

Proposition pour votre projet de développement en Allemagne

**Proposition adressée à Monsieur Clement
de la société Vegenov**

Lyon, le 16 décembre 2022

Chère Madame Clément,

Je vous remercie pour notre échange de ce début de semaine au sujet de votre développement sur le marché allemand.

Vous trouverez ci-dessous notre proposition détaillée incluant les différentes options envisagées. Tous les montants s'entendent sans TVA (allemande).

Je reste à votre disposition pour un complément d'information et me réjouis de pouvoir avancer sur ce projet allemand avec vous.

Bien cordialement,



Myriam Debes

Tel : +33 (0)4 81 76 32 56

Email : debes@villafrance.com

PJ : [Plaquette](#) Villafrance



VILLAFRANCE

www.villafrance.com est un groupe privé, devenu en quelques années leader dans l'accompagnement de projets franco-allemands et qui héberge dans ses 4 bureaux de Cologne – Munich – Paris et Lyon plus de 100 spécialistes bilingues et biculturels.

70 personnes employées par les cinq filiales intégrées du Groupe VILLAFRANCE
30 personnes hébergées, salariées ou V.I.E d'entreprises françaises

Les 5 filiales VILLAFRANCE :

Le DOM - Stratégie - Développement Commercial - Domiciliation

Une équipe de 11 personnes qui accompagne les entreprises françaises dans leur développement commercial

QIVIVE - Conseil juridique

Une équipe de 35 personnes dont 18 avocats qui accompagne les entreprises françaises dans tous les domaines du droit des affaires allemand : contrats de travail et licenciements - création d'entreprises - M&A- rédaction de contrats commerciaux – contentieux - restructuration

TAXALIS - Conseil fiscal et comptable

Une équipe de 10 spécialistes bilingues qui accompagne les filiales en Allemagne pour toutes les questions fiscales ainsi que pour la gestion de la paie et de la comptabilité.

FRADEO – Conseil en recrutement

Une équipe de recruteurs spécialisée dans la recherche de profils franco-allemands

W30 - Accompagnement en communication et marketing digital

Une équipe spécialisée dans la communication depuis plus de 20 ans

VILLAFRANCE est officiellement référencée Solution de la Team France Export destinée aux PME et ETI françaises s'adressant au dispositif public de l'export, pour réaliser les prestations d'ancrage commercial en Allemagne. Retrouvez plus d'informations sur : www.teamfrance-export.fr/



Nos prestations sont également éligibles aux dispositifs BPI France tels que l'Assurance Prospection Accompagnement ou encore l'Assurance Prospection.





Option 1 : ETABLISSEMENT D'UNE BASE DE DONNEES

Objectif : établir une base de données à la fois des sociétés de Biocontrôle mais aussi de Bio-solutions afin que Vegenov puisse mettre en place des actions de prospection

Contenu et déroulement

1. Lancement de la mission

Entretien de cadrage téléphonique

- Présentation de votre société
- Vos produits
 - Descriptif détaillé de vos produits
 - Avantages concurrentiels
 - Références
- Positionnement commercial
 - Stratégie commerciale et réseau de distribution existants
 - Définition du profil de la cible commerciale recherchée

2. Identification et sélection de partenaires potentiels

- Selon les critères définis avec vous et adaptés au marché allemand
- Etablissement d'une base de données de contacts ciblés
 - 160 membres au sein de la Fédération allemande des obtenteurs de plantes (Bundesverband Deutscher Pflanzenzüchter e. V.)
 - 28 membres au sein du IBMA en Allemagne
- Identification des décideurs -qualification de la base de données créée
- Transmission du fichier Excel

Les bases de données seront transmises sous format Excel incluant pour chaque entreprise les informations suivantes :

Descriptif de la société

- Raison sociale
- Site web
- Date de création
- Adresse postale
- Mail général

Activité :

Données financières :

- Chiffre d'affaires
- Effectif

Contact - interlocuteur:

- Nom du dirigeant ou Ingénieur
- Tel
- Mail



En raison notamment du RGPD, il s'agit d'informations publiques et publiées par les sociétés pouvant varier (ex. adresses Email pouvant être info@...). Les entreprises ne seront pas contactées directement afin de valider les informations transmises.

