

Webinar

Déclencher du business à l'international grâce aux partenariats stratégiques et au référencement auprès des cabinets d'analyse et de conseil influents du secteur numérique

Jeudigital et International #4
Jeudi 10 juin 2021



JEUDIGITAL & INTERNATIONAL

Un jeudi tous les deux mois

Un webinar dédié aux enjeux de développement à l'international à destination des acteurs du numérique !

Par Syntec Numérique et Altios

[26 Novembre 2020 - Stratégie]

Les questions incontournables pour formaliser et sécuriser une stratégie d'internationalisation

[Janvier 2021 - Croissance externe]

Les bonnes pratiques pour identifier, évaluer et sélectionner des cibles d'acquisition à l'international

[Mars 2021 - Ressources Humaines]

Les enjeux RH du développement à l'international

[Juin 2021 - Business]

Déclencher du business à l'international grâce aux partenariats stratégiques et au référencement auprès des cabinets d'analyse et de conseil influents du secteur numérique

[Juillet 2021 - Financement]

Financer les projets d'internationalisation, nerf de la guerre

Webinar - Les bonnes pratiques pour déclencher du business à l'international

Programme

10h00-11h00



Christian Cor
Co-fondateur
& CEO
Saaswedo



Hugues Naudet
Directeur
de projet
Altios



Patrick Claquin
Directeur du
développement
international
DSIA



1. Introduction

2. Les partenariats stratégiques

**3. Le référencement auprès
des cabinets d'analyse et de conseil influents
du secteur du numérique**

4. Questions & réponses

5. Conclusion



We create value
by managing your
**digital workspace
ecosystem**



Christian Cor
CEO

christian.cor@saaswedo.com

Nous sommes **un éditeur de référence** de solutions de Digital Workspace Management

