



IME

Consult

Conseils Import/Export

Votre gestion
import-export
externalisée

L'externalisation

Pourquoi ?

Mutualisation des coûts

Un interlocuteur compétent et expérimenté sur les pays concernés

Une solution économique et flexible pour vos démarches à l'international

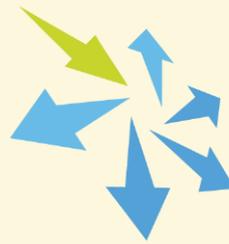
Pas de recrutement

Maitrise budgétaire – missions étudiées et adaptées à vos besoins

Pour qui ?

TPE/PME débutant à l'export

TPE/PME actives à l'international souhaitant se développer sur certains marchés cibles en réduisant les risques



Secteurs d'activité

Industrie

Packaging

Logistique

Services

Agroalimentaire

Cosmétique

Pays d'intervention :

Europe Centrale et de l'Est :

Roumanie, Slovaquie, R. Tchèque, Hongrie, Autriche, Pologne, Bulgarie et R. Moldave

Europe Occidentale : Espagne, Italie, Belgique, UK, Pays Bas, Danemark

Turquie

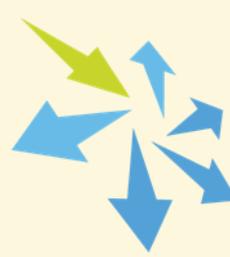
Le Nord de l'Afrique :

Tunisie, Algérie, Maroc

Asie : Chine et Thaïlande

Prestations:

- Suivi partiel ou total de vos activités import-export
- **Traitement opérationnel de vos opérations** logistiques, transport, transitaire, douane, modalités et moyens de règlement
- **Diagnostic export**
- **Etudes de marchés**
- **Sélection des marchés cibles**
- **Prospection et suivi commercial**
- **Etudes d'implantation**
- **Organisation salons à l'étranger**
- **Recherche, sélection et validation** de sous-traitants et fournisseurs



Rémunération:

La rémunération se présente sous forme d'honoraires.

En fonction des services choisis, elle est fractionnée sur la durée de la mission.

Les missions sont contractuelles, les clauses vous garantissent :

- la propriété de la clientèle
- la confidentialité
- la non-concurrence

Financement:

Les honoraires sont éligibles au remboursement par l'assurance prospection COFACE.

Témoignages:

Horn Logistic Services (Dunkerque):

J'ai rencontré la dirigeante d'IME Consult mi 2013, à une réunion du club d'exportateurs WTC APEX à Marseille. J'étais à la recherche d'un partenaire capable de m'épauler pour développer une plateforme logistique dédiée aux marchandises dangereuses, sur les pays du range nord européen ainsi qu'au Royaume-Uni. IME Consult a su bâtir dans un premier temps une base de données de prospects qualifiés pour les différents pays cibles, avant d'entamer une série de contacts directs (téléphone, emails, visites), qui nous a permis d'obtenir de nombreuses lettres d'intérêt et de conforter ainsi le business plan de notre projet.

Fort de cette première collaboration, toujours en cours avec IME Consult, nous avons confié à IME CONSULT une nouvelle mission dans le domaine du négoce international pour une autre de mes sociétés.

Jean-Marc SUZANNE Président HLS (20/10/2014)

ISOVATION (Avignon):

Je présentais mes produits et le savoir-faire de mon entreprise à une réunion de SPRINT, la « cellule » export de la CCI d'Avignon ; et tout compte fait je n'ai rien vendu mais acheté les services de la société IME.

Depuis maintenant plus d'un an nous travaillons ensemble pour l'export, IME à toutes les compétences : connaissances des marchés, des problématiques de douane, du transport, ...etc. ; pour nous accompagner dans n'importe quel pays.

Le volontarisme, l'implication et la compétence de cette entreprise nous ont permis de nous développer sur de nombreux pays à ce jour et la liste ne s'arrêtera pas là. ISOVATION réalise 50% de son CA à l'étranger et nous l'espérons continuera à progresser dans les prochaines années.

Philippe Carles, Président (15/10/2014)

Références :



Adresse: 12 Rue Aristide Briand, 84 510 Caumont Sur Durance, France

Tél: + 33 (0) 6 68 88 38 05 – Email: ana.calota@ime-consult.com

Site Internet: www.ime-consult.com