

PARTENAIRE EUROPE

CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL



Spécialisé dans l'accompagnement
des dirigeants d'entreprises



De la Stratégie à l'Action

LE MOT DU PRÉSIDENT



“ **Partenaire Europe** est depuis ses débuts aux côtés des dirigeants désireux d'accélérer leur développement en Europe.

Suite à notre première implantation en Europe Centrale en 1999, plus de 1 000 décideurs nous ont fait confiance pour les accompagner, de leur réflexion stratégique jusqu'à la mise en place opérationnelle.

Conscients que l'internationalisation représente pour nos clients un enjeu majeur et que l'humain est essentiel dans nos métiers, nous avons rassemblé un large panel de compétences et d'expériences au sein de nos équipes.

Nous mobilisons toutes les expertises nécessaires pour vous accompagner à chaque étape de votre développement : approche et évaluation d'un nouveau marché, implantation sur celui-ci, et par la suite croissance et performance de vos filiales européennes.

Pour Partenaire Europe, chaque projet est différent, par conséquent nos solutions sont adaptées à chacun de nos clients.

Pour toutes ces raisons, nous sommes devenus en 15 ans un cabinet de conseil leader en Europe.

Quel que soit le marché et votre secteur d'activité, nous vous accompagnons avec comme seul objectif : **votre succès.** ”

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE KAZAKHSTAN
ALLEMAGNE UKRAINE
AUTRICHE HONGRIE POLOGNE
ROUMANIE BALKANS
RUSSIE SLOVAQUIE BULGARIE
PAYS BALTES MOLDAVIE BIÉLORUSSIE
TURQUIE

Patrick EDERY,

Président Directeur Général



En Quelques Chiffres

Plus de **15** années
d'expériences

40% de nos clients sont des PME

+ de 1 000 dirigeants accompagnés

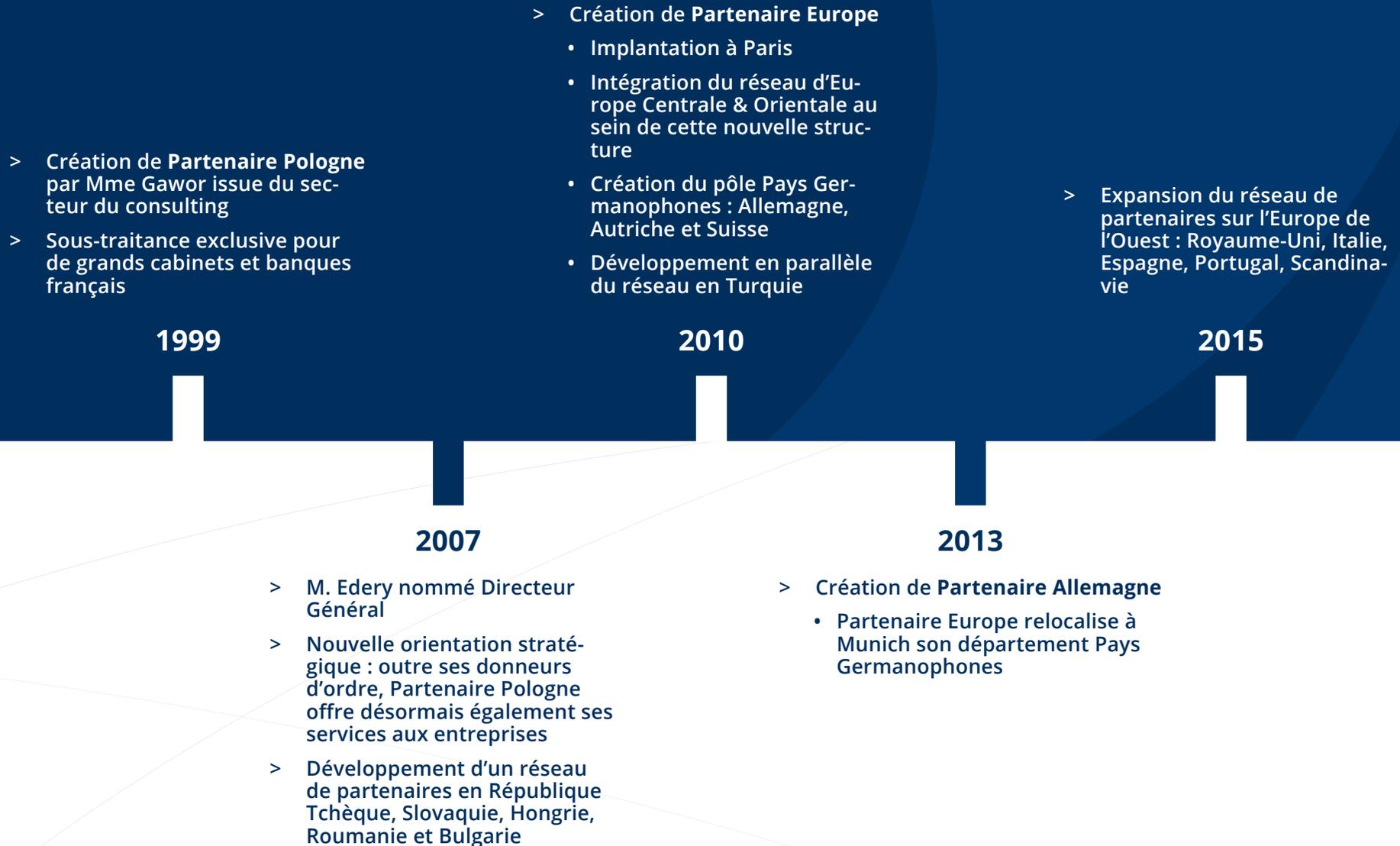
70% de notre C.A. est réalisé
avec des ETI et Grandes Entreprises

