de Multivalente. Les reporting réguliers et l'implication de l'équipe nous ont **rassurés** et nous ont permis de **suivre les actions menées et les intérêts en cours**.

Une **mission pleinement réussie**, et c'est pourquoi nous avons décidé de **poursuivre cette relation professionnelle** pour notre développement en Scandinavie.

Romain FERNANDES – Directeur du développement international

SUCCESS STORY - ETUDE DE DEVELOPPEMENT EN ALLEMAGNE



Simon GROULIER
Directeur international
T2S



Quelques mois après son accompagnement Go Export, j'ai décidé de refaire appel à Multivalente pour une étude de marché. Avec l'équipe dirigeante, nous souhaitons aller plus loin sur certains pays.

En nous aidant à définir notre stratégie de développement à l'international, l'équipe est allée au-delà du but initial qui était de trouver des marchés potentiels pour nos produits. Grâce à son expertise dans l'approche de nouveaux marchés, elle a su mettre en place un bon ciblage en validant opérationnellement le potentiel en Allemagne, un pays que nous n'avions pas considéré au début. Des contacts intéressants et qualifiés nous ont été remis.

Considéré d'abord comme un simple prestataire, je vois maintenant en Multivalente un réel partenaire : nos deux entreprises ont développé une relation de confiance basée sur la proximité et une bonne communication.

La connaissance approfondie de nos produits et de nos besoins permet à Multivalente de jouer un rôle stratégique pour le succès de notre entreprise.

Simon GROULIER – Responsable Commercial de T2S

SUCCESS STORY - ETUDE DE DEVELOPPEMENT USA



Christophe ROUX
Directeur général
FROILABO



Nous avons fait connaissance avec Multivalente lors d'un atelier de sensibilisation à la veille et au marketing d'études.

A ce moment, le souhait de nous développer aux Etats-Unis était grandissant et l'intérêt de faire une étude de marché nécessaire. **Confier une étude sur un sujet technique et de l'autre côté de l'Atlantique à un cabinet lyonnais de 7 personnes était un réel pari!**

J'ai été surpris par l'énergie que l'équipe a su démontrer pour un projet aussi stratégique que le nôtre. Elle a su s'imprégner de notre métier et comprendre nos problématiques, défricher les spécificités et les attentes du marché. Les méthodes étaient concrètes pour des résultats concrets : des RDV en face à face sur un salon aux Etats-Unis.

Aujourd'hui, nous sommes plus confiants vis-à-vis des Etats-Unis : nous savons aujourd'hui quelles sont les actions prioritaires et les prérequis pour accéder au marché et pour que cela soit une réussite!

Christophe ROUX – Directeur Général de FROILABO, et Julien REBMANN – Sales & Marketing Manager

ÉTUDES DE MARCHÉ ET DE FAISABILITÉ

Études stratégiques et de prospective



Réalisation d'études stratégiques et de développement sur **mesure et très opérationnelles**, adaptées à la culture des strat'up, PME / ETI.



RÉPONSE À DES OBJECTIFS TRÈS PRÉCIS : compréhension marché, faisabilité marché, repositionnement, diversification, lancement de produits / innovation...



RECUEIL D'INFORMATION ULTRA-QUALITATIF : des méthodes qui lient les recherches marchés et les retours du terrain.



REGARD EXTERIEUR ET ANALYSE : challenger l'entreprise sur sa concurrence, sa faisabilité produit, et sur son potentiel de développement



PRÉCONISATIONS OPÉRATIONNELLES ET UNE FORTE LOGIQUE DE RÉSULTAT : réponses claires, des préconisations d'actions et d'accès au marché.

Notre démarche

ACCOMPAGNEMENT EN MODE PROJET

Démarrage

Clôture + 3 à 4 mois

ÉTAPE 1

Cadrage et formation de la mission avec l'équipe projet

Gestion de projet et suivi, partage des informations, points de restitution avec les équipes

ÉTAPE 2

État des lieux du marché

ÉTAPE 3

Benchmark de la concurrence

ÉTAPE 4

Analyse de la demande via entretiens qualitatifs

ÉTAPE 5

Plan d'actions et préconisations

SUCCESS STORY - ETUDE DE DEVELOPPEMENT PECO



Myriam MASSON

Directrice commerciale
SAERTEX



Nous avons développé un produit innovant dans le domaine des composites et nous souhaitions valider la possibilité de développement de ce produit dans les PECO (Pologne, Slovaquie, Tchéquie, Hongrie) car la demande sur ces pays était importante et nous avions de nombreuses sollicitations.

Nous avons fait appel à Multivalente pour la réalisation d'une étude de marché afin de comparer quantitativement et qualitativement ces pays.

