

## Présentation UBIFRANCE

---



UBIFRANCE

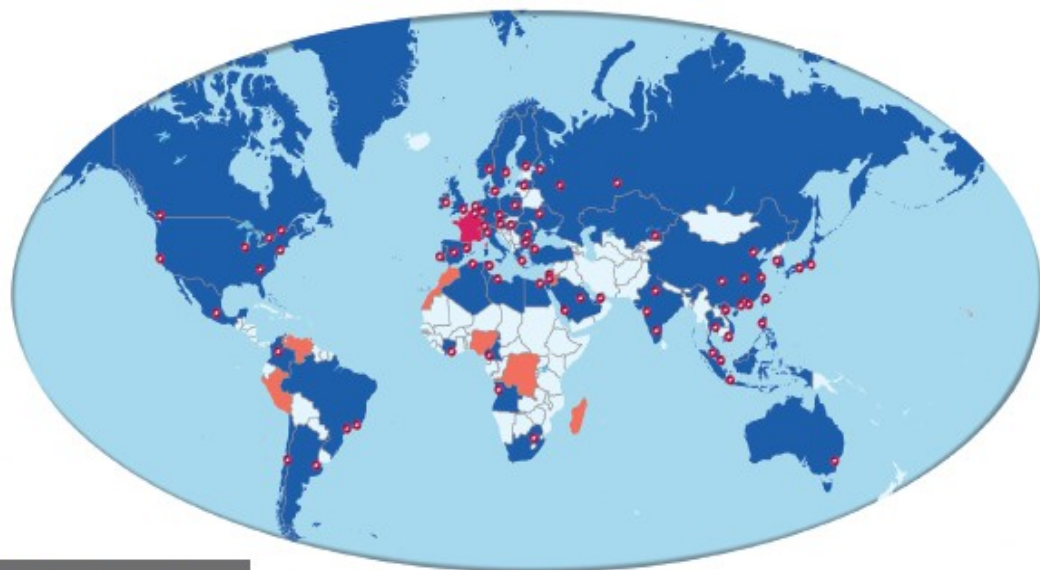
# L'EQUIPE UBIFRANCE

est présente pour vous sur tous les terrains - à l'étranger

## UNE PRESENCE SUR TOUS LES CONTINENTS

Bien préparé, vous êtes accompagné jusque sur le terrain, grâce au réseau des Missions économiques-UBIFRANCE.

Leur mission : faciliter, structurer l'approche des marchés et détecter ensemble les possibilités d'implantation.



**1400 femmes et hommes en France et dans le monde**

**76 Missions économiques**

**7 Partenaires agréés**

**63 pays couverts**





# NOS SPÉCIALISTES COUVRENT TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

## UNE EXPERTISE SECTORIELLE EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

Les experts d'UBIFRANCE, spécialistes d'un secteur d'activité, coordonnent, orientent et appuient votre démarche export et vous accompagnent tout au long de votre projet.



**MODE  
HABITAT  
SANTÉ**



**INFRASTRUCTURES  
TRANSPORTS  
INDUSTRIES**



**NOUVELLES  
TECHNOLOGIES  
INNOVATION  
SERVICES**



**AGROTECH**



**ACCES  
MARCHÉS**



**ÉVÉNEMENTS  
SPÉCIAUX**

## ET UNE EXPERTISE MÉTIER





UBIFRANCE

# UNE OFFRE DÉCLINÉE EN SIX GAMMES DISTINCTES

## INFO & CONSEIL

Ciblez vos marchés export

- Marchés et secteurs
- Projets et appels d'offres
- Droit et réglementation

## COMMUNICATION

Gagnez en visibilité auprès des professionnels à l'étranger

- Relations presse - Relations publiques
- Publicité professionnelle
- Promotion commerciale

## CONTACTS

Identifiez et rencontrez vos futurs clients et partenaires

- Prospection de marché
- Salons et rencontres B to B
- Partenariat Technologique

## V.I.E

Renforcez vos ressources humaines à l'international

## PARTENAIRES

Disposez de prestations complémentaires dans votre démarche

- **COFACE** assurance prospection
- **FORMATEX** Formations à l'international
- **INPI** pré-diagnostic propriété industrielle
- **OSEO** Prêt pour l'export

## PACKAGE SÉQUENCE PERSONNALISÉE

Définissez avec UBIFRANCE votre plan d'action sur mesure

# Un accompagnement individuel dans la durée pour générer vos courants d'affaire

## Phase 1 :

Validation du potentiel auprès des opérateurs locaux

### Test sur l'offre :

- Définition du profil des partenaires / importateurs susceptibles d'être intéressés par votre offre
- Identification des partenaires / importateurs correspondant au profil
- Présentation de votre offre aux contacts sélectionnés et mesure de leur réaction
- Transmission du rapport détaillé : bilan et conseils

Point après la phase 1 pour valider la poursuite de l'action avec la phase 2

## Phase 2 :

Rencontre avec des partenaires potentiels

### Mission de prospection :

- Sélection des contacts à prioriser suite à la phase 1
- Organisation de votre programme de rendez-vous
- Accompagnement sur les rendez-vous clés par l'expert sectoriel local
- Débriefing avec l'expert sectoriel local

Recommandations à l'issue des 2 phases

## Phase 3 :

Développement des courants d'affaires

### Suivi de contacts :

- Sélection des prospects à suivre
- Approche des contacts en langue locale par le bureau UBIFRANCE
- Qualification et évaluation du niveau d'intérêt pour un partenariat
- Transmission des fiches qualifiées et recommandation des actions à réaliser

Contact :

**Thierry BOQUIEN**

Ile de France Paris

01 40 73 34 97

[thierry.boquien@ubifrance.fr](mailto:thierry.boquien@ubifrance.fr)