100%

Innovantes

100%

SaaS

100%

Performantes



Plus de **20 ans d'expérience**



35 collaborateurs



Dans plus de **40 pays**



5,8M€ de CA



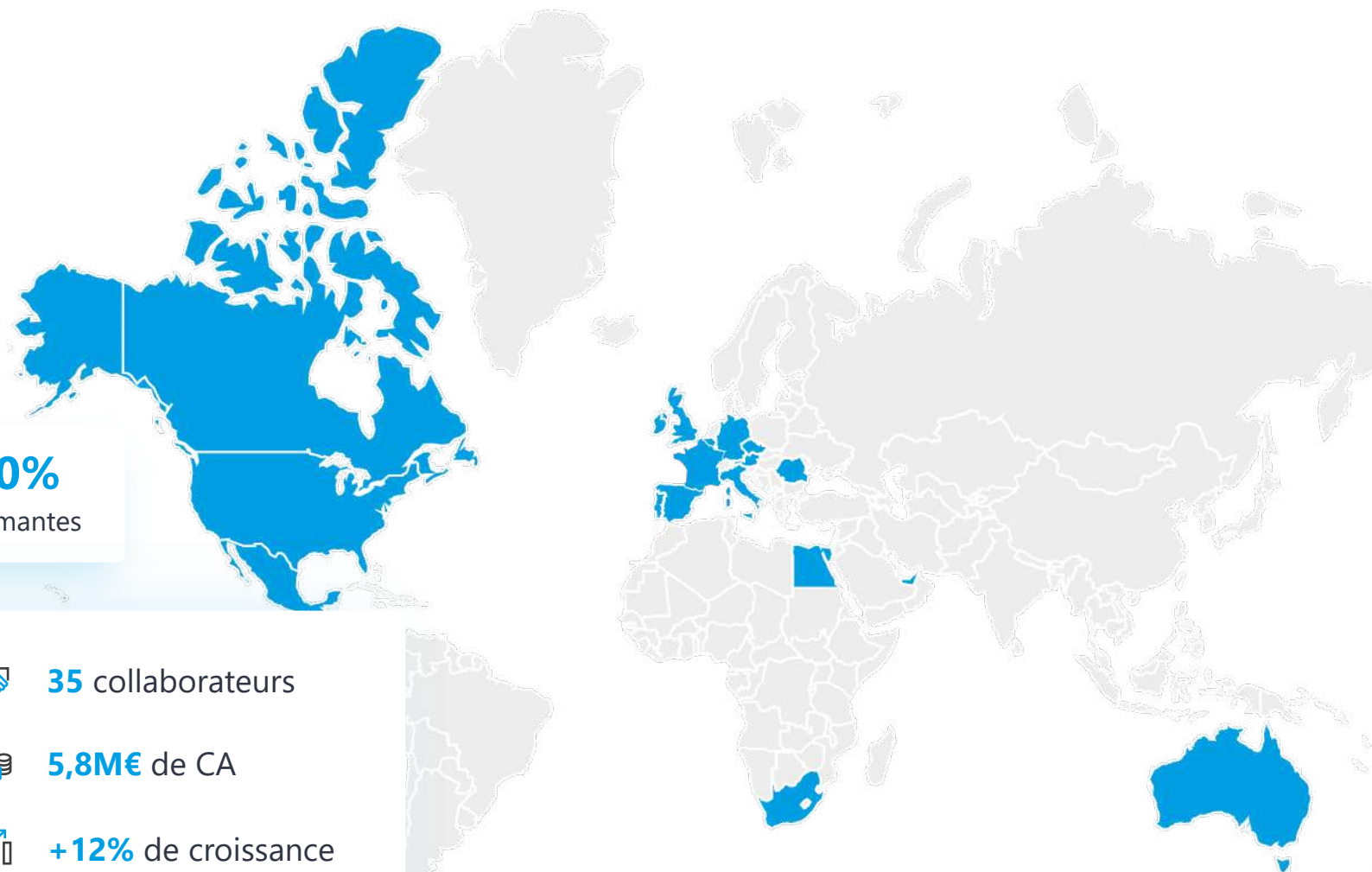
Auprès de **8 000 entreprises**



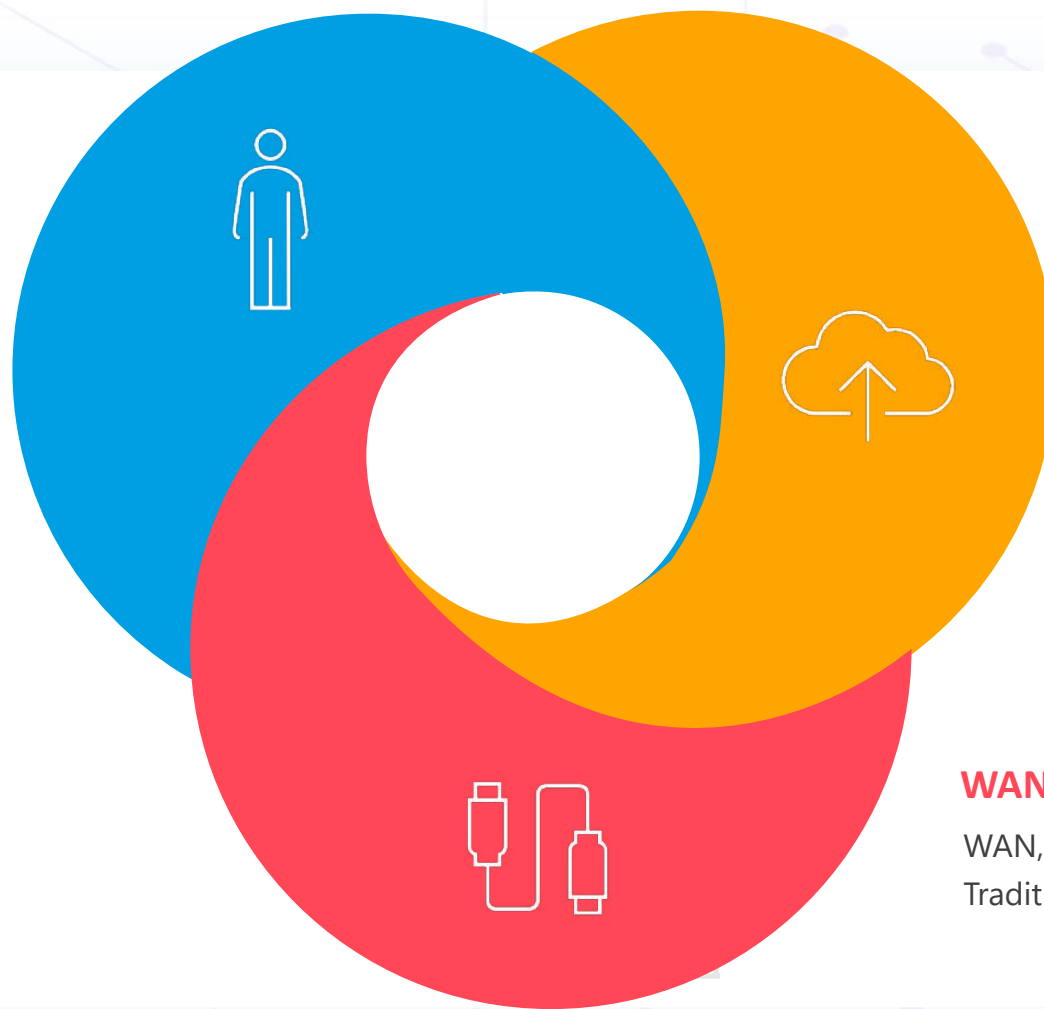
+12% de croissance



