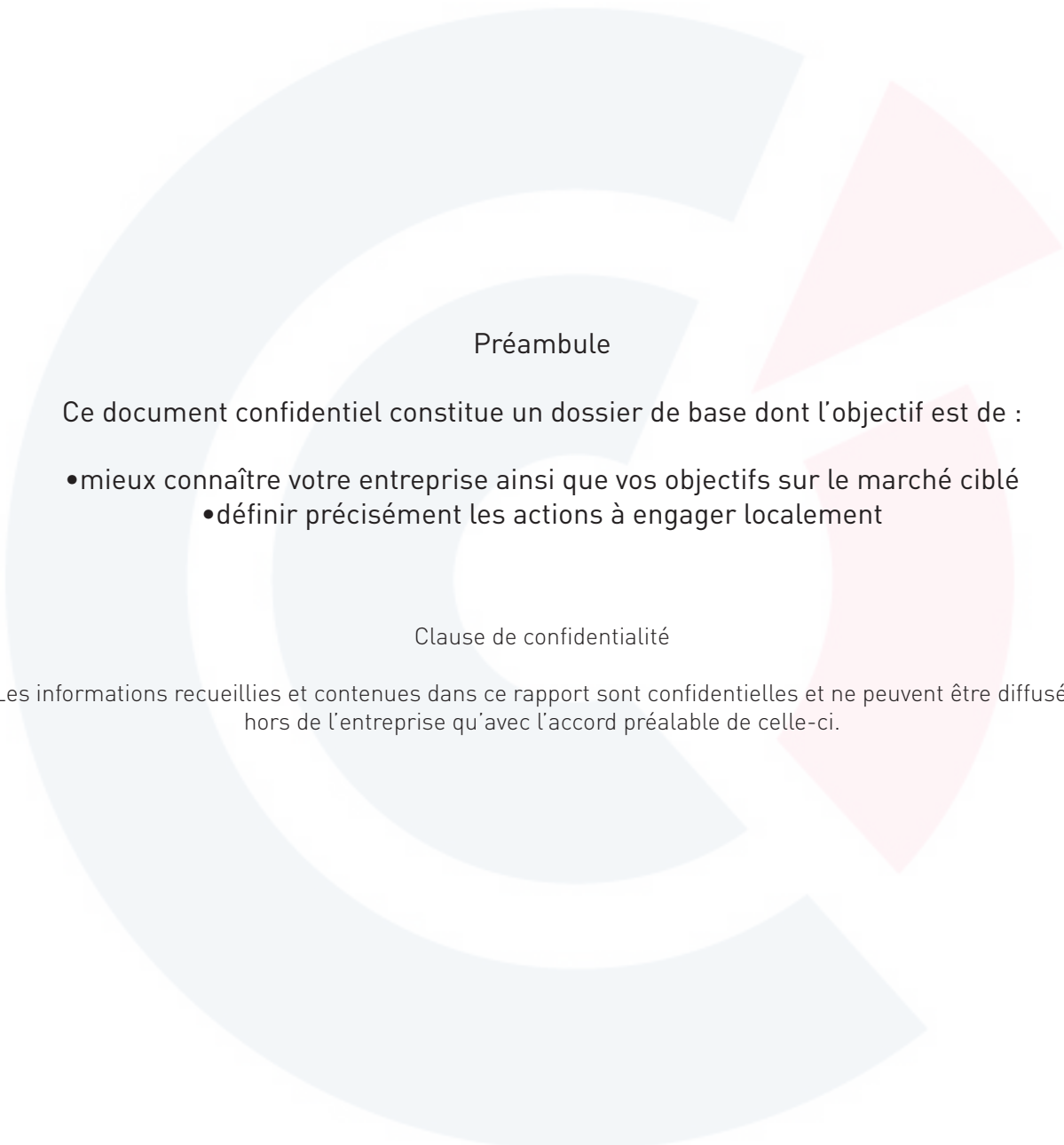


CAHIER DES CHARGES



Préambule

Ce document confidentiel constitue un dossier de base dont l'objectif est de :

- mieux connaître votre entreprise ainsi que vos objectifs sur le marché ciblé
- définir précisément les actions à engager localement

Clause de confidentialité

Les informations recueillies et contenues dans ce rapport sont confidentielles et ne peuvent être diffusées hors de l'entreprise qu'avec l'accord préalable de celle-ci.