29 pays cibles

27 consultants
bilingues francophones



Historique du Groupe





Nos Forces

Compétences

.....

- > Le Spécialiste de l'Europe
- > Des diplômés de Grandes Ecoles
- > Une équipe aux profils variés : Ingénieur, Commercial, Juriste, Consultant en M&A, Acheteur du BTP et de l'industrie...

Qualité

.....

- > Travail sur-mesure selon les besoins et contraintes de nos clients
- > Méthodes empruntées à la Fusion / Acquisition
- > Des livrables de haute qualité

Expérience

.....

- > Des professionnels Sénior avec plus de 15 ans d'expérience
- > 27 collaborateurs implantés dans 7 pays et couvrant 14 marchés
- > Un réseau d'experts qualifiés et certifiés couvrant 29 pays

Reconnaissance

.....

- > Plus de 1 000 clients nous ont fait confiance
- > Cabinet leader en Europe Centrale & Orientale
- > Partenaires institutionnels :
 - Pramex (groupe BPCE)
 - Ministère de l'Économie du Québec
 - Fédération des Industries Mécaniques
 - CCI



Une Equipe Dédiée



Patrick EDERY

Président Directeur Général
edery@partenaire-europe.com

Ecole Supérieure des Affaires
Faculté de Droit de l'Université de Lille



Martyna GAWOR

Directrice Administrative et Financière
m.gawor@partenaire-europe.com

CESI - Ecole d'ingénieur
Université de Cracovie - Economie bancaire



Grégoire ANGUERA

Directeur d'Exploitation
anguera@partenaire-europe.com

Arts et Métiers ParisTech
ESCP Europe - European Business



Walid AJIMI

Associate - Fusions & Acquisitions
w.ajimi@partenaire-europe.com

Université d'Augsburg - Corporate Finance
Université de Rennes - Finance d'entreprise



