

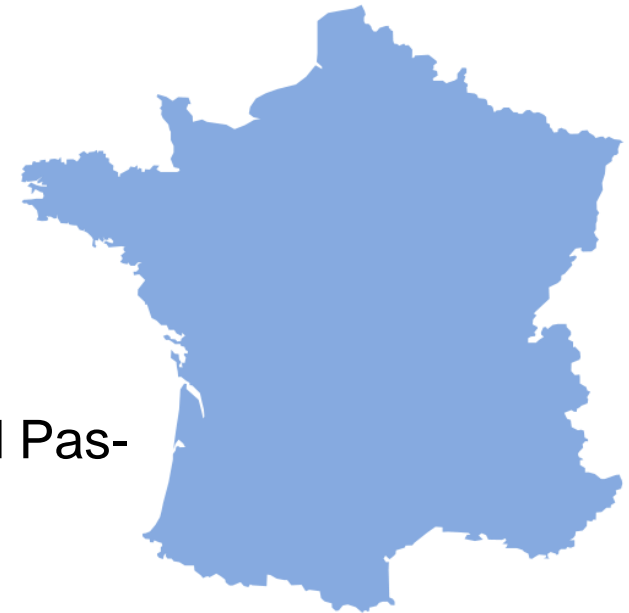
# Développeur de PME PMI

## Présentation aux sous-traitants industriels



Marketing-PME accompagne les PME/PMI dans leur développement par une offre de solutions innovantes, opérationnelles et génératrices de valeur

- Une équipe de spécialistes experts
  - Ingénieurs
  - Consultants Marketing et Communication
  - Finance
  - Management et Organisation
- Présence nationale :
  - Ile-de-France, Région Rhône-Alpes, Nord Pas-de-Calais Picardie, Pays de Loire Centre Aquitaine, Midi-Pyrénées
- Spécialiste des PME depuis 2007



Rendre accessible à des PME des méthodes qui ont fait le succès de grandes entreprises

## 3 valeurs

Sérieux et rigueur  
Disponibilité & accessibilité  
Enthousiasme & implication

- 4 atouts :
  - Une forte culture PME
    - → Pragmatiques et à l'écoute des problématiques propres à une PME
  - Une méthodologie opérationnelle
    - → Nous mettons en œuvre nos préconisations en tenant compte de vos moyens, ressources et organisation, pour plus de rentabilité
  - Un accompagnement effectif et opérationnel
    - → Nous travaillons en coproduction avec vous
  - Des résultats mesurables pour l'entreprise



Elaborer et mettre en œuvre des solutions innovantes génératrices de valeur pour votre entreprise

- Accéder à de nouveaux marchés
- Valider faisabilité économique d'une innovation
- Renouveler ou adapter votre offre
- Optimiser votre performance commerciale
- Elaborer une stratégie globale et une vision nouvelle
- Fidéliser vos clients



# Développer une PME par les marchés et les produits

Rechercher de nouvelles applications, accéder à de nouveaux marchés

- Identifier de nouveaux marchés
- Identifier des besoins et attentes des cibles
- Définir des conditions d'accès aux cibles potentielles
- Analyser des facteurs clés de succès
- Créer des facteurs différenciateurs

Une intervention complète permettant aux PME de prendre pied sur de nouveaux marchés



## Favoriser l'innovation produit, service ou concept

- Caractéristiques du produit : technique, design, fonctionnalités (implications techniques, économiques, réglementaires, environnementales...)
  - Ecouter les acteurs du marché
  - Quantifier le marché
  - Qualifier les attentes
  - Définir les formes d'innovation possibles
- Recherche de partenaires
- Marketing et commercialisation

Une intervention complète permettant aux PME d'assurer le succès de leurs innovations

## Conquérir ou fidéliser les clients

- Une étude préalable et une définition de votre stratégie commerciale
- Une méthodologie commerciale :
  - Ciblage
  - Processus de vente construit à partir du bénéfice client
  - Des outils de présentation, de démonstration et de suivi
- Une mesure continue de l'efficacité de votre organisation commerciale

Une intervention complète permettant aux PME de maîtriser et optimiser leur développement commercial

# Déterminer et accompagner la stratégie générale

Renforcer durablement votre position sur un marché, vous différencier

- ➔ Entreprise ayant une problématique de positionnement
- Comment trouver de nouvelles formes d'innovations qui permettent :
  - D'inventer nouveaux espaces de croissance durables
  - De transformer l'offre, voire le modèle existant
  - De générer nouveaux avantages concurrentiels
  - D'optimiser les ressources internes
- Comment inscrire ces innovations dans une trajectoire cohérente et favoriser l'appropriation des équipes
- Comment concrétiser les projets d'innovation au plus vite, à moindre coût et avec maximum pertinence