1 - IDENTITE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale :	Forme juridique :
Capital social :	Effectif : dont export :
N° SIRET :	Code APE :
Appartenance à un groupe ou holding : <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non Si oui, lequel :	Effectif global du groupe :
Adresse du siège :	
Etablissement(s) secondaire(s) :	
Téléphone :	
Site Internet :	Email :
Nom du dirigeant :	
Nom de l'interlocuteur pour la mission : Fonction : E-mail :	Tél. direct : Tél. portable :
Certification(s), label(s)... :	

2 - DONNEES FINANCIERES EN (K€) K-EUROS (cf. liasses fiscales)

Exercices (date de clôture)	Objectif en : 2019	2018	2017
Chiffre d'affaire Total (FL)			
Dont chiffre d'affaires export (FK)			
Résultats nets après impôts (HN)			
Capitaux propres (DL)			
Valeur ajoutée en % [1]			

3 – ACTIVITE FRANCE

Activité principale produits / services :

Activité secondaire produits / services :

Vous êtes fabricant prestataire de services Intervention free lance Autres

a) Moyens et outils de production (pour les fabricants) :

Moyens de production : En location En propre

Outils de production matériel	<input type="checkbox"/> Récent	<input type="checkbox"/> Moyen	<input type="checkbox"/> Vétuste
Capacité de production - Moyens matériels	<input type="checkbox"/> à plein	<input type="checkbox"/> moyen	<input type="checkbox"/> sous charge
- Moyens humains	<input type="checkbox"/> à plein	<input type="checkbox"/> moyen	<input type="checkbox"/> sous charge
Utilisez-vous des sous-traitants ?	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> En France <input type="checkbox"/> A l'étranger Dans quel(s) pays ?		<input type="checkbox"/> non
Travaillez-vous en tant que sous-traitant ?	<input type="checkbox"/> oui		<input type="checkbox"/> non
Si oui, sur quel(s) type(s) de produit(s) ?			

b) Savoir-faire, politique d'innovation :

Votre entreprise possède-t-elle un service intégré de R&D ou un bureau d'études ?	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
A-t-elle des partenariats de R&D ?	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
Possède-t-elle des brevets, a-t-elle des savoir-faire innovants spécifiques ?	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
Si oui, précisez lesquels :		
A-t-elle des accords de transfert de technologies (licences) ?	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
Les produits sont-ils soumis à des normes et/ou réglementations spécifiques ?	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
Si oui, lesquelles :		
Commentaires :		

c) Organisation commerciale :

Effectif commercial total :	France :
L'entreprise a-t-elle des marques déposées dans son patrimoine ? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non Si oui, lesquelles ?	
Clients de l'entreprise / Nombre / Répartition :	
Références clients en France :	
Principaux concurrents en France :	
Positionnement marketing de vos produits et services :	
Points forts de vos produits et services (avantages concurrentiels) :	Points faibles de vos produits et services :
Canaux de commercialisation utilisés : France et Europe : International : Autres :	
Moyens de prospection et de promotion (brochures commerciales/Cds/ site web...) :	
Exposez-vous sur des salons ? : <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non Si oui, lesquels ?	
Nota :	
Comment organisez-vous vos expéditions ?	
Disposez-vous d'une plate-forme logistique ? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non Si, oui, où :	
COMMENTAIRES : Marché spécifique : Cycle de vente long :	

4 – ACTIVITE EXPORT

Activité export / produits et services :

Combien avez-vous d'employés dédiés à l'export ? _____

	Personne 1	Personne 2	Personne 3	Personne 4
Fonction				
Langues parlées				
Maîtrise des techniques du commerce international				
Répartition des activités commerciales/administratives				

Moyens de prospection et de promotion (supports de communication, site web à l'international, autre...)

En quelle(s) langue(s) :

Votre entreprise a-t-elle déjà eu une expérience de vente de marchandises / services à l'étranger ?

oui non

Si oui, sur quels marchés ou zones géographiques ?

Marchés:

Zones Géographiques:

Europe : UE

Middle East:

Asia :

South America :

Mode de commercialisation / circuits de distribution utilisés à l'étranger :

Références clients à l'étranger :

Liste des Références :

Avez-vous des filiales ou des bureaux à l'étranger : <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	Dans quels pays :
S'agit-il de filiales : <input type="checkbox"/> De production <input type="checkbox"/> De commercialisation	
Connaissance de la concurrence étrangère (positionnement, parts de marché) :	
Besoins en adaptation aux normes et réglementations étrangères : <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	
Savez-vous établir vos prix de vente de vos produits/prestations à l'export ? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	
Principaux freins rencontrés à l'export :	

II - OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE SUR LE MARCHE MEXICAIN

1 - CONNAISSANCE DU MARCHE MEXICAIN

Connaissez-vous ce marché ? oui non

Quels sont vos besoins actuels sur ce marché ?

