



## European Speaking AND International Services

---



---

La solution « international » pour les PME via internet

Le 20/04/2008



**Une manière pragmatique et nouvelle d'exporter et d'importer**

---

ESANDIS **trouve des partenaires aux** PMI françaises

Esandis offre aux entreprises, si elles le désirent, **tous les outils** pour approfondir la relation de manière autonome.

ESANDIS permet aux entreprises sans compétences linguistiques de **communiquer en français** avec leurs nouveaux interlocuteurs étrangers

ESANDIS, une solution accessible à la PME en terme **de prix**

---

L'OUTIL ACCESSIBLE A LA PME ET LA PMI

Le 20/04/2008

1. Le fondateur
  2. POURQUOI ESANDIS
  3. NAISSANCE D'UNE ENTREPRISE
  4. LES INNOVATIONS
  5. TOUS LES PRODUITS
- Annexe 1 : Analyse approfondie
- Annexe 2 : Les entreprises cibles
- Annexe 3 : Quelques informations clefs
- Annexe 4 : Les infos en plus

## Le fondateur d'Esandis

### ▶ Angelo Sciandra 43 ans

- Il est le fondateur de l'entreprise . Sa formation et son expérience dans les domaines de l'automatisme + Ecole de commerce à Lyon avec une spécialisation à l'international l'a naturellement orienté dans un premier temps vers l'export. Son expérience à l'import est née quant à lui d'un concours de circonstance, le besoin de compétitivité de ses clients export.
- Il a été Responsable export, **consultant export** auprès de PME françaises et américaines aux usa sur Buffalo NY, a été associé à la création d'une entreprise d'import et export et distributeur des véhicules utilitaires de la marque italienne Piaggio au Burkina Faso
- Il est également polyglotte.

▶ La linguistique une évidence

Toutes les études le montrent, la problématique majeure à l'international est la langue. Le fondateur, polyglotte s'est aperçu rapidement que celles-ci étaient très importantes pour faire des affaires en Europe. Il s'est également aperçu que les entreprises, même si elles peuvent s'identifier sur internet, beaucoup ne font pas le premier pas, par manque d'assurance au niveau linguistique.

▶ INTERNET UN OUTIL DE LIAISON et de mise en relation pour les achats en Europe

Internet est un outil de liaison entre les sociétés en Europe. Mais pour être en liaison, il faut qu'elles se connaissent et donc les faire se rencontrer sur la toile. Esandis est la solution qui leur permet de se rencontrer.

La mise en relation unique sans services annexes n'est pas suffisante, il faut donc initier et créer le contact pour permettre à l'entreprise de le poursuivre seule, via les outils uniques développés par Esandis.

▶ Le conseil classique ou les institutionnels: les solutions aujourd'hui disponibles à la PME et la TPE

Esandis a imaginé une solution à la fois très compétitive, simple et pragmatique. Une solution autre que le conseil classique (prestations élevées), ou les institutionnels (cci, banque, ect...)

**ESANDIS met donc en relation des entreprises françaises et européennes par une plateforme de mise en relation et assure ensuite le suivi de cette relation avec tous les outils qu'elle offre à son client sur internet.**



ISOJET exerce son expertise depuis environ 30 ans dans les deux domaines que sont :- la conception et la fabrication d' équipements d'application et de dosage de résine à un ou plusieurs composants,

- ▶ 1- **ESANDIS trouve les entreprises en Europe pour ses clients français**
- ▶ 2- Les sociétés françaises reçoivent leurs réponses **en français.**
- ▶ 3- Ensuite elles continuent à approfondir leurs relations dans leur langue respective par notre intermédiaire et ilitrad.