Pour plus **3,5 millions de lignes**



Digital Workspace **Definition.**



EMPLOYEE MOBILE ENVIRONNEMENT

Smartphone, carrier subscriptions,
licenses, laptops, security, accessories,
unified communications...

CLOUD

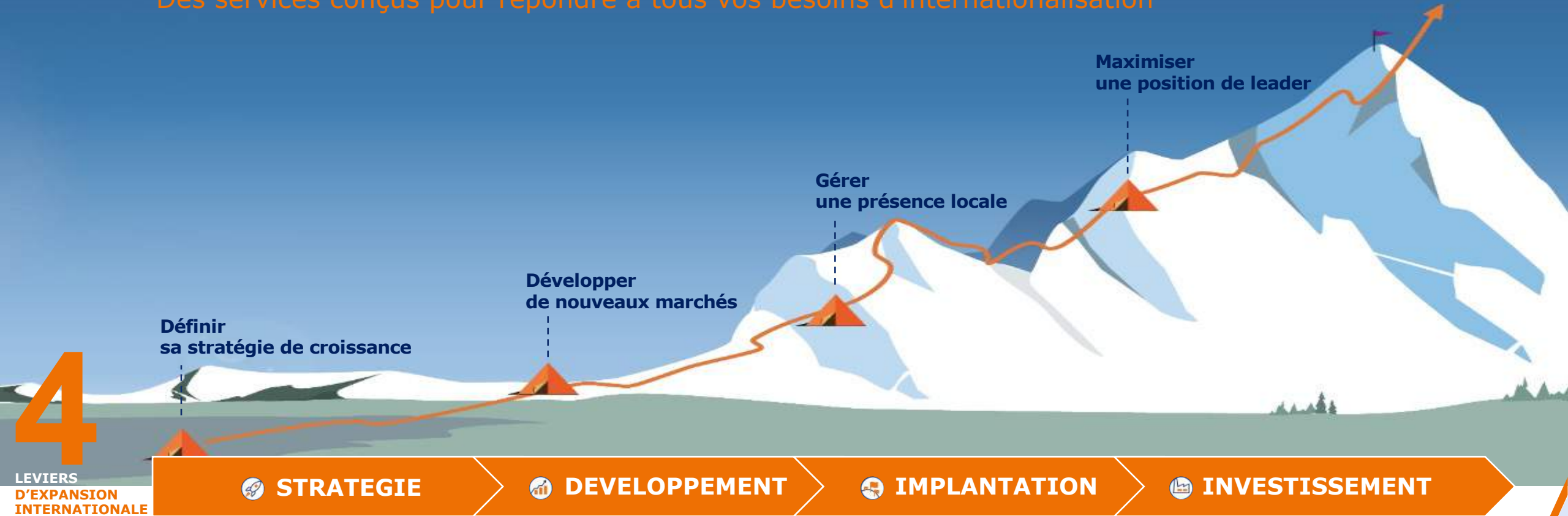
Cloud services, storage, SDWAN
intelligence

