

MARCHÉ ESPAGNOL

IMPLANTATION

Croissance externe

- La croissance externe est la formule choisie par les entreprises qui souhaitent déployer rapidement leur activité sur le marché espagnol,
- Des opportunités existent dans tous les secteurs d'activité,
- Identifier les entreprises cibles relève d'une approche individuelle et sur mesure ; à l'inverse d'autres pays européens dont la France, il n'y a pas de club de cédants et repreneurs d'affaires en Espagne,
- Les réseaux sont un atout important de la démarche d'identification et d'approche,
- La CCI française de Barcelone, bien introduite dans les milieux économiques, peut faciliter votre recherche et vous mettre en face d'entreprises qui souhaitent céder une partie ou la totalité de leurs actifs.

Notre valeur ajoutée

- Une bonne connaissance des réseaux d'entreprises
- Une expérience de l'identification et la qualification des cibles
- Une **offre complète** de la prospection à la formalisation des contrats en passant par les phases de due diligence et d'audit grâce à des experts associés.

1. Identification et élaboration de la base prospects (ÉTAPE 1)

- Elaborer un fichier « large » de prospects selon profil du cahier des charges
- Valider le fichier et confirmer l'activité, la cible, le contact à approcher
- Finaliser un panel de prospection qualifié avec :

- .Nom de la société
- .Coordonnées complètes
- .Nom du gérant ou du principal décisionnaire
- .Taille/ si possible CA
- .Compétences spécifiques

Bilan d'étape pour validation du fichier de prospection par le client

2. Approche individuelle et qualification (ÉTAPE 2)

- Elaboration du dossier de présentation client et de son objectif
- argumentaire pour l'approche des prospects en espagnol
- Approche des prospects individuellement par téléphone
- Validation de l'intérêt pour une offre de partenariat et/ou rachat
- Présentation de l'offre client si adéquation avec le profil (**confidentiel**)
- Envoi dossier de présentation le cas échéant
- Elaboration fiche profil des entreprises potentiellement intéressées

Bilan d'étape pour validation des prospects à relancer en priorité

3. Relance des prospects et organisation des RDV (ÉTAPE 3)

- Relancer les prospects prioritaires
- Confirmer l'intérêt pour une rencontre
- Organiser les rendez-vous

4. Mise en place de vos rendez-vous

Nous organisons le planning de votre déplacement. Nous vous accompagnons lors des entretiens et des négociations.

La mission de la CCI Française de Barcelone lors de cette étape comprend :

- La mise en place de RDV avec les prospects intéressés
- L'organisation logistique des rendez-vous et des visites
- L'accompagnement (selon conditions)

MARCHÉ ESPAGNOL

IMPLANTATION

Croissance externe

Aspects pratiques de la prospection

Profil des prospects : à préciser au démarrage de l'action

Profil du contact : administrateur, gérant, DG

Délai : 6 mois entre la mise en place de la base de données et les rendez-vous sur place, en Espagne. Les délais sont basés sur une cible de maximum 30 entreprises.

Nos sources : Associations professionnelles d'entreprises, Kompass Espagne, réseau des membres de la CCI Française, réseau de prestataires partenaires : experts comptables, avocats, banques.

Moyens mis à votre disposition :

- . Un conseiller senior pour la coordination du projet
- . Un conseiller junior pour le suivi du dossier

Documentation à fournir : documentation commerciale au format PDF

Budget : 4.060 euros HT et sur devis

CONTACT

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA FRANCESA DE BARCELONA

Véronique OBERLE
oberle@camarafrancesa.es
(+34) 932 702 450
www.camarafrancesa.es