



MaxInterTrade

“Penser globalement, agir localement”

- VOTRE GUICHET UNIQUE
- EXÉCUTE VOTRE STRATÉGIE A L'EXPORT
- POUSSE VOS MOYENS AU-DELÀ DE VOS LIMITES ACTUELLES
- MINIMISE ET PARTAGE LE RISQUE
- VOTRE PARTENAIRE QUE VOUS PAYEZ PARCE QUE VOUS GAGNEZ

Nos services, basés sur une approche inter-culturelle des affaires et sur un réseau d'experts locaux, sont très personnalisés et réalisés en toute confidentialité.

MAXINTERTRADE

SOCIÉTÉ DE COMMERCE INTERNATIONAL

- Vous accompagne dans la commercialisation de vos produits et services et dans le développement de vos affaires à l'international.
- Facilite vos échanges avec les bons contacts, les bons partenaires.
- Vous supporte à optimiser vos efforts de croissance à l'international avec un minimum de risque.

NOS SERVICES

NOTRE ÉQUIPE PEUT VOUS AIDER À :

- Trouver des clients pour vos produits et services sur de nouveaux marchés géographiques.
- Trouver de nouveaux fournisseurs à l'étranger .
- Développer votre stratégie marketing à l'international sur un marché donné.
- Mettre en place votre stratégie à l'exportation

NOTRE ÉQUIPE PEUT AUSSI TRAVAILLER EN TOTALE SYNERGIE AVEC VOTRE ENTREPRISE ET :

- Prendre en charge l'ensemble du processus d'exportation pour vous (outsourcing)
- Agir comme agent commercial

SELON VOS BESOINS, NOUS VOUS PROPOSONS LES SERVICES-CONSEILS SUIVANTS:

- Diagnostic à l'export
- Étude de marché et recherche de débouchés
- Stratégie et plan d'actions marketing à l'international
- Recherche de partenaires à l'étranger : alliances de distribution et de commercialisation, alliances stratégiques
- Promotion de vos produits & services et représentation commerciale
- Organisation de missions commerciales de prospection
- Préparation de votre participation à une foire commerciale
- Montage de dossiers de demande de financement pour vos activités à l'exportation : programmes gouvernementaux d'aide financière, ...

NOS MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES



Nous nous appuyons sur un réseau efficace de partenaires et contacts, experts et hommes d'affaires situés entre autres au Maroc, Belgique, Arabie Saoudite.

SECTEURS

Tout en travaillant avec des entreprises de secteurs diversifiés (biens de consommation et produits industriels), notre expertise se développe particulièrement dans les secteurs suivants :

- TIC
- Environnement/développement durable
- Santé
- Agro-alimentaire
- Produits industriels ne nécessitant pas de maintenance



NOS CLIENTS

- Des Petites et Moyennes Entreprises principalement
- Sans expérience à l'international et qui ont besoin d'accompagnement
- Avec expérience et qui veulent diversifier leurs marchés tout en limitant le développement de leur structure interne ainsi que le risque

NOS COMPÉTENCES

Dans un souci permanent de qualité, MaxInterTrade réunit une équipe d'experts ayant une vaste connaissance de nombreux marchés et de leurs pratiques commerciales, avec une approche interculturelle.

Ses associés-fondateurs :

- *Patricia Chapelier*, diplômée des Hautes Études Commerciales (HEC Liège - Belgique), spécialiste en marketing international - quelque 20 années d'expérience dans le commerce et marketing international, les approvisionnements. Secteurs d'activité: informatique, construction, textile, tourisme, import/export. Marchés couverts : Canada, Belgique, Allemagne, France, Hollande, Maroc, Liban, Israël, pays du Golfe, Japon, Malaisie, Chine, Hong Kong, Taiwan, Corée, Brésil, Chili, Colombie, Amérique Centrale.
- Elle a été directrice commerciale de la *Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc* et a collaboré étroitement avec la *Chambre de Commerce Belge et Luxembourgeoise du Canada*.
- *Salahdine Ourzik*, MBA, planification stratégique (Université de Liège - Belgique), ingénierie commerciale (HEC Liège) – plus de 25 années d'expérience en tant que cadre, business analyste, chargé de projet ou conseiller en management dans différents domaines: marketing industriel, approvisionnements et achats, design et développement organisationnel, planification stratégique, analyse de SI et gestion du changement - dans divers secteurs d'activité (industriel, minier, services,...) - dans des projets locaux ou internationaux (Canada, Belgique, Allemagne, Russie, Maroc, Algérie, Égypte, Liban, Arabie Saoudite, autres pays du Golfe, Colombie) - transformation d'affaires, notamment pour des compagnies de Telecom, du génie civil et de commerce international.

Fondateur et président (2008-2010) de la *Ligue des Cadres et Hommes d'Affaires Marocains en Arabie Saoudite*.

PARMI NOS RÉALISATIONS:

ARABIE SAOUDITE

- Marché des télécommunications : divers projets de consulting pour Saudi Telecom Co. pour améliorer sa compétitivité locale et renforcer sa présence au niveau mondial.
- Étude de marché pour l'importation de meubles et d'articles de type paramédical pour équiper les hôpitaux
- Contrat d'outsourcing du processus d'importation d'articles de cosmétiques, d'accessoires, de bougies décoratives pour une chaîne de distribution de 30 magasins d'articles de luxe

BELGIQUE/CANADA

- Mission de maillage multisectorielle à Laval « Cap sur l'Europe » - volet belge (Laval Technopole)
- Mission commerciale canadienne « Destination Belgique » - Biotechnologie-TIC (FFA)
- Colloques (Belgique/Canada) : Biopharma – Euro – TI (CCBLC)

MAROC

- Étude de marché de la franchise au Maroc
- Étude de marché pour l'exportation d'équipement de génie civil rénové d'Espagne vers le Maroc
- Étude du marché marocain pour du matériel de fabrication textile espagnol
- Identification et qualification de sources européennes d'approvisionnement des matières premières pour la fabrication de chaussures en cuir haut de gamme destinées à l'exportation
- Étude de marché de la production d'huile d'argane au Maroc et de ses débouchés au Québec, en Belgique et en Arabie Saoudite
- Étude de marché du secteur immobilier au Maroc pour un groupe d'investisseurs saoudiens (secteur touristique)

MAGHREB/CANADA

- Étude d'opportunité d'exportation de produits artisanaux (vannerie) du Maroc au Québec
- Étude d'opportunité d'exportation de légumineuses du Canada vers le Maghreb
- Étude stratégique d'approvisionnement en sucre pour une entreprise algérienne

ARABIE SAOUDITE/MAGHREB/CANADA

- Étude d'opportunité d'exportation d'une franchise « fast food » saoudienne vers le Maghreb
- Étude de faisabilité de l'implantation d'une usine de transformation d'aluminium et de fabrication de meubles de cuisines et de fenêtres au Maroc pour un client saoudien.
- Étude d'opportunité d'exportation de dattes saoudiennes vers le Canada et le Maroc

CHINE/USA: Importation de Chine de produits chimiques pour vente aux États-Unis

INTERNATIONAL

- Représentation commerciale de filtres et sécheurs d'air dans les systèmes pneumatiques industriels (Québec) e Europe, Asie, Afrique et Moyen-Orient
- Études de marché dans les secteurs de l'informatique, des logiciels, du logement et du meuble: Amérique du Nord, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Italie, Japon, Malaisie, Singapour, Vénézuéla