

MISSIONS COMMERCIALES

DEVELOPPEMENT ET OBJECTIFS



Procédure et objectifs

- Le but d'une mission commerciale est de distribuer et promouvoir les produits ou services d'une entreprise. Les démarches à suivre sont les suivantes:
- Organisation d'un agenda commercial avec des professionnels du secteur afin de présenter le produit et établir des relations, aussi bien commerciales que de collaboration.
- Lancer une campagne de prospection des responsables d'achats et/ou chargés de centres de vente, ou recherche d'agents commerciaux qui s'occuperont de la promotion du produit en échange d'une commission sur les ventes réalisées, ou bien en tant que représentants du consortium en France, ce qui implique une relation de subordination de type salariale entre le représentant et la société.

Étapes de nos prestations

1. Définition de l'objet de la mission et mise en place des outils de prospection

- Réunion de lancement
- Définition des étapes à suivre
- Définition du profil de l'entreprise et de la clientèle ciblée
- Réalisation d'une présentation commerciale en français
- Elaboration de l'ensemble des outils commerciaux en français
- Fixer un calendrier d'actions

2. Façonnage d'un dossier de prospection personnalisé

- Mise en relation avec les clients finaux
- Utilisation d'une base de données des adhérents de la Chambre Officielle de Commerce d'Espagne en France
- Accès aux annuaires professionnels et des salons, ainsi qu'aux bases de données de la COCEF.
- Collaboration avec des représentants du secteur, par exemple l'APAC (Association Professionnelle des Agents Commerciaux) ou associations professionnelles

3. Contact et qualification

- Contact individualisé des clients potentiels afin de vérifier leurs coordonnées et secteur d'activité
Nous rassemblons pour vous les données suivantes sur un fichier Excel:
 - Raison sociale, adresse, téléphone, fax, e-mail*, site Web* (*si disponibles)
 - Personne de contact et fonction (Responsable achats, responsable commercial, gérant...)
 - Activité détaillée, n° salariés...
 - Produits commercialisés, marques, prix (dans la mesure du possible)
 - Organisation commerciale (couverture géographique de l'entreprise)
 - Possible intérêt dans des nouveaux produits
- Nous réalisons une présentation de votre société, de vos produits et de vos services.
- Présentation de votre projet en France
- Evaluation des besoins réels, les quantités ainsi que les conditions
- Analyse de la capacité commerciale de clients potentiels.
- Campagnes de mailing de documentation commerciale

- Création d'un profil individuel de présentation de chaque client potentiel ayant montré de l'intérêt envers la société
- Organisation d'un agenda de rencontres commerciales sur demande.

4. Organisation de rendez-vous commerciaux

Nous vous proposons un service de suivi de clients potentiels intéressants pour votre développement commercial. Nous prenons en charge le planning d'un agenda commercial sur différentes zones géographiques et secteurs .Nous vous accompagnons lors des visites ainsi que tout au long des processus de négociation.

Cette étape de la mission inclut:

- Reprise de contacts
- Organisation de réunions avec les clients potentiels
- Organisation logistique des réunions et visites
- Itinéraires et réservation d'hôtel (sur demande)
- Service d'interprétariat (sur demande)
- Accompagnement (voir conditions)

Cette étape sera l'objet d'un briefing hebdomadaire et d'un résumé final sur le travail réalisé pendant cette période.

Suivi spécifique de vos contacts inclu.

Devis sur mesure

Le devis est calculé après une étude exhaustive du cahier des charges.

La méthodologie est complètement détaillée.

Les adhérents de la Chambre Officielle de Commerce d'Espagne en France pourront bénéficier d'un devis adapté et d'avantages économiques.

RECHERCHE D'AGENTS COMMERCIAUX

Le rôle d'un **Agent Commercial en France** ou du **représentant commercial** est fondamental lors d'une possible démarche d'**exportation en France** sans vouloir s'exposer à un grand risque d'investissement.

La profession d'**agent commercial en France** est réglée en accord aux articles L134-1 et suivants du code du commerce français.

La mission des agents commerciaux en France est de promouvoir et concrétiser les opérations commerciales au nom de la société exportatrice sans avoir à acquérir la propriété du produit. Le profil d'un agent commercial en France est celui d'un professionnel indépendant, dynamique et bon connaisseur du secteur dans lequel il exerce son activité; il dispose d'un portefeuille client important et est rémunéré au pourcentage négocié sur le volume de facturation obtenu.

