



## **Cahier des Charges**

### **Profil de prospection commerciale**

**Nom de l'entreprise : Avril - Microcosme SAS**

**Date : 11/02/15**

*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	538712217
NAF	4645Z
Activité	cosmétiques bio
Coordonnées	Avril - Microcosme - 32 rue Rémy Cogghe - 59100 Roubaix - France
Téléphone	+33 9 81 04 81 78
E-mail	a.dhellemmes@microcosme.net
Web	www.avril-bio.it <b>site en italien</b>
Dirigeant	Alexis Dhellemmes

Appartenez-vous à un groupe ou holding ? x NON  NON

Avez-vous des filiales à l'étranger ? x NON  NON

Effectif de l'entreprise : 3

Effectif du service export : 1

## **II - ACTIVITES DE L'ENTREPRISE** (code A.P.E.) : 4645Z

Descriptif complet de votre activité et de vos produits/services

Cosmétiques bio à prix accessible : maquillage, soins visage, soins corps, hygiène

Vos produits sont-ils soumis à des normes spécifiques ? Si oui, lesquelles ? certifiés bio par Ecocert

### **III - MARCHES ET CLIENTELE ACTUELS**

Secteur(s) concerné(s) :	Application(s) de votre (vos) produit(s) / service(s) :
Cosmétique	

Produits/services exportés : cosmétiques bio

Pays d'exportation : Italie (essentiellement)

Mode de commercialisation : vente à des magasins bio, des sites internet bio, des pharmacies

Parts de marché (par produit et par pays) :

Italie 35% du CA total

Technologies concurrentes :

### **IV – CHIFFRE D’AFFAIRES**

	2011	2012	2013	2014
Chiffre d'affaires de l'entreprise	0	155 K€	566 K€	1 073 K€
Chiffre d'affaires export		10 K€	137 K€	493 K€

## 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: pas de minimum.....
- Type de produits fabriqués : .....
- .....
- .....
- Niveau de compétence et spécificités techniques exigées : .....
- .....
- .....
- .....
- Vos quantités prévisionnelles d'achat annuelles : .....
- .....
- .....
- .....
- Autres : .....
- .....

- Questions particulières à poser aux prospects ?

## VOTRE PROJET EXPORT

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

- Taille minimum de l'entreprise: pas de minimum
- Niveau de gamme des produits commercialisés : produits bio
- Clientèle locale ou étrangère : locale
- Caractéristiques des canaux de distribution envisagés : sites internet bio, magasins bio, pharmacies, grands magasins .....
- .....
- .....

- Questions particulières à poser aux prospects ?

-

- Quels sont les avantages de votre entreprise ou les spécificités sur lesquels nous devrions insister auprès des prospects ? une large gamme de cosmétiques bio (notamment maquillage) de grande qualité à prix très accessibles
- Avantages techniques/qualité :

### **COMMENTAIRES**