Option 2 : ETABLISSEMENT D'UNE BASE DE DONNEES QUALIFIEES

Objectif : établir une base de données qualifiée et ciblée à la fois des sociétés de Biocontrôle mais aussi de Bio-solutions afin que Vegenov puisse mettre en place des actions de prospection

Contenu et déroulement

1. Lancement de la mission

Entretien de cadrage téléphonique

- Présentation de votre société
- Vos produits
 - Descriptif détaillé de vos produits
 - Avantages concurrentiels
 - Références
- Positionnement commercial
 - Stratégie commerciale et réseau de distribution existants
 - Définition du profil de la cible commerciale recherchée

2. Sélection de partenaires potentiels

- Selon les critères définis avec vous et adaptés au marché allemand
- Etablissement d'une base de données de contacts ciblés
 - 160 membres au sein de la Fédération allemande des obtenteurs de plantes (Bundesverband Deutscher Pflanzenzüchter e. V.)
 - 28 membres au sein du IBMA en Allemagne

3. Identification des décideurs et prise de contact les cibles sélectionnés

- Qualification des contacts afin d'identifier le bon interlocuteur
- Prise de contact personnelle et en allemand
- Transmission du fichier Excel qualifié

Les bases de données seront transmises sous format Excel incluant pour chaque entreprise les informations suivantes :

Descriptif de la société

- Raison sociale
- Site web
- Date de création
- Adresse postale



- Mail général

Activité :

Données financières :

- Chiffre d'affaires
- Effectif

Contact - interlocuteur:

- Nom du dirigeant ou Ingénieur
- Tel
- Mail

Option 3 : MISSION DE PROSPECTION EN ALLEMAGNE

Objectif : Sélectionner les meilleures cibles pour votre projet et organiser des rendez-vous personnalisés avec les sociétés intéressées par votre offre

Contenu et déroulement

1. Mise en place du projet

- **Journée de formation au sein de l'entreprise permettant d'aborder les points suivants:**
 - Présentation de votre société
 - Vos produits
 - Descriptif détaillé de vos produits
 - Avantages concurrentiels
 - Références
 - Positionnement commercial
 - Stratégie commerciale et réseau de distribution existants
 - Expérience / Historique sur le marché allemand
 - Votre développement sur le marché allemand
 - Supports Marketing existants
 - Rappel des objectifs de la mission
 - Définition du profil du partenaire recherché
- **Envoi d'un compte rendu détaillé incluant les arguments commerciaux pour le marché allemand**
- **Point sur la stratégie commerciale et les supports marketing existants**

2. Identification et sélection de partenaires potentiels

- Selon les critères définis avec vous et adaptés au marché allemand
- Etablissement d'une base de données de 30 à 40 contacts ciblés
- Identification des décideurs -qualification de la base de données créée
- Transmission du fichier



3. Prise de contact des partenaires sélectionnés

- Prise de contact personnelle et en allemand suivie de l'envoi d'informations détaillées
 - Suivi et relances des contacts
 - Evaluation de l'intérêt et de la motivation des partenaires
- **Si les partenaires potentiels interrogés confirment le potentiel de votre offre et leur intérêt**, la mission se poursuit.
 - **Si les cibles approchées ne se montrent pas intéressées par votre offre**, un rapport détaillé des entretiens avec les décideurs interrogés reprenant leurs commentaires sur votre offre, votre positionnement, le marché, ainsi que nos recommandations vous sera remis.