Le choix d'un agent commercial représente une véritable solution en vue de l'internationalisation d'une entreprise espagnole en France, étant donné que cela évite les frais relatifs à une rémunération fixe et aux charges sociales qui doivent être payées à un commercial embauché au sein de l'entreprise.

Afin de mener à bon terme cette recherche, nous disposons de plateformes web de haute qualité, bases de données, ainsi que salons spécialisés.

Si vous êtes intéressés par l'export, qu'il s'agisse de vos produits ou services, par le biais d'un intermédiaire comme un agent commercial ou représentant, nous vous proposons:

- a. Conception d'un réseau d'agents commerciaux en France.
- b. Recherche d'agent commerciaux ou représentants commerciaux en France par secteur ou zone géographique.
- c. Contact et négociation avec des agents commerciaux au nom de la société et en représentant les intérêts de celle-ci.
- d. Organisation d'un rendez-vous entre la société-cliente et l'agent commercial.
- e. Conseil juridique-légal dans le cadre des relations commerciales avec les représentants et **agents commerciaux**.
- f. Modèles de contrat, contrat d'agence.

De manière complémentaire à la recherche d'**agents commerciaux en France**, nous vous proposons un service de médiation entre l'entreprise et les agents commerciaux sur le long terme. En adhérant à ce service grâce à un abonnement mensuel payant, ce lien permet à la société d'entretenir un canal de communication avec vos agents commerciaux.

RECHERCHE DE DISTRIBUTEURS

Les partenaires et **distributeurs** sont des personnes morales indépendantes établies de manière permanente sur le marché français ou espagnol, qui achètent des produits à des fournisseurs étrangers, pour ensuite procéder à leur vente sur le territoire ciblé.

L'exportation vers la France ou l'Espagne par le biais d'un accord avec l'entreprise de distribution permet d'exporter avec un coût nul en matière de structure commerciale et sans avoir à assumer les risques des possibles impayés de la part des destinataires finaux.

Si vous êtes à la recherche de **distributeurs en France ou en Espagne** comme canal de commercialisation de vos exportations, nous réalisons pour vous une campagne de "matchmaking" qui consiste à :

- a. La description de l'entreprise complémentaire pour les tâches de distribution
- b. Recherche d'entreprises-clientes potentielles
- c. Contact avec les entreprises
- d. Négociation
- e. Organisation de rendez-vous entre la société exportatrice et la société de distribution

MISSION COMMERCIALE

Nous organisons une séance de rencontres d'une durée de trois jours (lundi, mardi, mercredi ou bien mercredi, jeudi et vendredi) afin de présenter le produit et établir des relations commerciales ou de collaboration.

DEVIS

Les tarifs des Services Personnalisés est déterminé en fonction du type de service et de l'affiliation ou non en tant que membre à la Chambre Officielle de Commerce d'Espagne en France.

La COCEF vous offre la possibilité de développer votre réseau commercial en France ou en Espagne en organisant pour vous une mission d'Identification de Partenaires Commerciaux avec Information sur le secteur, Identification de Partenaires Commerciaux + Présentation de l'Entreprise et un Agenda de rendez-vous d'affaires personnalisé.

Le délai de demande conseillé est de **2 mois** à l'avance, afin d'assurer le bon déroulement et la bonne organisation de la mission.

Le coût de la mission varie en fonction de l'affiliation ou non en tant que membre de la COCEF, ainsi que selon la formule d'adhésion à notre Chambre.

Les frais pour toute **entreprise non-adhérente** de la COCEF sont de **3 500 € HT** (les entreprises françaises seront exonérées de la TVA).

Pour les entreprises adhérentes de la Chambre Officielle de Commerce d'Espagne en France, le coût varie selon la formule d'adhésion choisie (membre bienfaiteur, membre protecteur ou adhérent).

Le paiement s'effectuera en 3 parties : 50% du montant total une fois la mission acceptée par l'entreprise, 30% lors du premier jour de la mission, et les 20% restant seront acquittés à la fin de la mission.

