

June 12th, 2026



MISSION D'IMPLANTATION INTERNATIONALE

Vous souhaitez prospecter un marché étranger en bénéficiant d'une assistance terrain complète : nous vous proposons, en partenariat avec ALTIOS International*, une **mission d'accompagnement personnalisée** pour nouer des relations commerciales avec des partenaires ciblés dans le pays de votre choix.

* Créé en 1991, notre partenaire ALTIOS International est spécialisé dans le conseil et l'accompagnement opérationnel des entreprises exportatrices à l'international. ALTIOS International a développé des accords de partenariats avec les Caisses régionales du Crédit Agricole et LCL.

Avec ses 40 filiales et 750 collaborateurs, ALTIOS International a accompagné depuis 1991 près de 12000 entreprises françaises dans leurs projets de croissance internationale dans 24 pays, afin d'aborder dans des conditions optimales des marchés étrangers et y renforcer leurs activités.



LES PRINCIPES DE BASE

UNE DÉMARCHE DE DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉS EN 3 ÉTAPES

1. ÉTUDE ET VALIDATION DE MARCHÉ (2 À 3 MOIS)

- Étude de faisabilité
- Analyse de la concurrence
- Validation des potentiels
- Évaluation des modes d'implantation envisageables
- Élaboration de la stratégie commerciale et de distribution

2. MISE EN PLACE DES RÉSEAUX COMMERCIAUX (2 À 3 MOIS)

- Recherche des partenaires commerciaux (agents, importateurs, distributeurs)
- Prospection de vos futurs clients potentiels
- Restructuration de réseaux commerciaux
- Accompagnement commercial jusqu'à la mise en place des accords de distribution

3. PRÉSENTATION DES PARTENAIRES (2 À 4 JOURS)

- Organisation de vos rendez-vous
 - Rencontre des partenaires
 - Assistance ALTIOS aux négociations
 - Conseil et choix des partenaires
 - Mise en place des actions commerciales
 - Suivi des ventes et des partenaires commerciaux (à définir avec l'entreprise, budget en sus)
-



AVANTAGES

- Des missions de développement “sur mesure” à partir d’un cahier des charges préalablement défini avec vous et avec un interlocuteur unique pour préparer la mission de A à Z
- La phase d’Etude & de Validation : Si le projet s’avère irréaliste ou si le marché visé ne permet pas d’entrevoir des flux d’affaires suffisants, la mission est invalidée et réorientée vers une autre destination...
- Une méthodologie d’approche des marchés éprouvée : Une approche sécurisante et par étape
- Le gain de temps et le passage direct à la phase de négociation avec les partenaires sélectionnées
- Un budget et des délais maîtrisés et connus à l’avance vous permettant de lisser efficacement votre investissement sur toute la durée du projet

NOS PLUS

Pour bien préparer votre mission, nos experts du commerce international vous apporteront des conseils personnalisés sur :

- les solutions de financement les mieux adaptées pour vos dépenses de mission de prospection et autres frais liés à votre démarche de développement de l'export,
- les solutions de sécurisation des paiements
- les solutions de financement en attendant le paiement des exportations,
- les services bancaires pour l'encaissement des créances export et la couverture des différents risques financiers (impayés, risques de change)

[RECHERCHER UNE FICHE PAYS](#)