
APPORT EXPORT

Informations générales

SIRET

41926766100033

Responsable(s)

Pascal STEFANI, Consultant indépendant

Adresse

37 chemin du Golf

76200

Dieppe

France

Tél

0232900878

Fax

0232900878

<http://www.apport-export.com>

p.stefani@apportexport.com

Présentation

Activité détaillée

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

- Assistance au développement international
- Action commerciale export
- Recherche concurrentielle
- Recherche de partenaire commercial
- Étude de marché export opérationnelle
- Développement international de produits innovants

Pascal Stéfani - Parcours

Suite à un parcours International atypique, passant des plateformes Offshore du middle East et du Far East, à une expérience de technico commercial chez Hewlett Packard Médical à Lyon, et à plusieurs années passées à développer avec succès la distribution de matériel Médical et Informatique Hewlett Packard dans l'arc Caribéen, Pascal Stefani a souhaité mettre ses compétences au service des PME et PMI, pour le développement de leurs marchés à l'international.

Son goût prononcé pour les innovations et les nouvelles technologies l'emmène naturellement à participer au développement d'entreprises innovantes. Il agit comme un catalyseur et accélère le développement commercial de ses clients.

Fondateur et principal acteur du cabinet Apport Export, il participe à la réussite de plusieurs entreprises et souhaite apporter son expertise de développeur.

Inscrit dans une démarche de réseau, il est aussi membre de l'OSCI - le syndicat national des Sociétés d'Accompagnement à l'International et conseil auprès des clusters régionaux Dieppe Méca Energie et Normandie Packaging. Il est aussi un membre fondateur de DEEP consult - Cluster de consultants de la région normande - un réseau pour l'émersion de vos projets...: www.deepconsult.fr

SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT À L'INNOVATION

Contact Innovation

M Pascal STEFANI, Ingénieur export

06 86 16 00 69

p.stefani@apportexport.com

Formulation du projet

Choix stratégique :

- du couple « Produit à privilégier/ marché »,
- de direction géographique / matrice pondérée critères macro et de marché,
- de partenaires commerciaux,
- de programme d'aide financière.

Construction de l'offre export :

-
- Plaquette commerciale export - choix marketing par marché - Impression petites séries
 - Cahier des charges de site marchand BtoB ou BtoC, paiement sécurisé multi-devises
 - Recherche, évaluation et assistance au choix des partenaires...

Ingénierie commerciale et marketing

Validation économique et financière :

- Segmentation des marchés, « cost analysis » /concurrence
- Enquêtes d'acceptabilité de produits innovants,
- Étude de positionnement de produits nouveaux,
- Décomposition du coût et du prix d'un produit / service,
- Retour sur investissement,
- Estimation de rentabilité.
- Potentiel commercial

Ingénierie technique

Validation technique :

- Identification des verrous technologiques,
- Cahier des charges produit ou process,
- Normes
- Analyse des risques projet,
- Expertise technique sur certains domaines.

Références clients

[Consultez nos références](#)

**SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT À L'INTELLIGENCE
ECONOMIQUE**

Contact Intelligence Economique

M Pascal STEFANI, Consultant

06 86 16 00 69

pascal.stefani@apport-export.com

- Consultant spécialisé dans le développement des entreprises à l'export
- Articulera votre développement international en intégrant des bonnes pratiques en terme d'Intelligence Economique (veille, protection de vos informations...)