WAN

WAN, SDWAN, routers, switches,
Traditional telephony

Les solutions ALTIOS

Des services conçus pour répondre à tous vos besoins d'internationalisation



/ Stratégie internationale

- Diagnostic international 360°
- Priorisation de marchés et feuille de route opérationnelle
- Solution de financement

/ Pilotage international

- Accompagnement de Codir/Comex
- Consolidation et structuration
- Transformation internationale

/ Conquête de marché

- Etude de faisabilité
- Evaluation des modes d'implantation
- Stratégie commerciale et de distribution

/ Développement commercial

- Recherche de partenaires commerciaux
- Alliances stratégiques, JV
- Externalisation commerciale

/ Solutions RH international

- Recrutement (France & Etranger)
- Gestion salariale internationale
- Visa, hébergement et conseil RH

/ Gestion de filiales étrangères

- Conseil à la création
- Domiciliation et représentation locale
- Gestion comptable, sociale, juridique et fiscale de votre implantation
- Plateforme de distribution logistique (Inde)

/ Croissance externe

- Identification de cibles d'acquisition
- Evaluation, conseil, due diligence et assistance aux négociations
- Intégration post-acquisition

/ Implantation industrielle

- Recherche de sites
- Aides locales et financements
- Implantation & appui au démarrage

