

*EXEMPLE FICTIF DE PROPOSITION DE
SERVICE*

PROPOSITION DE SERVICE – POUR LA SOCIÉTÉ ACME

BLOG DU CONSULTANT

CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT

Et Excellence Concurrentielle

Date : FÉVRIER 2014
Auteur : Y. MÉRIGUET
Version : 1.1

OBJET : PROPOSITION DE SERVICE

DE :

BLOG DU CONSULTANT
Y. Mériguet

À :

SOCIÉTÉ ACME /DIVISION INFRASTRUCTURE

ATTENTION : Mr Jean
Directeur Marketing Afrique

Monsieur,

Nous tenons à vous remercier pour le temps que vous avez bien voulu nous accorder, ce qui nous a permis de mieux comprendre votre besoin et vos impératifs.

Vous trouverez dans les pages jointes le descriptif de notre offre de services.

Nous souhaitons également vous confirmer notre motivation et l'importance que revêt la réussite de ce projet, tant pour ACME et ses équipes que pour nous.

L'expérience professionnelle de l'ensemble de l'équipe BLOG DU CONSULTANT nous permet d'intervenir dans de nombreux secteurs d'activité et plus particulièrement dans l'accompagnement de la découverte de nouveaux leviers de développement et de performance des entreprises.

Nous sommes à votre entière disposition pour vous apporter toute précision que vous jugerez utile.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur Jean, l'expression de nos sincères salutations.

Yannick Mériguet

ÉVALUATION DE LA SITUATION

La division infrastructure de la société ACME a récemment lancé un grand programme de développement sur la région Afrique, pour faire face à la concurrence chinoise qui depuis 5 ans conquière d'importantes parts de marché.

Mettant en avant l'accès à de larges sources de financement et des prix bas, cette concurrence s'installe sur un marché en plein développement économique.

Conscient de ce challenge, la société ACME et la direction marketing Afrique souhaite accélérer ce programme stratégique et faire appel à un conseil professionnel :

- pour identifier des facteurs de différenciation clé de l'offre et de son organisation,
- et renforcer la confiance du « board » de directeurs de la « structure corporate ».

OBJECTIFS

Les objectifs identifiés de la mission sont:

- Regagner des parts de marché en conservant un niveau de marge correspondant aux standards de la société ACME – 5 %
- Installer un véritable leadership commercial sur la région Afrique

MESURE DU SUCCÈS

Comme discuté avec le directeur marketing le succès de la mission sera mesuré en référence à :

- Un taux de croissance de 15 % du carnet de commandes dans les 12 prochains mois.
- Un taux de conversion en commandes fermes à 30 % dans les 6 prochains mois.

VALEUR CRÉÉE

La valeur que ACME à l'intention de dériver de l'exécution de ce programme inclus, mais n'est pas limitée à :

- Un taux de croissance annualisé à deux chiffres dans le prochain plan stratégique
- Développer la performance et compétitivité des force de ventes qui permettra d'installer dans le long terme les perspectives de croissance envisagées.

APPROCHE, MÉTHODES ET OPTION DE SERVICE

Une approche collaborative entièrement dirigée vers l'amélioration de la situation et la création de valeur pour la société ACME a été discutée et résumée comme suit :

- sessions de travail conjointes entre les équipes de Marketing, Forces de vente et Ressources humaines et BLOG DU CONSULTANT et de ses partenaires.
- Transparence et validation des actions et résultats entre les équipes
- Leadership stratégique du Directeur Marketing pour opérer et faciliter les transformations requises.

Comme discuté plusieurs options sont proposées ci-dessous fournissant différents niveaux de valeur pour la société ACME. Les options 2 et 3 permettent de façon certaine d'accélérer les bénéfices du programme et de maximiser les chances de succès de la mission.

Option 1 : Une analyse concurrentielle détaillée de l'offre et des organisations s'appuyant sur un historique de donnée à 3 ans et 10 interviews de clients qualifiés permettra d'établir un solide plan d'action à un an ainsi que des indicateurs de progrès efficaces. Le résumé d'une étude cas est fournie en annexe permettant d'évaluer la qualité des livrables à envisagée.

Option 2 : intégrera l'option 1 avec un coaching des forces de ventes (20 personnes) à la gestion de comptes publiques, réalisé par un membre permanent du conseil de la BMI. De plus ce même expert dirigera la construction de 3 partenariats de confiance avec des clients clés identifiés par les équipes. Une structure de partenariat standard est partagée dans les annexes.

Option 3 : intégrera l'option 2 avec une représentation au board 1 fois par mois pour faire état des progrès et suivi des actions correctrices. De plus l'assistance à la préparation du plan stratégique du secteur infrastructure sera inconditionnelle et non limitée en temps.

PLANNING

Le commencement de la mission est envisagé la première semaine de Mars et l'analyse et interviews (option 1) sont planifiées sur une période de 1 mois.

Suite à la décision de l'option choisie par la direction Marketing un plan complet sera construit en collaboration avec les équipes pour une exécution rapide et efficace.

RESPONSABILITÉS

Un accord de confidentialité sera signé dès le début de la mission afin de protéger les différents acteurs de la mission.

Toutes les parties s'engagent à fournir en temps et en heure les ressources et leur accès permanent selon les besoins du plan projets. De plus chaque partie s'engage à rendre transparent toute information et événement qui pourraient perturber l'exécution de la mission.

TERMES ET CONDITIONS

Les tarifs pour cette mission sont :

Option 1 : 40 000 € HT

Option 2 : 120 000 € HT

Option 3 : 220 000 € HT

Terme de paiement

30 % du montant de la mission est dû au commencement de la mission. Un échéancier de facturation est proposé en annexe faisant état des différentes dates et engagements des parties. Un paiement à 30 jours fin de mois a été convenu.

Par courtoisie professionnelle, nous offrons un discount financier de 10 % si la mission est payée dans sa totalité en début de mission.

Méthode de paiement

La méthode de paiement approuvée par les parties est un paiement par virement bancaire. Toutes les informations concernant les coordonnées bancaires sont fournies en annexe.

Remboursement des frais

Tous les déplacements dans la région Ile De France sont à notre charge. Toutes les dépenses concernant des déplacements internationaux et hors régions seront prises en charge directement (pas d'avance de frais) par la société ACME en collaboration avec son voyageur.

Tout autre frais après validation entre les parties, seront refacturés au réel à ACME.

CONFIRMATION

SOCIETE ACME
Mr Jean
Directeur Marketing

Date & Signature

BLOG DU CONSULTANT
Mr Y. MÉRIGUET
DIRIGEANT

Date & Signature

ANNEXES

Détail des annexes