Justin BERGER

Project Manager - Strategy & Performance
j.berger@partenaire-europe.com

ESSEC Business School



Katarzyna CZORA

General Coordinator
k.czora@partenaire-europe.com

ENA - Ecole Nationale d'Administration
IEP Strasbourg

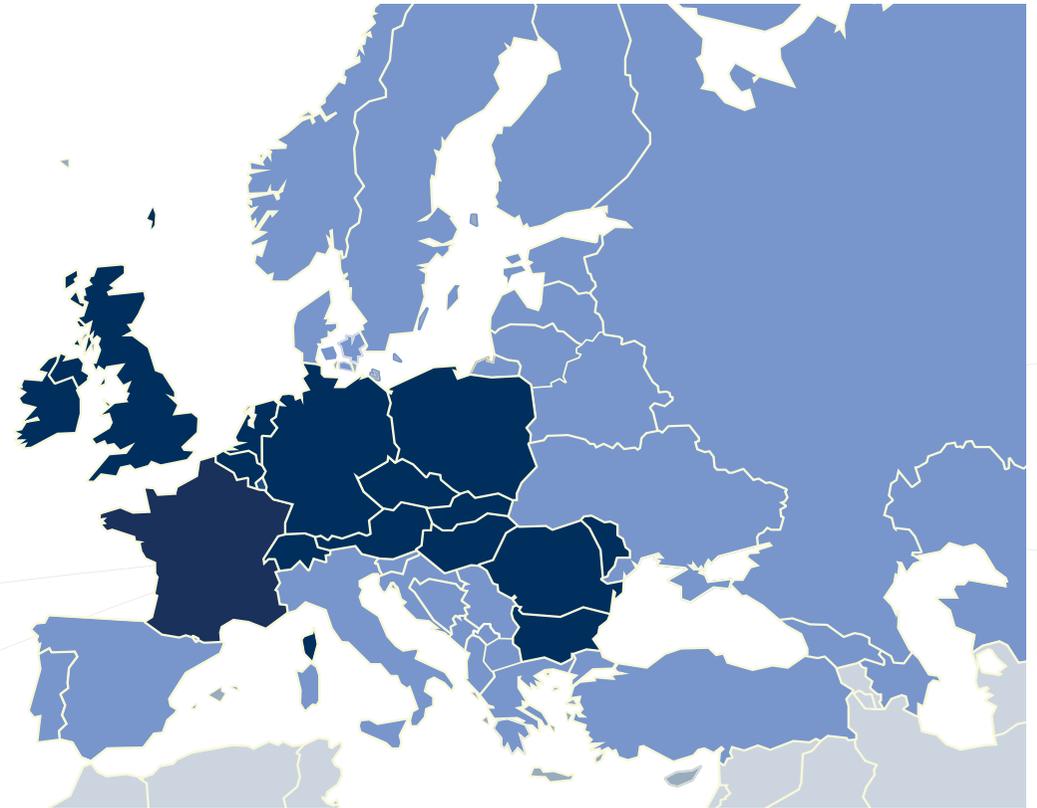


Nos Marchés

Pays couverts en direct par le Groupe		Superficie (en km ²)	Population (en mln d'hab.)	Capitale & sa population (en mln d'hab.)	Monnaie
Allemagne	 	357 026	82,8	Berlin - 3,5	Euro (EUR)
France	 	675 000	67	Paris - 2,2	Euro (EUR)
Royaume-Uni	 	246 690	65,8	Londres - 8,7	Livre sterling (GBP)
Pologne	 	312 685	38	Varsovie - 1,7	Zloty (PLN)
Roumanie	 	238 391	19,6	Bucarest - 2,0	Leu roumain (RON)
Pays-Bas	 	41 530	17,1	Amsterdam - 0,8	Euro (EUR)
Belgique	 	30 528	11,4	Bruxelles - 1,2	Euro (EUR)
Tchéquie	 	78 867	10,6	Prague - 1,3	Couronne tchèque (CZK)
Hongrie	 	93 029	9,8	Budapest - 1,8	Forint (HUF)
Autriche		83 871	8,8	Vienne - 1,9	Euro (EUR)
Suisse		41 285	8,6	Berne - 0,1	Franc suisse (CHF)
Bulgarie	 	110 993	7,1	Sofia - 1,3	Lev (BGN)
Slovaquie	 	49 034	5,4	Bratislava - 0,4	Euro (EUR)
Irlande		70 273	4,7	Dublin - 0,5	Euro (EUR)
Moldavie		33 843	4,1	Chisinau - 0,5	Leu moldave (MDL)
Luxembourg	 	2586	0,6	Luxembourg - 0,1	Euro (EUR)

 Pays membre de l'U.E.