La démarche déployée par le cabinet nous a permis de bien comprendre le potentiel marché et surtout de nous rendre compte que malgré le potentiel existant, la demande locale n'était pas suffisamment mature pour utiliser notre produit et notre technologie. **Notre technologie était beaucoup trop avancée par rapport aux usages locaux.**

Grâce à la bonne compréhension de notre métier, à l'analyse pertinente et à la démarche d'étude assez opérationnelle, nous avons gagné du temps et de l'argent en nous focalisant **sur d'autres zones à l'international.**

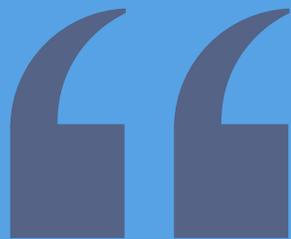
Myriam Masson, Directrice commerciale SAERTEX Allemagne



Jean-Noel ARLAUD
Directeur Général
CISM



SUCCESS STORY - ETUDE INNOVATION



Après avoir développé un produit innovant – fixation industrielle via une vis inviolable - nous nous devons de valider de manière très **précise tout le potentiel de cette innovation afin de structurer notre politique commerciale, et prendre les bonnes décisions.**

Nous avons fait appel à Multivalente pour nous accompagner dans l'analyse des marchés à potentiel. Grâce à sa démarche opérationnelle d'étude, l'équipe a identifié et analysé les marchés porteurs pour notre innovation.

L'équipe a su rapidement comprendre l'environnement de notre entreprise, les applications de notre produit et les besoins auxquels il répond.

Ceci nous a permis de marketer parfaitement notre offre afin de nous adresser aux marchés dans les meilleures conditions.

Face à la richesse de l'étude, nous poursuivons avec Multivalente pour aller plus loin dans l'analyse approfondie des résultats. L'objectif est de structurer un plan d'actions commerciales en adéquation avec nos ressources actuelles.

Jean-Noël ARLAUD – Directeur Général, CISM



Michael FARISSIER

Directeur Général

GALAXIE PRO

GALAXIE

SUCCESS STORY – ETUDE REPOSITIONNEMENT D’OFFRES



Dans le cadre de notre **projet de développement** et dans la **volonté d’accroître notre performance**, nous avons travaillé avec Multivalente pour la **réalisation d’une écoute clients très poussée**.

La méthode, les résultats, l’analyse qui en découle, et les préconisations proposées sont passionnants du début à la fin. C’est suffisamment rare pour être souligné.

Multivalente a obtenu **des retours concrets et surtout authentiques** de la part de nos clients. Cette démarche était aussi un moyen de nous rendre compte qu’ils ont **la volonté de nous faire progresser et d’avancer avec nous**.

Nous savons désormais vers quels sujets orienter notre feuille de route pour les mois à venir. Cette écoute est un véritable outil de décision stratégique pour toute notre équipe.

Ce que nous avons apprécié, c’est le professionnalisme de l’équipe et la sincérité des écoutes. Le rendu était explicite, pédagogique et clair. On sent une méthodologie robuste et rodée. On ne pourrait pas faire mieux !

SUCCESS STORY – ETUDE REPOSITIONNEMENT OFFRES MARCHES



Notre ADN nous pousse constamment à prendre la température des marchés dans le but de confirmer les orientations stratégiques. C'est pourquoi Multivalente nous a accompagnés sur une mission d'écoute marchés et clients à l'international.

Le cabinet est bien structuré et organisé pour suivre efficacement le dossier ainsi que les acteurs à interroger. Forte de ses capacités linguistiques, l'équipe a interrogé des entreprises dans différents pays anglo-saxons, germanophones, slovaques... C'est un réel atout car nous avons une forte présence internationale.

D'un point de vue relationnel, nous avons travaillé avec des professionnelles qui savent s'adapter, avec lesquelles il était agréable de travailler. J'en garde une très bonne perception. De plus, les consultantes sont parvenues à instaurer facilement un climat de confiance qui a résulté en un bon taux de retour (30aine de retours).

Aujourd'hui, les efforts sont misés sur la communication de notre R&D à destination de nos marchés : technologies, formules et nouveaux produits.

Du fait de notre taille et de nos priorités opérationnelles, nous nous sommes adossés à Multivalente pour prendre de la hauteur, confirmer les axes stratégiques et évaluer les investissements pris par nos marchés, face à une concurrence vive. L'écoute marché est un point stratégique pour nous car c'est une façon de rester présent sur nos marchés.

Lionel CONSTANT
Directeur Général
AD MAJORIS

AD majoris

DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES PAR LE RÉSEAU

Développement d'affaires par le réseau – Méthode AYNI - SIM



La **genèse de la méthode AYNI SIM®** repose sur l'expérience et le parcours entrepreneurial de François LAFAY.



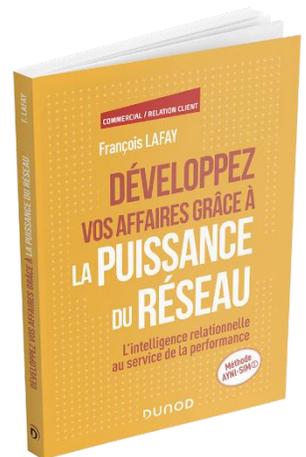
Création d'une première entreprise avec deux associés, introduction en bourse, 2 000 clients (CAC 40 et SBF 120) satisfaits et une équipe commerciale réduite.



