



MISSION DE
PROSPECTION

CHAMBRE DE COMMERCE FRANCO-CHILIENNE

Marchant Pereira 201, Of. 701, Providencia, Santiago du Chili

Tel : + 56 2 225 55 47 - Fax : + 56 2 225 55 45



www.camarafrancochilena.cl

OBJECTIFS

L'objectif de la mission est d'aider la société dans sa démarche de développement au Chili.

Une première démarche à l'export doit être construite sur des bases solides et répondre précisément aux exigences du marché de destination.

Pour vous éviter ces écueils, la Chambre Franco-Chilienne pour le Commerce et l'Industrie (CFCCI) vous propose d'apporter un appui « sur mesure » à votre société dans la recherche de potentiels partenaires via un fichier de prospection et un programme optimisé de rendez-vous d'affaires ciblés. Étude du dossier, Ciblage, Pré-validation, Approche directe (call - mail - call), Prise de rendez-vous, organisation de la logistique, Rapport final, sont les services que vous propose la CCIFC.

PRÉ-PHASE

Élaboration du dossier-entreprise

Une fois la commande du service confirmée, vous nous ferez suivre un dossier complet qui nous permettra de cerner au mieux vos produits et la nature de vos objectifs sur le marché chilien. Ce dossier contiendra un cahier des charges à réaliser par vos soins. Cette fiche doit nous fournir une description de votre projet, (documentation), ainsi que votre expérience à l'internationale.

01 PRESTATION

IDENTIFICATION DE CONTACTS QUALIFIÉS

PHASE **A** DÉFINITION DU PROFIL DES SOCIÉTÉS ET DES CONTACTS CIBLÉS

L'entreprise fournira un **cahier des charges et les éléments nécessaires** au chargé d'études de la CCIFC, afin que ces derniers puissent appréhender le profil de l'entreprise.

PHASE **B** IDENTIFICATION DES POTENTIELS PARTENAIRES

Cette phase correspond à la confection d'un listing de prospects dont le contenu sera le suivant :

- Présentation de la société
- Ses coordonnées complètes
- Contact(s) (Direction commerciale et/ou Direction générale)
- Description des activités, Produits/marques distribuées
- Réseau de distribution

L'identification sera établie selon :

- Les fichiers internes regroupant par secteur d'activité, les sociétés avec lesquelles la CCIFC a été en contact ;
- Les revues et annuaires spécialisés, catalogues de foires et salons, etc. ;
- Les contacts recueillis auprès d'organismes spécialisés (associations, fédérations professionnelles, ministères, etc.) ;
- Les contacts téléphoniques auprès de clients finaux des secteurs ciblés ;
- Les centres de documentation de la CCIFC.

02 PRESTATION

TEST PRODUIT MARCHÉ

Cette première option se réalise suite à l'identification préalable d'une liste de prospects. Cette dernière peut être réalisée par la CCIFC (voir prestation 1) ou par la société elle-même.

PHASE **A** PRÉPARATION D'UN ARGUMENTAIRE

Cet argumentaire sera envoyé aux prospects identifiés au préalable. Il comprendra la lettre d'argumentaire élaborée en espagnol par la CCIFC et validé par la société.

L'argumentaire pourrait également être accompagné d'une documentation (de préférence en espagnol) présentant les activités de la société.

PHASE **B** APPROCHE DIRECTE DES PROSPECTS

Contacts téléphoniques avec les prospects sélectionnés par le client afin de préciser l'activité de votre future entreprise.

Après un délai suffisant pour que nos interlocuteurs aient eu le temps d'étudier la proposition, **un nouveau contact est établi afin de recueillir les avis des prospects :**

- Confirmer l'intérêt qu'ils portent au projet,
- Recueillir les commentaires relatifs à l'offre de l'entreprise,
- S'assurer de leur volonté de poursuivre la démarche,

PHASE **C** RÉALISATION D'UN DOSSIER DE SYNTHÈSE

La CCIFC se chargera de recenser, pour chaque client qualifié potentiel, toutes les informations disponibles et les commentaires, y compris ceux des sociétés n'étant pas intéressés par l'offre.

Le dossier de synthèse recensera :

- Les fiches complètes de chacune des sociétés qui intéressent votre société et tous les renseignements recueillis ;
- Le fichier complet des interlocuteurs contactés lors de nos recherches ;

03

PRESTATION

PROGRAMME DE RDV

La CCI FC se charge de l'établissement d'un planning de rendez-vous, de l'organisation logistique et de l'accompagnement lors des rendez-vous.

PHASE **A** ÉTABLISSEMENT D'UN PLANNING DE RENDEZ-VOUS

La CFCCI contactera et confirmera les rendez-vous pris avec les prospects ayant fait l'objet d'une dernière sélection conjointement avec vous.

Établissement d'un planning de rendez-vous tenant compte de la disponibilité de l'entreprise et du temps nécessaire à ces entretiens. Celui-ci est constitué de manière à valoriser au mieux le temps passé en mission.

PHASE **B** ORGANISATION LOGISTIQUE ET ACCOMPAGNEMENT LORS DES RENDEZ-VOUS

L'organisation logistique des rendez-vous et des visites, incluant les horaires et itinéraires des déplacements et les réservations d'hôtels nécessaires, sera gérée par la CFCCI.

Dès l'arrivée de l'entreprise, celle-ci est accueillie à la CFCCI. Le dossier de synthèse de la mission lui est remis (il aura au préalable été envoyé par email). Les interlocuteurs qu'elle rencontrera lui seront présentés de façon détaillée. Ce "briefing" sera réalisé par le chargé d'étude de la CFCCI, responsable de la mission.

L'accompagnement et éventuellement l'interprétariat pourront aussi être réalisés par le responsable du dossier. Cette prestation sera facturée à part en fonction du nombre de jours sur une base de **150€/jour**.

À l'issue des rendez-vous avec les partenaires locaux potentiels, l'entreprise fait le bilan de sa mission lors d'un "débriefing" avec le chargé d'étude et le responsable du Service d'Appui aux Entreprises. Les actions de suivi éventuelles à mettre en œuvre sont alors étudiées.

TARIFS ET CONDITIONS

▪ PRESTATION 1 - Identification de contacts qualifiés :	900 Euros	} 1.500 Euros	} 2.050 Euros
▪ PRESTATION 2 - Test Produit-Marché :	600 Euros		
▪ PRESTATION 3 - Programme de RDV :	550 Euros		

TEMPS DE RÉALISATION

- **PRESTATION 1** : 4 semaines
- **PRESTATION 2** : 4 semaines
- **PRESTATION 3** : en fonction de la liste et des nécessités de l'entreprise

CONDITIONS DE RÈGLEMENT

70% à la commande, solde à la remise du dossier.

CONDITIONS DE L'OFFRE

Toutes nos offres ont une validité de 3 mois. En cas de modification du cahier des charges, d'interruption en cours d'action par les entreprises ou de résolution du contrat consécutivement au non-paiement, telle que prévue au point suivant, la CCIFC seraient en droit de faire valoir l'éventuel surplus d'honoraires journaliers et de frais engendré.