



**OUINO**  
CONSULTING



**l'Ameublement  
français**

# ACCÉLÉRATEUR USA 2023-2024

**JANUARY 13, 2023**



# Introduction

## COMPANY PROFILE



Founded in 2002, Ouino Consulting is an international sales and business development firm based in Houston, Texas and operating in the entire US market.

**We are a team of business consultants and experts. We have extensive experience in all business sectors supporting our clients from Europe (including France, UK, Germany, Italy, Belgium, Spain), Asia (including Japan, South Korea, Singapore) and the rest of the world.**

### Our services:

**Trade Consulting:** marketing localization, market research, regulatory assistance, sales strategy, business partner search, sales development and local presence

**M&A Consulting:** potential target screening, qualified leads approach and validation, negotiations and closing

### Among our partners:



**BNP PARIBAS  
FORTIS**

Wirtschaftsförderung  
Brandenburg | **WFBB**

Standort. Unternehmen. Menschen.

**bpi**france



**BNP PARIBAS**



Federal Ministry  
for Economic Affairs  
and Energy

**ania**

Association Nationale des  
Industries Alimentaires

ADHÉRENT

**OSCI**

LES ACCÉLÉRATEURS  
DU DÉVELOPPEMENT  
INTERNATIONAL

# Introduction

## SENIOR TEAM



**Bruno Tatéossian**, Partner  
Founder of Ouino Consulting  
25 years of experience in the United States  
CV: <https://www.linkedin.com/in/brunotateossian/>



**Marc Favre**, Partner and Expert M&A  
Joined Ouino Consulting in 2014  
17 years of experience in the United States  
CV: <https://www.linkedin.com/in/marc-favre-057926/>



**Sandy Palaniappan**, Partner  
Joined Ouino Consulting in 2016  
CV: <https://www.linkedin.com/in/sandy-palaniappan-17376157/>

# Proposal

## SCOPE OF WORK



### **1. OBJECTIF DE L'ACCÉLÉRATEUR USA**

> Accompagner 4 ou 5 entreprises dans la stratégie d'approche, la mise sur le marché et le développement des ventes de leurs meubles dans le cadre d'un groupement France.

Les collections devront idéalement être complémentaires afin d'avoir une offre France attractive.

### **2. CIBLES GÉOGRAPHIQUES**

> La cible première sera l'état du Texas (Houston, Austin, Dallas et San Antonio) et la cible secondaire sera l'état de Floride (Miami, Tampa, Orlando et Jacksonville).

# Proposal

## SCOPE OF WORK



### **3. MISSIONS DE L'ACCÉLÉRATEUR USA**

- > Validation des entreprises et de leurs offres
- > Co-animation du groupe avec AF tout au long de la mission
- > Mise en place du plan d'actions après validation stratégique
- > Prospection commerciale en coordination avec chaque entreprise et sa structure commerciale existante (discours commercial, validation des cibles, négociations)
- > Mise en place locale des ressources nécessaires pour assurer une implantation durable des entreprises participantes sur le marché US

### **4. DURÉE DE L'ACCÉLÉRATEUR USA**

- > 18 mois de Q1 2023 à Q2/Q3 2024

# Proposal

## PARTICIPANTS



### **1. SOCIÉTÉS PRÉSENTES SUR LE MARCHÉ US**

- > En support d'un bureau commercial ou VIE déjà en place
- > Cibler de nouvelles zones géographiques ou typologies de clients

### **2. SOCIÉTÉS AVEC CLIENTS US EXISTANTS**

- > Communication sur l'ouverture d'un bureau US
- > Relance de prospects existants et approche de nouvelles cibles

### **3. SOCIÉTÉS NON PRÉSENTES SUR LE MARCHÉ US**

- > Nouveau marché à développer
- > Prospection commerciale sur des zones à fort potentiel

# Proposal

REFERENCE



## DRIZZLE & SPREAD

FRENCH SAVOIR-FAIRE





# Proposal

## REFERENCE



- > Programme de 3 ans en partenariat avec l'ANIA
- > Lancement en octobre 2021, année 2 en cours
- > Produits complémentaires mais stade de développement très différent allant du démarrage au bureau + stock US existants
- > Produits agro vs mobilier
- > Création de l'identité du groupement et de tous les outils de communication
- > Réunions mensuelles du groupement et avec chaque entreprise
- > 160 prospects identifiés, approchés et suivis au 31/12/2022
- > Premières commandes de la part d'acteurs petits et moyens (10K\$ en moyenne)
- > Discussions en cours avec des acteurs majeurs nationaux et régionaux
- > Large éventail de cibles: distribution, GMS, web, retail, etc.
- > Fancy Food Show en juin 2023



# Proposal

## TIMELINE



### **1. DÉMARRAGE DE LA MISSION**

- Entretiens avec les sociétés sélectionnées
- Validation du niveau de préparation de chaque société et (re)mise à niveau
- Revue et adaptation (si nécessaire) des outils commerciaux
- Historiques sur le marché US