TARIFS ANNUELS D'ADHÉSION

FORMULES D'ADHÉSION	TARIF ANNUEL
PERSONNE PHYSIQUE	360€
PERSONNE MORALE	540€
MEMBRE PROTECTEUR	1800€
MEMBRE BIENFAITEUR	4000€

TARIFS MISSION COMMERCIALE

TYPE DE SERVICE	MEMBRE BIENFAITEUR	MEMBRE PROTECTEUR	ADHÉRENT	NON-ADHÉRENT
<ul style="list-style-type: none"> • Agenda de rendez-vous commerciaux. • Identification de Partenaires Commerciaux. • Information sur le secteur 	0 €	690 €	1990 €	3 900 €
<ul style="list-style-type: none"> • Transport 	Variable	Variable	Variable	Variable
<ul style="list-style-type: none"> • Opérations logistiques 	Variable	Variable	Variable	Variable
<ul style="list-style-type: none"> • Interprétation et traduction de documents 	Variable	Variable	Variable	Variable



España
Francia



COCEF

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN FRANCIA
CHAMBRE OFFICIELLE DE COMMERCE D'ESPAGNE EN FRANCE



DEMANDE D'ADHÉSION 2017 SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE SOCIO 2017



Société / **Sociedad**:

Responsable / **Responsable**:

Fonction / **Función**:

Adresse / **Domicilio**:

Code Postal / **Código Postal**: Ville / **Ciudad**:

N° SIRET et/ou N° TVA intracommunautaire / **N° IVA intracomunitario**:

Tél / **Tfno**: Fax:

E-mail: Site web:

Nom du parrain / **Nombre del padrino**:

ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE / **ACTIVIDAD DE LA EMPRESA**

Année de constitution / **Año de constitución**:

Nombre total d'employés en Espagne ou France / **Número total de empleados en España o Francia**:

Chiffre d'affaires annuel en millions d'euros / **Facturación anual en millones de euros**:

Autres responsables de l'entreprise / **Otros responsables de la empresa**

Noms / **Nombres**

E-mails

COTISATION Année 2017 / **COTIZACIÓN Año 2017**

- Membre Bienfaiteur / **Socio Benefactor**: 4.000 Euros Membre Protecteur / **Socio Protector**: 1.800 Euros
 Personne Juridique / **Persona Moral**: 540 Euros

FORME DE PAIEMENT / **FORMA DE PAGO**

- Par chèque au nom de / **Talón nominativo a la orden de**: **COCEF**
 Virement sur un de nos comptes / **Transferencia a una de nuestras cuentas**:
 - N° 30003.03530.0005000051686 – Société Générale – 164, Rue de Javel – 75015 Paris
 - N° 41189.00001.1000700030993 – BBVA – 29, av de l'Opéra – 75001 Paris
 - N° 41199.11003.0002607640171 – CIC iberbanco – 26, rue du 4 Septembre – 75002 Paris

Date / **Fecha**

Signature et Cachet / **Firma y Sello**

Chambre Officielle de Commerce d'Espagne en France / **Cámara Oficial de Comercio de España en Francia**
 22 rue Saint Augustin - 75002 PARIS - T. 01.42.61.33.10 - F. 01.42.61.16.22
 Siret n°784 204 067 00036 - APE 9411Z
www.cocef.com - www.empleofrancia.com

En application de la Loi 15/1999, du 13 décembre, sur la Protection des Données à Caractère Personnel, la COCEF vous informe que les données personnelles contenues dans ce formulaire seront incorporés à un fichier, dont le responsable et titulaire est la COCEF, afin d'offrir les services qui lui seront propres, incluant leur promotion commerciale, et qu'il est entendu que l'adhésion à la COCEF implique le consentement à cette utilisation. De même, la COCEF vous informe que les données personnelles facilitées dans ce formulaire seront mises à la disposition du public à des fins commerciales de par leur insertion dans les annuaires et toutes autres publications de la COCEF et seront cédées à des tiers intéressés par leur acquisition, entendant que le fait de remplir ce formulaire équivaut au consentement pour mener à bien ces activités. De même; nous vous informons de la possibilité d'exercer vos droits d'accès, de rectification, de suppression et d'opposition en envoyant un écrit à l'adresse de la COCEF (22 rue Saint-Augustin, 75002 Paris).