1. Les partenariats stratégiques



Hugues Naudet

Directeur
de projet
Altios



Patrick Claquin

Directeur du
développement
international
DSIA



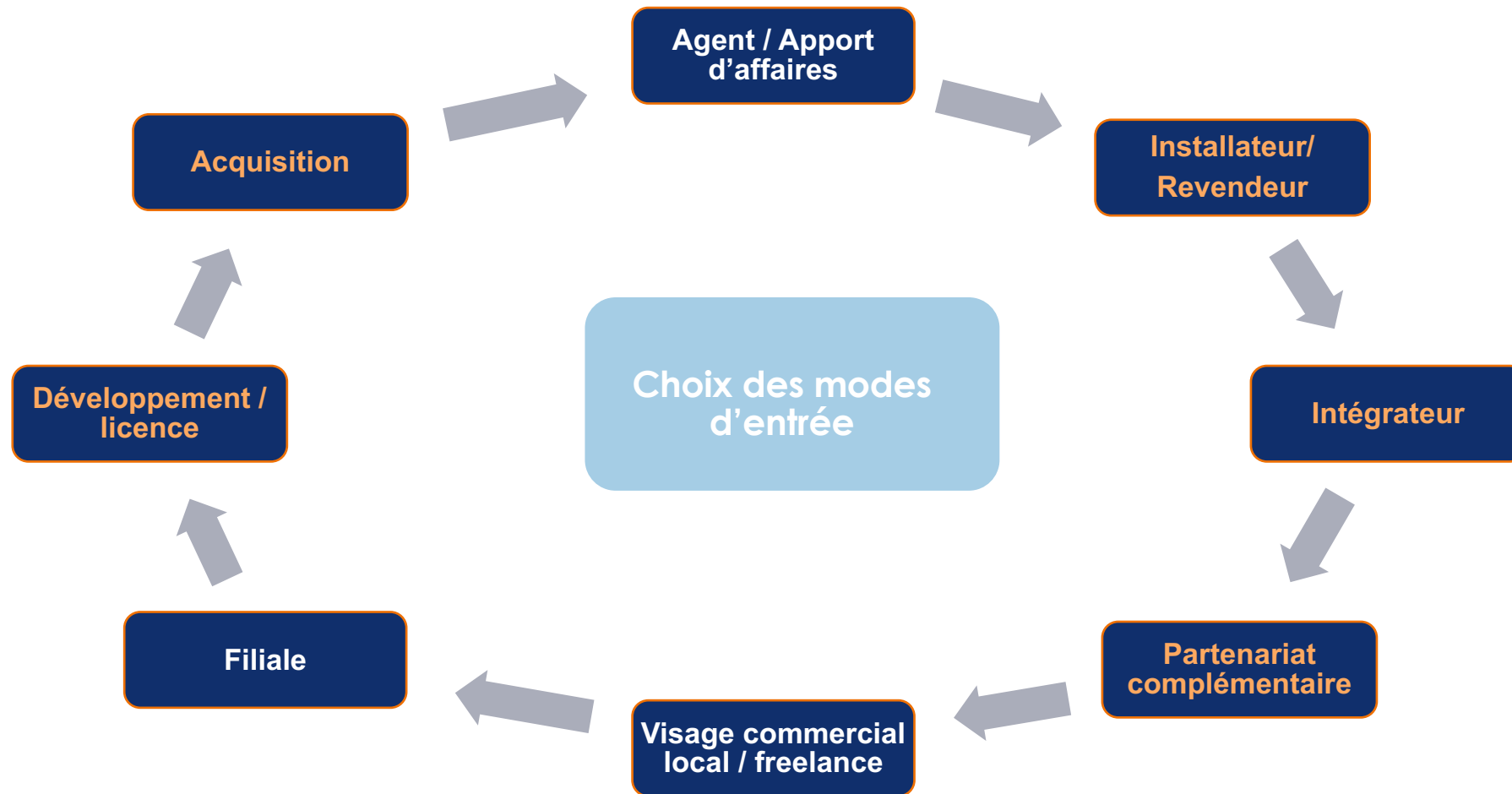
10.06.2021

Les partenariats stratégiques



Partenariats stratégiques & schémas de développement

LE PARTENARIAT EN TANT QUE SCHÉMA DE DÉVELOPPEMENT



Partenariats stratégiques & schémas de développement

DES STRATEGIES A ADAPTER SELON VOTRE VISION / VOS OBJECTIFS / VOS MOYENS / LES MARCHÉS



Pérenniser son projet



STRATEGIE adaptée à chaque entreprise

Cette stratégie permet-elle une pénétration rapide de tel ou tel marché? oui / non ?

Cette stratégie permet-elle une implantation pérenne sur les marchés ciblés ?

La stratégie d'approche est-elle en adéquation avec le positionnement souhaité ?

Cette stratégie répond-elle à mes objectifs court ou moyen terme?



Stratégie indirecte



Victoires rapides

Investissement limité

Stratégie CT/MT

Rôle des partenaires dans l'accélération internationale

COMMENT MON INTERNATIONALISATION PEUT-ELLE ÊTRE RENFORCÉE GRÂCE AUX PARTENARIATS?



Les partenariats stratégiques

OUTILS ET BONNES PRATIQUES

Identification



Qualification

Animation

- Rencontres opportunistes
- Recherches qualifiées
- Bouche à oreille et réseau des clients existants



Outils & Bonnes pratiques

- Salons professionnels, missions B2B, presse spécialisée, réseaux sociaux...
- Communication, réseautage, Fédérations sectorielles,...
- Actions de prospection en interne, externe (société d'accompagnement)

Les partenariats stratégiques

OUTILS ET BONNES PRATIQUES



Les questions pour qualifier son partenaire :

- Portefeuille actuel / Clients cibles & réseau
- Force commerciale
- Stratégie et modèles de développement
- Adaptation de la proposition de valeur
- Développement d'une offre unique / commune



Outils & Bonnes pratiques

- Prendre le temps, multiplier les échanges pour se connaître et bâtir la relation
- Clarifier concrètement les attentes

Les partenariats stratégiques

OUTILS ET BONNES PRATIQUES



Outils & Bonnes pratiques

- RDV communs / évènement commun / mettre en place des rituels
- Investir pour espérer du retour sur investissement