4. Présentation des partenaires intéressés lors de rendez-vous individuels

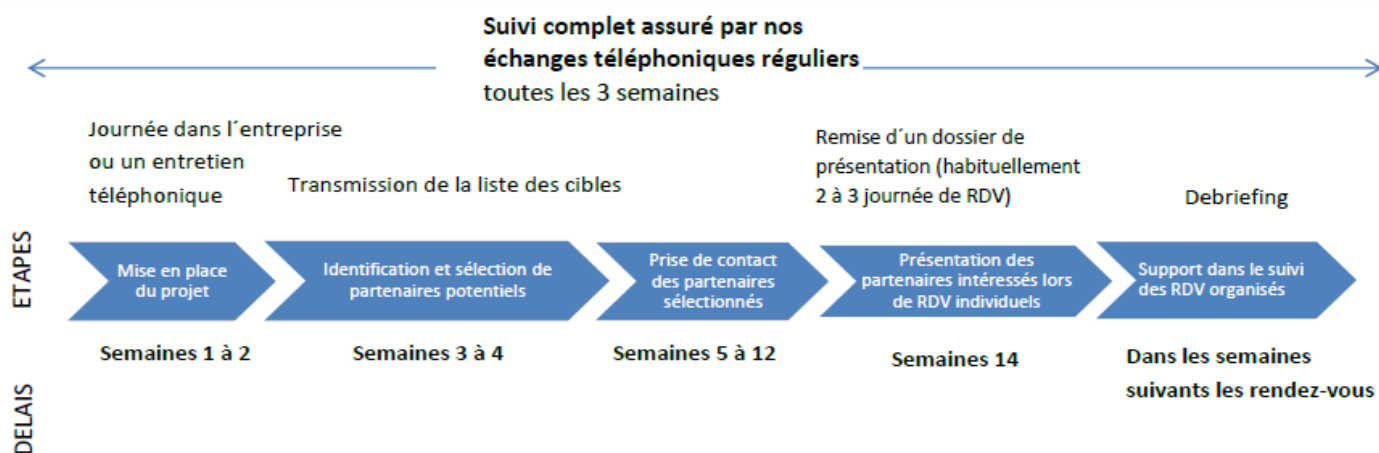
- Remise du planning des rendez-vous
- Présentation du profil détaillé des distributeurs/agents qui seront rencontrés :
 - Coordonnées et informations générales
 - Portefeuille actuel et expériences passées
 - Organisation commerciale et stratégie marketing
 - Perspectives de vente / Collaboration envisagée
 - Appréciation personnelle VILLAFRANCE
- Organisation logistique de la tournée
- Accompagnement lors des rendez-vous organisés

5. Accompagnement dans le suivi des rendez-vous organisés

- Remise de nos recommandations suite aux rendez-vous
 - Appui dans les négociations
- En option (faisant l'objet d'un devis complémentaire)
- Négociation complète et avancée avec les partenaires commerciaux
 - Accompagnement et conseil juridique par notre cabinet d'avocats Qivive; rédaction d'un contrat de distribution bilingue

6. Démarrage de la collaboration avec le/les partenaires sélectionnés

7. Déroulement



N.B. : Ces délais sont indicatifs et peuvent varier en fonction des retours du marché et des partenaires commerciaux contactés.

Références

Vous trouverez un extrait de nos références et témoignages disponibles [en ligne](#).



L'esprit des arômes naturels

HARi&CØ
Prends-en de la graine !





Budget et facturation

Option 1 : ETABLISSEMENT D'UNE BASE DE DONNEES

Budget :

- 160 membres de la Fédération allemande des obtenteurs de plantes (Bundesverband Deutscher Pflanzenzüchter e. V.) : 2.000 € HT
- 28 membres du IBMA en Allemagne : 350 € HT

Option 2 : ETABLISSEMENT D'UNE BASE DE DONNEES QUALIFIEES

Budget:

- 160 membres de la Fédération allemande des obtenteurs de plantes (Bundesverband Deutscher Pflanzenzüchter e. V.) : 5.000 € HT
- 28 membres du IBMA en Allemagne : 875 € HT

Option 3 : MISSION DE PROSPECTION EN ALLEMAGNE

Budget:

- Journée en entreprise organisée lors du lancement de la mission : 550 Euros
- **Budget de la mission de prospection: 12.000 €**

Modalités de facturation :

- 50% à la signature du contrat, démarrage de la mission à réception du paiement
- 50% à la remise du programme de RDV / visio-conférences

Ce budget ne comprend pas :

- Les frais de traduction, de reproduction et d'envoi de brochure et d'échantillons
- Les frais de déplacement du chargé d'affaires VILLAFRANCE.
- La/ les journée(s) d'accompagnement en rendez-vous/ visio-conférences du responsable de projet VILLAFRANCE sera facturé sur la base de 850 Euros/ jour ou 200 Euros/visio-conférence
- Le conseil juridique et rédaction d'un contrat de distribution

Ce budget est valable 2 mois suite à la date de l'émission de l'offre.