

ACCOMPAGNEMENT POUR CROISSANCE EXTERNE EN ALBANIE

Contexte et objectifs

La CCI Française en Albanie accompagne les sociétés françaises qui ont pour projet l'identification de partenaires en Albanie.

Méthodologie de travail proposée et implémentation

La CCI Française en Albanie met à la disposition de la société française un responsable de projet qui l'accompagnera sur toute la période de son projet déroulé en Albanie.

DEMARCHE :

Étape 1 & 1.1 : RECHERCHE DE PARTENAIRES EN ALBANIE QUI CORRESPONDENT AU PROFIL REQUIS

- Constituer une liste de cibles selon le profil donné (entre 5-10 CV-s)
- Validation des cibles à approcher
- Constitution d'un argumentaire nécessaire pour l'étape de l'approche

Livrables :

- CV des prospects, en français ou en anglais
- Lettre de motivation, en français ou en anglais
- Organisation des interviews (la CCIFA ne participe pas aux interviews)

Action: Le client présélectionne des CV

Votre validation d'un short liste des CV

Votre confirmation pour les interviews (online ou sur le site)

Étape 1.2 : IDENTIFICATION DE CLIENTS EN ALBANIE QUI CORRESPONDENT AU PROFIL REQUIS (a voir après l'étape 1)

Livrables :

- un rapport de toutes les sociétés du secteur avec les principaux chiffres (CA, profit, profit margin, nombre d'employés, emplacement géographique)
- Excel avec toutes les sociétés, les chiffres + un scoring pour identifier rapidement les plus performantes et les moins performantes

Action: Le client présélectionne des sociétés sur la base de cette étude pour être qualifiées

Étape 2 : QUALIFICATION ET APPROCHE

- Identification de l'interlocuteur approprié – l'actionnaire – et ses coordonnées
- Pré-qualification de la cible en termes :
 - D'activité et de clientèle
 - De confirmation de leur intérêt
 - De collecte des données définies (ressources humaines, compétences, langues, etc)
 - Constitution d'un rapport final avec les profils détaillés des cibles de la shortlist

Livrable : Rapport des sociétés ayant un intérêt

Action : Votre validation d'un short liste des prospects

Etapes optionnelles :

Etape 3 : ANALYSE DES PROSPECTS VALIDES ET DES ACTIONNAIRES (externalisée)

- Vérification des comptes annuels (les 3 dernières années) des sociétés cibles validées – des rapports complets par sociétés contenant les noms des associés, les parts sociaux détenus
- Rapport des actionnaires / administrateurs (implication dans d'autres sociétés, procès commerciaux, pénal,...)

CCIFA peut recommander des experts : cabinet d'avocats, conseiller fiscal, comptable ...

Etape 4 : ORGANISATION DE RENDEZ-VOUS ET ACCOMPAGNEMENT AUX RENDEZ-VOUS

- Organisation des rendez-vous avec les cibles choisies dans la shortlist
- Accompagnement en rendez-vous pour un appui commercial et d'interprétariat

Etape 5 : DUE DILLIGENCE (externalisée):

- Audit du management
- Audit du potentiel commercial
- Audit de gestion et de valorisation

CCIFA peut recommander des experts : cabinet d'avocats, conseiller fiscal, comptable ...

Planning et délais de réalisation

Le projet se déroulera dans 6-8 semaines à compter de la signature du bon de commande. Au-delà de cette période, la CCI Française en Albanie sera déchargée de ses obligations pour la réalisation de la prestation considérée.

Budget prévisionnel

ETAPE	OBJET	PRIX HT
1	Constituer une liste de CV selon le profil donné	
2	Qualification & approche des clients validées	

**Les conditions de paiement pour les prestations externalisées sont à définir avec chacun des prestataires choisis.*

ETAPE	OBJET	PRIX HT
3	Rapports des comptes annuels des cibles validées	En direct avec le prestataire
4	Organisation des rendez-vous Accompagnement en rendez-vous <i>(en fonction du nombre de cibles à rencontrer, on définira le nombre de jours d'accompagnement)</i>	EUR / CCIFA
5	Due diligence (externalisée)	En direct avec le prestataire

**Les conditions de paiement pour les prestations externalisées sont à définir avec chacun des prestataires choisis.*