

Mission de prospection

Objectif du cahier des charges	Le cahier des charges est un outil indispensable qui permet de définir vos attentes ainsi que le périmètre de votre mission de prospection . Ce document nous aidera à répondre de manière précise à vos besoins.
---------------------------------------	--

Présentation de la prestation

Sur la base de ce cahier des charges, notre partenaire sélectionnera des opérateurs locaux en adéquation avec votre projet et organisera votre **programme de rendez-vous** d'affaires.

Ainsi :

- vous rencontrerez des partenaires ou acheteurs potentiels
- vous validerez votre première approche du marché

Vos coordonnées

Pays ciblé pour la mission			
Société			
Adresse CP - Ville			
Responsable de la mission			
Fonction			
Appui en France	<input type="checkbox"/> CCI Préciser :	<input type="checkbox"/> BUSINESS FRANCE	<input type="checkbox"/> Autre

Tél :	Portable :
E-Mail :	
Site Web :	

Date de création de l'entreprise :	Capital :
Effectif :	Effectif service export :

Appartenez-vous à un groupe ?	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
Si oui, précisez :	
Avez-vous des filiales à l'étranger ?	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
Si oui, dans quel pays ?	

S'agit-il de filiales	<input type="checkbox"/> De production
	<input type="checkbox"/> De commercialisation

Chiffres clés

	2014	2015	2016
CA Global			
CA Export			
CA pays ciblé			
Autres			
Capacité de production			

Votre métier

Secteur d'activité	
Produits / Services	
Nomenclatures douanières	
Points faibles de vos produits / services	

Points forts de vos produits / services	
Réseaux commerciaux en France	
Réseaux commerciaux à l'étranger	

Vos clients

Utilisateurs de vos produits / services	
Répartition de votre clientèle par secteur d'activité	

Vos concurrents

Vos concurrents en France	
Vos concurrents dans le pays ciblé	

Prospection du marché

Avez-vous déjà prospecté le marché ciblé ?	<input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON
Résultats	
Avez-vous rencontré des difficultés ?	<input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON
Lesquelles ?	

Avez-vous des clients dans ce pays ?	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
Lesquels ?	

Avez-vous des fournisseurs dans ce pays ?	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
Lesquels ?	

Avez-vous un/des représentants dans ce pays ?	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
Lesquels ?	

Objectif de votre mission

Vous souhaitez acheter dans ce pays	<input type="checkbox"/> Des matières premières Lesquelles ?
	<input type="checkbox"/> Des produits semi-finis Lesquels ?
	<input type="checkbox"/> Des produits finis Lesquels ?
	<input type="checkbox"/> Autre Précisez :
Vous souhaitez vendre dans ce pays	<input type="checkbox"/> Des matières premières Lesquelles ?
	<input type="checkbox"/> Des produits semi-finis Lesquels ?
	<input type="checkbox"/> Des produits finis Lesquels ?
	<input type="checkbox"/> Des biens d'équipements Lesquels ?
	<input type="checkbox"/> Des technologies Lesquelles ?
	<input type="checkbox"/> Des prestations de services Lesquelles ?

Vous souhaitez trouver un fournisseur	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
Si oui, dans quel secteur ?	

Vous souhaitez trouver un distributeur	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
Si oui, dans quel secteur ?	
Vous souhaitez établir un partenariat	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
Si oui, quel type de partenariat ?	<input type="checkbox"/> Licence
	<input type="checkbox"/> Franchise
	<input type="checkbox"/> Sous-traitance et assemblage
	<input type="checkbox"/> Participation financière
	<input type="checkbox"/> Transfert de technologie
	<input type="checkbox"/> Autre :
Qu'attendez-vous du partenaire ?	
Avez-vous déjà réussi une relation de partenariat dans le pays ciblé ou dans un autre ?	<input type="checkbox"/> OUI
	<input type="checkbox"/> NON
	Si oui, préciser :

Caractéristiques des entreprises ciblées

Description des secteurs d'activité ciblés :	
Description des critères de sélection de la cible (effectif, donneurs d'ordres, exemples d'entreprises, etc.) :	
Description des contacts au sein des sociétés ciblées (préciser la/les fonctions) :	

Informations complémentaires

Merci d'indiquer toute information complémentaire nécessaire à la réalisation de la mission de prospection :

Niveau de confidentialité

- Le nom de la société peut être communiqué.
- Le nom de la société ne doit pas être communiqué.

A noter

La CPME AUVERGNE-RHÔNE-ALPES s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à la réalisation de la prestation. Les résultats dépendent de l'intérêt des prospects pour l'offre présentée, sous réserve de la disponibilité de l'information. En aucun cas, la CPME AUVERGNE-RHÔNE-ALPES ne saurait être responsable des dommages indirects tels que : perte d'un marché, préjudice commercial, trouble commercial quelconque.

Dans le cas où l'entreprise cliente dispose de contacts ou d'une représentation dans le pays ciblé, il est impératif de le préciser dès le départ, en indiquant si ces contacts peuvent être approchés dans le cadre de la prestation.

Toute modification, en cours de prestation, devra être signalée par écrit et pourra éventuellement donner lieu à un nouveau bon de commande, qui remplacera le précédent.

Les résultats de la prestation sont la propriété exclusive du client. Il est toutefois expressément rappelé que la CPME AUVERGNE-RHÔNE-ALPES reste propriétaire des données, des connaissances, du savoir-faire et des méthodologies qu'elle détient ou a obtenu avant le début de la prestation.

La CPME AUVERGNE-RHÔNE-ALPES ne pourra en aucun cas se substituer à une société de marketing direct.

Fait à

Le/...../.....

Signature :