 Pays membre de l'O.T.A.N.



Partenaire Europe 
Experts locaux certifiés 



Notre Expertise

STRATÉGIE

ACTION

PÉNÉTRER
DES
NOUVEAUX
MARCHÉS

*Sélectionner ou valider le(s) marché(s)
et déterminer le mode d'entrée*

SCORING PAYS

ÉTUDE DE
MARCHÉ

STRATÉGIE
D'ENTRÉE

Mettre en oeuvre les décisions stratégiques

IMPLANTATION

CROISSANCE
EXTERNE

AMÉLIORER
LA
PERFORMANCE
DE
VOS FILIALES

*Etablir un diagnostic, déterminer les axes
d'amélioration et les leviers disponibles*

MANAGEMENT
& ORGANISATION

PERFORMANCE
& RENTABILITÉ

STRATÉGIE
COMMERCIALE
& MARKETING

PARTENARIAT
& ALLIANCE

CHASSE
DE TÊTE



Notre Expertise : Stratégie

SCORING PAYS

- Analyser selon des critères pertinents une sélection de plusieurs marchés dans différents pays
- Comparer, qualifier puis sélectionner les marchés potentiellement les plus prometteurs

ETUDE DE MARCHÉ

- Analyser un marché, son environnement concurrentiel, réglementaire ou encore évaluer la demande
- Valider une décision stratégique prise en interne : évaluer l'adéquation avec la réalité des marchés existants
- Comprendre les spécificités d'un pays afin d'apporter les adaptations nécessaires au projet de développement

STRATÉGIE D'ENTRÉE

- Définir les scénarii possibles d'entrée sur le marché
- Analyser puis qualifier les scénarii au vu des spécificités du marché et des forces de l'entreprise
- Sélectionner la stratégie la plus pertinente afin de créer un courant d'affaires durable

PÉNÉTRER DES NOUVEAUX MARCHÉS



Notre Expertise : Stratégie

MANAGEMENT & ORGANISATION

- Définir ou redéfinir la meilleure organisation (structure, profils, rôles, process...) au service de la stratégie du Groupe
- Sélectionner le modèle de gouvernance le plus performant entre le siège et les filiales en Europe

PERFORMANCE & RENTABILITÉ

- Optimiser la structure de coûts de la filiale à travers une revue systématique des charges et des achats
- Définir les leviers de réduction des coûts et les évaluer
- Préparer un plan de réduction des coûts ambitieux et réaliste afin d'optimiser la rentabilité de la filiale

STRATÉGIE COMMERCIALE & MARKETING

- Evaluer la pertinence de la stratégie commerciale et marketing sur le marché
- Redéfinir cette stratégie afin de dynamiser les ventes et la croissance du chiffre d'affaires
- Préparer une feuille de route pour la mise en oeuvre des décisions

AMÉLIORER LA PERFORMANCE DE VOS FILIALES



Notre Expertise : Action

IMPLANTATION

- Etude d'implantation et choix du scénario optimal
- Recherche de sites
- Recherche de financements

CROISSANCE EXTERNE

- Screening : identification et qualification de cibles
- Conseils sur les principaux points à aborder en détail afin de préparer au mieux l'opération d'acquisition
- Accompagnement dans les opérations de bilan, de la recommandation pré-acquisition jusqu'à l'aboutissement positif de la transaction

PARTENARIAT & ALLIANCE

- Qualification de partenaires (distributeurs, agents, clients directs, partenaires, licenciés, franchisés, sous-traitants, fournisseurs)
- Accompagnement dans les négociations
- Mise en place des alliances stratégiques pour le développement des activités en Europe
- Suivi et contrôle des accords