- Mieux cerner le marché
- Valider et comprendre le besoin de mes clients
- Rechercher des partenaires
- Prospecter de nouveaux clients
- Implanter une filiale ou un bureau
- Autres

Avez-vous déjà engagé une démarche sur ce marché ? oui non

Si, oui, laquelle ?

- contact avec la Chambre Franco-Mexicain de Commerce et d'Industrie
- contact avec le réseau public français local (Ubifrance, Mission Economique,...)
- contact avec d'autres partenaires locaux
- réalisation d'une étude de marché
- actions de prospection
- visite ou exposition lors de foires ou salons
- autres :

Avec quels résultats (succès et/ou difficultés) ?

Mode d'approche envisagé :

- recherche de contacts commerciaux directs : clients directs fournisseurs
- recours à des intermédiaires commerciaux (agents, importateurs, distributeurs...)
- recherche d'un partenaire industriel: sous-traitants
- transfert de technologie ¹
- cession ou achat d'une licence de fabrication ¹
- joint-venture ¹

(¹ donnez les détails dans une note séparée)

- mise en place d'une structure locale
- autres, précisez :

2) PROJET(S) DE L'ENTREPRISE SUR LE MARCHE MEXICAIN:

Description précise de l'action que vous souhaitez entreprendre dans le pays (ajouter des annexes si nécessaire) :

Cible client :

Produits / services que vous souhaitez commercialiser / acheter sur ce marché ou faire fabriquer localement :

Impératif : Pour des marchandises préciser les **codes douaniers correspondants** (Nomenclature du système harmonisé à 6 ou 8 chiffres)

Disposez-vous de fiches techniques sur ces produits/services dans la langue du pays? :

oui non

Si non, en quelle(s) langue(s) ?

A quel horizon souhaitez-vous être présent sur ce marché ?

Quels sont précisément les étapes et le calendrier de votre projet sur ce marché ?

Envisagez-vous une implantation locale ?

Oui

Non

Sous quelle forme (représentation/production/commerciale/distribution)?

3) CIBLAGE DES PROSPECTS

Catégories de prospects à rencontrer

Priorités (classer par ordre)

- | | |
|--|-------|
| <input type="checkbox"/> Fournisseurs | |
| <input type="checkbox"/> Agents commerciaux | |
| <input type="checkbox"/> Importateurs | |
| <input type="checkbox"/> Distributeurs | |
| <input type="checkbox"/> Bureaux d'achats | |
| <input type="checkbox"/> Clients finaux | |
| <input type="checkbox"/> Fabricants de produits équivalents aux vôtres | |
| <input type="checkbox"/> Fabricants pour fabrication sous licence | |
| <input type="checkbox"/> Organismes publics et Ministères | |
| <input type="checkbox"/> Bureaux d'études | |
| <input type="checkbox"/> Organismes professionnels | |
| <input type="checkbox"/> Banques, organismes financiers | |
| <input type="checkbox"/> Avocats | |
| <input type="checkbox"/> Experts comptables | |
| <input type="checkbox"/> Autres: | |

Avez-vous déjà eu des contacts avec des entreprises locales ? Oui Non

Si oui, merci de préciser le(s) nom(s) des entreprises avec lesquelles vous avez travaillé ou été en contact (*spécifier la nature de ces relations*) :

Y a-t-il des sociétés que vous ne souhaitez pas que nous contactions ? Oui Non
Si oui, lesquelles et pour quelles raisons ?

Questions particulières à poser aux prospects ?

Profil détaillé du (des) prospect(s) type à rencontrer :

- type de produits fabriqués / commercialisés :
- produits complémentaires généralement distribués :
- profil de clientèle :
- domaines de compétences recherchés (technique, marketing, commercial, ingénierie) :
- autres :

Argumentaire de vente : Quels sont vos avantages produit / spécificités sur lesquels insister :

- techniques :
- commerciaux :
- prix :
- humains :
- autres :

NB : Joindre impérativement une liste de prix ou des indications tarifaires (usage exclusivement interne)

En cas d'organisation d'un programme de rendez-vous :

- quelle est la durée (idéale) qui vous semble nécessaire par rendez-vous (si supérieure à 1 heure) ?
- souhaitez-vous disposer d'une plage "libre" dans votre programme (rencontres à nouveau des prospects, visites de points de vente finaux...) ?

Après vérification des données merci de nous valider leur conformité :

Signature et cachet de l'entreprise :

Nom et fonction du signataire :

Date :

Merci de joindre à ce document, une plaquette de présentation de votre entreprise ainsi que des produits que vous souhaitez exporter.