



Cahier des Charges

Profil de prospection commerciale

Nom de l'entreprise : ARLOR NATURAL SCIENTIFIC

Date : 4 Février 2015

Ce document confidentiel constitue une base pour mieux connaître votre entreprise et vos objectifs sur le marché italien. C'est à partir de la précision de vos réponses que nous établirons vos rendez-vous.

I - FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

SIREN	443 458 062
NAF	32992
Activité	Réseau franchise NORGIL + distribution cosmétiques + complément alimentaires
Coordonnées	22 allée du château blanc – CS40220 – 59445 WASQUEHAL
Téléphone	03.20.68.37.99
E-mail	dominique@labo-ans.com
Web	www.norgil.com / www.labo-ans.com
Dirigeant	Mr. Dominique DESTRIEZ

Appartenez-vous à un groupe ou holding ? NON

Avez-vous des filiales à l'étranger ? NON

Effectif de l'entreprise : 20.....Effectif du service export : 1,5.....

II - ACTIVITES DE L'ENTREPRISE (code A.P.E.) :

Descriptif complet de votre activité et de vos produits/services

- 1-Animation et développement de notre réseau d'instituts d'expertise capillaire NORGIL
- 2-Distribution de produits : antichute – antiacné – minceur

Vos produits sont-ils soumis à des normes spécifiques ? Si oui, lesquelles ?

Soumis à des enregistrements (compléments alimentaires ou produits cosmétiques)

III - MARCHES ET CLIENTELE ACTUELS

Secteur(s) concerné(s) :	Application(s) de votre (vos) produit(s) / service(s) :
Pharma	
Retail	
Instituts	

Produits/services exportés : Compléments alimentaires + cosmétiques + pièces de cheveux

Pays d'exportation : Maghreb, Espagne, Belgique, Emirats Arabes Unis, Russie, Canada, Singapour

Mode de commercialisation : via distributeurs

Parts de marché (par produit et par pays) :

Technologies concurrentes :

IV – CHIFFRE D’AFFAIRES

	2011	2012	2013
Chiffre d'affaires de l'entreprise (Norgil + ANS)	6,8 M	7,6 M	7,2 M
Chiffre d'affaires export (ANS)	2%	4%	7%

VI- PROFIL DES PARTENAIRES SOUHAITÉS

PROFIL DETAILLE DU (DES) PROSPECT(S) A RENCONTRER :

- Clients finaux
- Importateurs
- Distributeurs
- Agents commerciaux
- Fabricants de produits équivalents aux vôtres
- Fabricants pour production sous licence
- Bureaux d'achats
- Fournisseurs

- Taille minimum de l'entreprise:
- Type de produits fabriqués : **Shampoings / Sprays protecteur et nourrissant / produits pour sénior**
.....
- Niveau de compétence et spécificités techniques exigées :
 - Etude clinique
 - Produits naturels
- Vos quantités prévisionnelles d'achat annuelles :
.....
.....
.....
- Autres :
.....

- Questions particulières à poser aux prospects ?

3 Axes :

- 1- Recherche de fabricants / fournisseurs alternatifs (cf. ci-dessus)
- 2- NORGIL : recherche de partenaire en Italie (revente complément capillaire, master franchise) et si possible dans d'autres pays européens.
- 3- Recherche de distributeurs pour ANS (anti-chute ; anti-acné ; minceur)

VOTRE PROJET EXPORT

PROFIL DETAILLE DU (DES) PROSPECT(S) A RENCONTRER :

- Taille minimum de l'entreprise:
- Niveau de gamme des produits commercialisés : Premium
- Clientèle locale ou étrangère :
- Caractéristiques des canaux de distribution envisagés :
NORGIL : Instituts ou réseau coiffeurs
ANS : Retail / pharma / Instituts / Internet.....

- Questions particulières à poser aux prospects ?
- Réseau ? Structure ? Produits distribués ?

- Quels sont les avantages de votre entreprise ou les spécificités sur lesquels nous devrions insister auprès des prospects ?
Innovation ; efficacité prouvée scientifiquement (produits ANS), technologie et solutions clé en mains (NORGIL)
- Avantages techniques/qualité :

COMMENTAIRES