De **cette positive première expérience entrepreneuriale**, renouvelée avec succès auprès d'autres structures, François en a tiré une méthode innovante, basée sur le **marketing d'affaires, le travail du réseau, le comportement, appelée AYNI-SIM.**

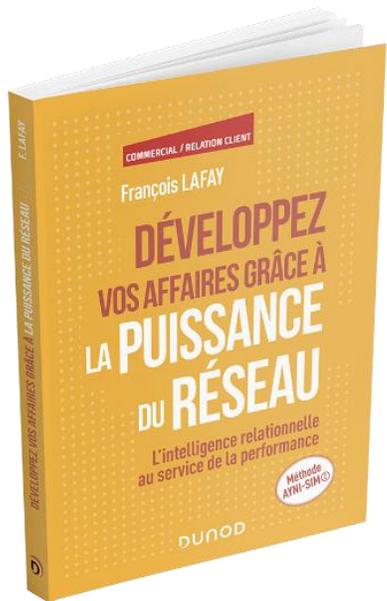


Cette **méthode fait l'objet aujourd'hui d'un livre**, publié par les Éditions DUNOD.

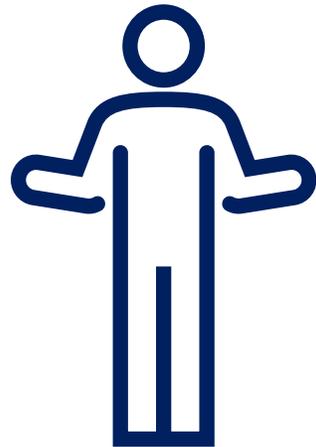


Pour commander : <https://tidd.ly/49MlffR>

Développement d'affaires par le réseau – Méthode AYNi - SIM



Au cœur du réacteur



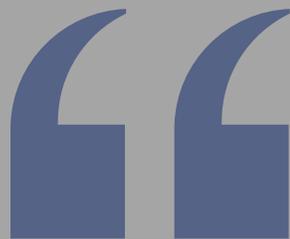
pour



Le client Heureux

Multipliez au **minimum** par **10** le nombre de prospects ultra qualifiés, via chaque décideur de chaque partie prenante, la première étant votre client.

SUCCESS STORY – BUSINESS PAR LE RESEAU



Nicolas DAVY

Directeur Général
IPERLINK



François LAFAY a mené pour le compte de ma société une mission d'audit stratégique orientée "Business Développement" suivi de préconisations.

Après avoir connu une période de très forte croissance du CA (1.4 M€ à 3 M€ en deux ans), IPERLINK a marqué un temps d'arrêt (stabilisation du CA à 3.6 M€) avec une rentabilité qui ne décollait pas (1.6% avant impôts).

Nous avons donc travaillé avec François pour tenter de trouver un chemin de croissance forte et rentable dans le but de franchir une nouvelle étape.

Sans connaître au préalable mon secteur d'activité (téléphonie voix sur IP basés sur de la technologie Centrex), François LAFAY a déployé une méthodologie spécifique et originale qui a débouchée sur des solutions percutantes pourtant assez différentes de nos pratiques habituelles.

Il a défendu ses idées et ses convictions, certes en s'appuyant sur son expérience et ses réussites mais aussi et surtout en montrant une forte capacité à « ressentir » le business et à se projeter.

Après un temps d'adaptation incontournable mais rapide, nous avons retrouvé notre vitalité commerciale, avec plus d'ouvertures sur de nouveaux clients également plus porteurs et plus rentables.

Cela a été un succès dont nous nous sommes félicités, avec à la clé plusieurs avantages concurrentiels déterminants (fond et forme), une posture différente, beaucoup de plaisir et d'efficacité.

Aujourd'hui je viens de revendre ma société qui bouclera un CA de 4.9M€ en 2015 (4,1% de rentabilité avant impôts) et je peux affirmer que la puissance des préconisations apportée par François m'ont aussi permis de beaucoup plus et mieux valoriser nos actifs.

Point Conseil avec Multivalente



FAITES VOTRE DIAGNOSTIC A
L'INTERNATIONAL !



FAITES VOTRE DIAGNOSTIC DE
DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES PAR LE
RESEAU !





Rositsa STAYKOVA

DG - Associée

Stratégie & Développement International

COORDONNÉES



06 03 32 17 21



rs@multivalente.com



<https://www.linkedin.com/in/rositsa-staykova/>



[Prendre rdv dans mon agenda](#)

MULTIVALENTE



www.multivalente.com



+33 (0)4 78 55 11 08



4 rue Claude Chappe
69 370 Saint Didier au Mont d'Or



<https://www.linkedin.com/company/multivalente>