Une intervention « en amont » permettant aux PME de déterminer et mettre en place leur stratégie générale



- Agroalimentaire
- Bien être
- Bio-Tech
- Chimie
- Electronique
- Informatique
- Logistique
- Machines spéciales
- Mécanique de précision
- Médical
- Métallurgie
- Plasturgie
- Télécoms
- Tourisme



- [Eurodia industrie](#), Rungis (94) et Pertuis (84)
  - Membrane d'échange d'ions. Domaine de la chimie industrielle. Fabrication et vente d'appareils d'électrodialyse ...
  - Valider la faisabilité économique d'un nouveau concept : la valorisation des LRU
- [Lorey SAS](#), Pont Sainte-Marie (10)
  - Mécanique de précision. Sous traitant industriel
  - Diversification, développement
- Stop New, Troyes (10)
  - Outillage de précision
  - Sous traitant industriel. Diversification, développement
- [TEM Technologies](#), La Chapelle Saint-Luc (10)
  - Traitement de surface. Sous traitant industriel
  - Diversification, développement
- [GETELEC](#), Buc (78)
  - Etude et fabrication de joints d'étanchéité C.E.M
  - Adaptation offre et diversification marchés



- [Régulateurs Georjin](#), Chatillon (92)
  - Producteur en France, Instrumentation industrielle (régulateurs) et interfaces de sécurité
  - Adapter et enrichir l'offre sur gamme de produits innovants
- [Fours et Réfractaires](#), Nanterre (92)
  - Etude et fabrication de produits réfractaires pour la fonderie de fonte d'acier et d'aluminium...
  - Diversification marchés et optimisation performance commerciale)
- [TSP Diffusion](#), Asnières (92)
  - Distributeur de bases de données scientifiques et techniques
  - Adaptation de l'offre
- [Beckhoff Automation](#), Villebon sur Yvette (91)
  - Fabrication de composants et de solutions d'automatisation des machines et des systèmes
  - Diversification marchés et optimisation commerciale
- [Chaumont Voyages](#), Gennevilliers (92)
  - Voyageur
  - Fidélisation des clients et optimisation commerciale

Consulter la liste  
de nos [clients](#)



Marketing-PME accompagne les PME/PMI dans leur développement par une offre de solutions innovantes et opérationnelles

- Serge-Henri Saint-Michel
  - sh.sm@marketing-pme.fr
  - 06 84 99 85 06
  - viadeo



The screenshot shows the Marketing PME website interface. At the top, there is a navigation bar with 'ACCUEIL', 'CONTACT, TARIFS ET DEMANDE DE DEVIS', and a search bar. The main content area features a large article titled 'Marketing PME soutient efficacement les PME' with a blue arrow graphic pointing upwards. To the right, there is a 'Focus !' section with three sub-articles: 'Sous-traitants industriels, bâtissez une stratégie efficace !', 'Marketing en ligne et optimisation de business', and '30 mn de conseil au téléphone avec un expert !'. At the bottom, there is a 'Nos prestations' section with five categories: 'Diagnostic stratégique et marketing des PME', 'Accompagnement opérationnel des PME', 'Planning stratégique Free Lance', 'Formations au marketing', and 'Nos articles Marketing publiés dans la presse'.

[www.marketing-pme.fr](http://www.marketing-pme.fr)



The screenshot shows an article titled 'Sous-traitants industriels, bâtissez une stratégie efficace !' dated 15 JUN 2011. The article features a blue circular icon with white gears. The text discusses the importance of building a strategy for industrial subcontractors and provides a link to download the article.

**Sous-traitants industriels, bâtissez une stratégie efficace !**

15 JUN 2011 PAS ENCORE COMMENTÉ

Tout comme les grandes entreprises, les PME PMI ont un large intérêt à bâtir une stratégie qui leur soit propre... à condition d'adapter les modes de diagnostic, les préconisations et l'accompagnement dans la mise en place de solutions spécifiques à ces entreprises.

Mais, concrètement, comment votre PME PMI sous-traitante d'un client industriel peut-elle bâtir une stratégie efficace, volontariste pour satisfaire à ses objectifs, souvent spécifiques, comme la réduction de la dépendance à l'égard des donneurs d'ordre, le développement à l'export, la transmission patrimoniale de l'entreprise... ?

[Article à télécharger sur Marketing PME](#)