CHASSE DE TÊTE

- Approche directe (Executive search)
- Recherche de profils singuliers (dirigeants, cadres, managers) en toute confidentialité

MISE EN OEUVRE DES DÉCISIONS STRATÉGIQUES



Références





Témoignages

“ **Partenaire Europe** a parfaitement intégré notre mode opératoire, inhérent aux contraintes du licensing. Leur screening exhaustif et approche méthodique de partenaires potentiels, nous a permis de cibler et rencontrer de futurs partenaires. ”



M. Thélu,
Directeur Adjoint,
Société Lagardère
Active Enterprises

“ La connaissance du marché et la démarche sur-mesure menée par **Partenaire Europe** nous ont fait gagner beaucoup de temps dans notre recherche de partenaires [...]. Grâce à **Partenaire Europe**, nous avons l'occasion de développer un partenariat durable avec de grandes enseignes de distribution. ”



M. Baril,
Directeur Export,
Domaine Fernand Engel

“ Nos attentes étaient précises, et **Partenaire Europe** a su nous aider à évaluer le marché ainsi qu'à trouver et sélectionner des partenaires intéressés pour nos produits. ”



M. Gauthier,
Directeur Général,
Groupe Panpharma

“ **Partenaire Europe** a contribué à la mise en place de notre Business Case dans le cadre d'un projet d'implantation industriel. Leurs études et leur accompagnement sur le terrain nous ont permis, au sein des pays cibles, de sélectionner les zones d'implantations les plus pertinentes, visiter des sites industriels et comprendre l'environnement économique, industriel et institutionnel local. ”



M. Bourgeois,
Directeur Général,
Société Latelec

“ Nous avons eu recours à deux reprises aux services de **Partenaire Europe** [...]. Leur contribution nous a permis dans un premier temps d'initier des affaires, et dans un second temps de favoriser significativement nos ventes. ”



M. Van Den Neste,
Directeur Export,
Société Cornic

“ Pour notre projet de croissance externe, nous avons sollicité **Partenaire Europe** afin de réaliser un premier screening des cibles potentielles. Leur parfaite compréhension de notre besoin nous a motivé à leur renouveler notre confiance. Nous avons ainsi mandaté **Partenaire Europe** pour la prise de contact avec les sociétés short-listées. Cela nous a permis de rencontrer des sociétés prêtes à céder leur capital et démarrer les négociations. ”



M. Porter,
Président,
Société Staci



Revue de presse

Les Echos

“ Certains de nos clients implantés ou sous-traitants en Pologne s'en inquiètent [la hausse du zloty, NDLR] et sollicitent nos conseils. Notre expérience de terrain nous a permis de constater que jusqu'à 3,8 zlotys pour 1 euro, les entreprises polonaises restent compétitives. ”

“ Depuis deux ans [2012], le rythme s'est encore accéléré, constate le PDG du cabinet **Partenaire Europe**, qui accompagne les PME françaises développant des activités [en Europe centrale et orientale]. ”

Le Monde

THE TIMES POLSKA

Nasza gazeta przygotowujemy we współpracy z

“ **Partenaire Europe** est devenu un acteur incontournable du développement industriel et commercial en Europe centrale et orientale. ”

“ **Partenaire Europe** (...) est un cabinet de conseil leader. Depuis 2011, la société s'est concentrée sur des prestations à haute valeur ajoutée à destination des dirigeants. ”

Entreprendre

l'Express

“ **Partenaire Europe** rencontrera les entreprises centricaises œuvrant dans les domaines de l'environnement et de la récupération et valorisation des matières résiduelles. ”

Retrouvez l'intégralité de la revue de presse sur notre site internet :
www.partenaire-europe.com/actualites/presse





Nous Contacter

Partenaire Europe
75 bld Haussmann
75008 Paris

Tél. : +33 (0)1 83 62 99 74
Fax : +33 (0)1 83 62 99 73

www.partenaire-europe.com