PARTIE 1 – Préparer un salon international

Mme GARCIA envisage de participer au salon international NATURAL BEAUTY ASIA (NBA) qui se tiendra prochainement à Hanoï au Vietnam. Elle a établi un fichier de prospects qu'elle souhaiterait inviter sur le stand n°31 qu'elle animera à cette occasion.

Mme GARCIA vous a montré un projet de plaquette de présentation de l'entreprise et de ses engagements qu'elle vous charge de compléter.

1.1 Rédigez en anglais la présentation de votre entreprise en 80 mots (+/- 10 %) et de ses engagements en 40 mots (+/- 10 %).

Elle vous charge de rédiger l'email d'invitation au salon NATURAL BEAUTY ASIA qu'elle adressera elle-même aux prospects avec la plaquette en pièce jointe.

1.2 Rédigez en anglais l'email d'invitation au salon qui sera envoyé par Mme GARCIA.

PARTIE 2 – Préparer un rendez-vous avec un prospect et formaliser une offre

Lors du salon international NBA, Mme GARCIA a rencontré M. TANAKA, directeur de A. T. BEAUTY & Co (importateur-distributeur japonais) qui s'est montré intéressé par les produits de sa marque. Ce premier contact permettra à l'entreprise de se développer au Japon et de renforcer sa présence en Asie.

Il a été convenu que Mme GARCIA et M. TANAKA se reverraient à Tokyo en septembre.

Connaissant peu le Japon, elle vous demande de l'aider à préparer son voyage.

2.1 Présentez de façon structurée les éléments culturels que Mme GARCIA devra prendre en compte pour réussir ce second rendez-vous avec le prospect.

Pour Mme GARCIA, l'objectif de ce rendez-vous est de revoir le prospect pour mieux connaitre son profil et ses attentes.

2.2 Élaborez le plan de découverte structuré qui permettra à Mme GARCIA de mener son entretien avec M. TANAKA.

Au retour de son voyage, Mme GARCIA vous informe que M. TANAKA souhaite passer une première commande.

Elle a rédigé un mémo à votre attention pour l'envoi d'une offre commerciale à A. T. BEAUTY & Co.

2.3 Rédigez en anglais l'email de proposition d'offre détaillée que vous allez adresser à M. TANAKA.

PARTIE 3 – Évaluer la valeur d'un partenaire potentiel

La première commande a bien été reçue par A. T. BEAUTY & Co.
M. TANAKA s'est dit satisfait des produits proposés par Graine de Pastel.

Dans l'optique d'un développement de Graine de Pastel en Asie, Mme GARCIA s'interroge sur la possibilité de créer un partenariat durable avec cet importateur-distributeur japonais.

Le comptable de Graine de Pastel vous a transmis un bilan fonctionnel de A. T. BEAUTY & Co, qu'il a converti en euros.

3.1 Analysez la situation financière de A. T. BEAUTY & Co et concluez sur l'opportunité de ce partenariat.