Je souhaiterais revenir à la question des machines à mélanger et à doser de la firme IsoJet, que vous nous avez présentées en décembre dernier. J'ai exposé votre offre lors de l'assemblée de notre société et j'ai le plaisir et l'honneur de vous informer que



**Isojet est expertem od 30 lat w następujących dziedzinach : projektowanie i produkcja urządzeń do...**

**Chciałbym wrócić do sprawy urządzeń mieszająco dozujących firmy IsoJet, którą to prezentował Pan w Grudniu ub.roku. Propozycję Państwa przedstawiłem na zarządzie spółki i mam przyjemność ...**



## NOTRE OFFRE

### ▶ **LA MISE EN RELATION**



La plateforme de mise en relation depuis 2001

### ▶ **L'OUTIL LINGUISTIQUE**



ILITRAD Il est **innovant** au niveau mondial

### ▶ **LES SYSTEMES EXPERT**



Ils sont **innovants au niveau mondiale**

Déterminez votre incoterm (fob, cif...) et déterminez votre mode de règlement

Les entreprises ont besoin d'une solution simple et très compétitive



Esandis offre une solution qui permet aux PME d'effectuer une opération seul

**ESANDIS trouve à ses clients le contact**



**Par la plateforme de mise en relation.** Esandis trouve des partenaires en Europe aux entreprises françaises.

**Esandis devient leur « assistant international »**



Par le nouvel **ILITRAD**

**Par les outils du commerce international**



ESANDIS C'EST LE « DO IT YOURSELF » DU COMMERCE INTERNATIONAL

**«la solution » à l'international accessible à la PME**

### ▶ Facteur décision

L'un des constats que l'on peut également faire, est que le responsable export de PME et PMI est livré à lui-même, et que les conséquences des décisions qu'il aura à prendre peuvent mettre en danger son entreprise. Il lui manque souvent le recul pour prendre des décisions. La solution : **accompagner le**

### ▶ **chef d'entreprise lors de ses prises de décision.**

### Facteur trésorerie

Certaines PME, malgré toute la potentialité de leurs produits et de leurs marchés, se satisfont du marché national car pour le chef d'entreprise exporter est synonyme d'embauches supplémentaires. Le

### ▶ résultat est qu'elles délaissent l'international pour se concentrer sur leur seul marché national. Esandis crée une solution accessible **en terme de prix pour la PME.**

### Facteur linguistique

Il est facile de comprendre à quel point il peut être compliqué à une personne uniquement francophone de communiquer avec des sociétés étrangères sans que cela ne devienne rapidement le parcours du combattant. Ceci est d'autant plus vrai si l'entreprise étrangère se trouve être une entreprise de petite taille. Il faut alors permettre **la communication entre les interlocuteurs de langue différente.**

## Le profil de nos clients

- ▶ Les responsables commerciaux et achats des entreprises PME et TPE.
- ▶ Les entreprises dont la taille critique ne leur permet pas de s'entourer de compétences externes (consultants) ou internes (responsable export ou import) à l'international. Notre philosophie c'est de leur offrir les compétences d'un « expert »: l'outil Esandis, et ce à moindre coût.
- ▶ Les entreprises qui ont des besoins ponctuels sur un pays ou, en recherche de partenaires sur des pays en Europe pour lesquels, elles n'ont pas les compétences en interne
- ▶ Les entreprises dont le responsable international est le chef d'entreprise, homme à tout faire.

▶ **NOTRE PHILOSOPHIE : SIMPLICITE, PRAGMATISME**

▶ **NOS ATOUTS**

- Les innovations:
  - les systèmes experts (incoterm, mode de règlement),
  - ilitrad
- Les prix accessibles à la PME, et TPE.
- La méthodologie et la plateforme de mise en relation pour la consultation de partenaires, fournisseurs et agents, clients et distributeurs

▶ [www.esandis.com](http://www.esandis.com)

European Speaking AND International Services  
Export Services AND Import Services



▶ **Autres documents:**

Témoignages clients:

1-**Export** « ... Aujourd'hui, si l'on fait un bilan en terme de résultats, nous pouvons dire que la société Esandis a su nous présenter des sociétés avec lesquelles nous avons initié des collaborations, à la fois en Pologne et en République Tchèque... »

2-**Import** « ...Grâce à ESANDIS, j'ai pu dans un premier temps trouver l'entreprise italienne que je recherchais, et ensuite tout en communiquant en français, recevoir rapidement toutes les informations dont j'avais besoin... »

3-**Traduction** : « ...La solution d'ESANDIS nous a permis de traduire le contrat de distribution de notre futur partenaire en français, puis préparer une contre proposition, pour ensuite la reformuler en anglais. Une série d'échanges plus tard et notre futur partenaire a pu ainsi recevoir un contrat avec notre contre-proposition traduite et négociée dans sa langue... »