Retour d'expérience / DSIA

TÉMOIGNAGE PATRICK CLAQUIN - INTERNATIONAL DEVELOPMENT DIRECTOR - QUALITY & SUPPORT DIRECTOR

- VOTRE RETOUR D'EXPÉRIENCE PAR RAPPORT À VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL ET LA GESTION DE VOTRE PARTENAIRE LOCAL
- DÉVELOPPER SA COLLABORATION AVEC DES PARTENAIRES - EXEMPLE
- L'INTÉRÊT D'ÊTRE OUVERT DANS SON CIBLAGE DE PARTENAIRES POTENTIELS



Reveal your
international
potential

Hugues NAUDET
Directeur Projet
h.naudet@altios.com
+33 7 62 26 75 98
Paris

Lea ROUX
Chargée d'Affaires
Internationales
l.roux@altios.com
+33 6 67 09 95 19
Paris

 /company/altios-international
 @ALTIOS_Group

 www.altios.com

2. Le référencement auprès des cabinets d'analyse et de conseil influents du secteur du numérique



Christian Cor
Co-fondateur
& CEO
Saaswedo



Hugues Naudet
Directeur
de projet
Altios



Les analystes

Lesquels ?

Pourquoi ?

—

Qui ?

Les leaders : Gartner / Forrester Research / IDC

Identifier les société qui font des études sur son domaine et se concentrer sur ceux là.

Quels bénéfices ?

Visibilité / crédibilité chez les grands comptes
(France et International)

Reconnaissance (relative) des investisseurs et des
banques

Mise en relation avec des acteurs clés



Les analystes

Je suis client :

Comment ça marche ?

—
Identifier le(s) cabinet(s) pertinent / votre secteur

Prévoir un budget autant financier que humain

Bien exploiter les interactions

Choix de variété des spécialistes

Préparation (exposer en amont sa problématique, laisser parler l'analyste le plus possible)

Maitrise du temps

Rebondir (études / nouvelles interactions)

Demander des introductions ciblées



Je ne suis **pas** client :
Comment ça marche ?

Identifier les analystes qui publient sur votre marché

Préparation

Repeat 1x par an minimum





We create value
by managing your
**digital workspace
ecosystem**

32 rue des Jeûneurs 75002 PARIS

06 03 06 76 26

christian.cor@saaswedo.com

www.saaswedo.com

www.dataalert.fr

www.auditelcom.com

Questions & réponses



Embarquez dans le Club international des entreprises du numérique



Le Club Stratexio - Syntec Numérique est le service premium d'approfondissement des bonnes pratiques des acteurs du numérique en matière de développement international !

Il s'agit du Club sur-mesure pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises du numérique à l'international

les premières entreprises impliquées sont : EITA Consulting, Horizon Software, Jalios, Melis, PAD Consulting, Simpliciti, Vaultinum... En cours d'adhésion, d'autres les rejoindront dans les prochaines semaines.



Pour en savoir plus et / ou rejoindre ce Club, contactez Mike Fedida :

mfedida@syntec-numerique.fr

JEUDIGITAL & INTERNATIONAL

Un jeudi tous les deux mois

Un webinar dédié aux enjeux de développement à l'international à destination des acteurs du numérique !

Par Syntec Numérique et Altios

[26 Novembre 2020 - Stratégie]

Les questions incontournables pour formaliser et sécuriser une stratégie d'internationalisation

[Janvier 2021 - Croissance externe]

Les bonnes pratiques pour identifier, évaluer et sélectionner des cibles d'acquisition à l'international

[Mars 2021 - Ressources Humaines]

Les enjeux RH du développement à l'international

[Juin 2021 - Business]

Déclencher du business à l'international grâce aux partenariats stratégiques et au référencement auprès des cabinets d'analyse et de conseil influents du secteur numérique

[Juillet 2021 - Financement]

Financer les projets d'internationalisation, nerf de la guerre

Webinar

Déclencher du business à l'international grâce aux partenariats stratégiques et au référencement auprès des cabinets d'analyse et de conseil influents du secteur numérique

Jeudigital et International #4
10 juin 2021

**MERCI POUR VOTRE
PARTICIPATION !**