### **2. CRÉATION DE L'IDENTITÉ DU GROUPEMENT**

- Nom et logo du groupement
- Valeurs et story telling du groupement et de ses membres
- Document de présentation du groupement
- Déclinaison du document de présentation par sous-secteur le cas échéant
- Réflexion sur la pertinence de créer 2 sous-groupements tout en gardant la même identité et le même message pour approcher des cibles différentes

# Proposal

## TIMELINE



### **3. MAPPING ET CIBLAGE**

- Mapping du marché de l'ameublement au Texas et en Floride
- Identification et sélection des cibles
- Création d'une base de données avec coordonnées complètes des décisionnaires

### **4. PROSPECTION COMMERCIALE**

- Approche de toutes les cibles par mail, téléphone et visites en personne
- Déplacements à la journée au Texas
- Déplacements de plusieurs jours en Floride
- Suivis et relances des contacts
- Evaluation de l'intérêt et de la motivation de chaque cible
- Organisation de rencontres lors de tournées commerciales

# Proposal

## TIMELINE

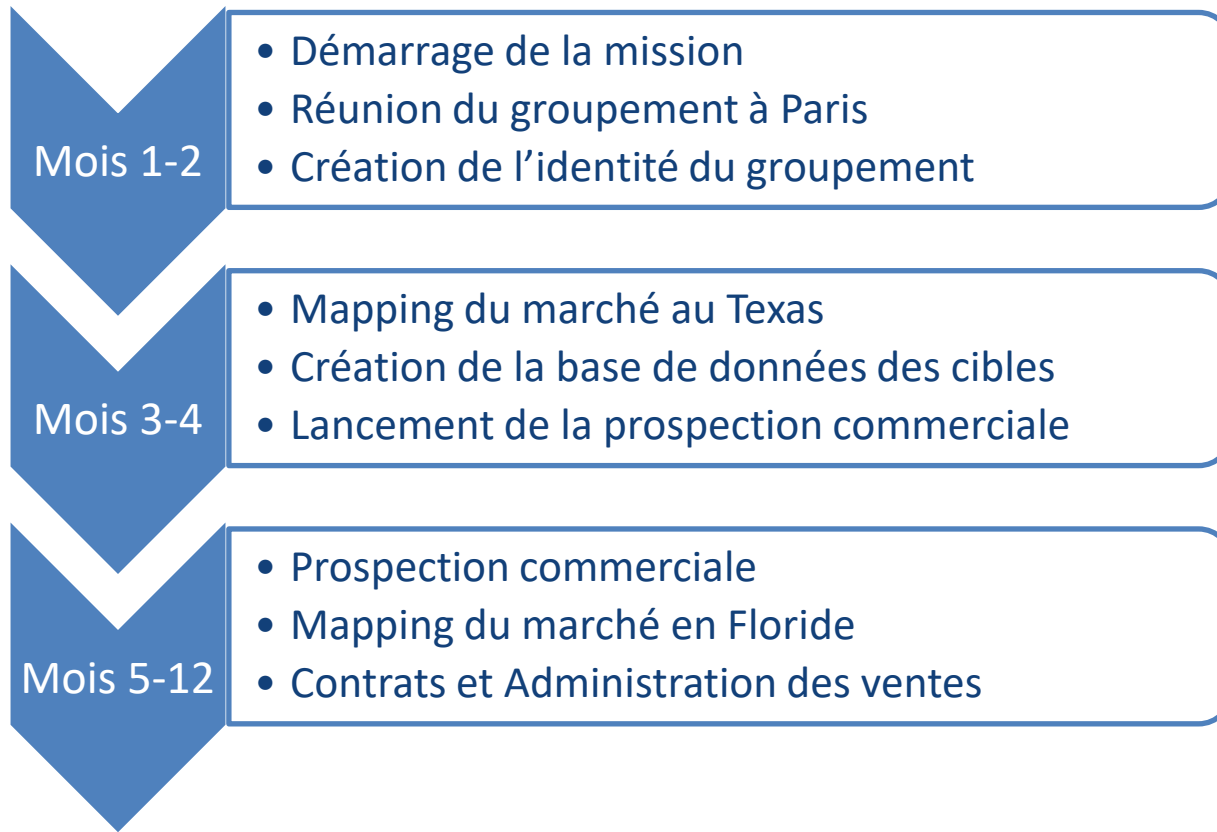


### **5. CONTRATS ET ADMINISTRATION DES VENTES**

- Négociations et signatures des contrats
- Organisation commerciale et logistique
- Bureau US basé dans les locaux de Ouino à Houston
- Recommandations et accompagnement sur tous les autres besoins

# Proposal

## TIMELINE



# Terms

## BUDGET AND CALENDAR



### Budget

- 5000 USD per month
- Invoices raised at the end of each month
- Client is L'Ameublement Français

### Calendar

- Start date of Q1 2023
- Kick off meeting in Paris
- Duration of 18 months

### Reporting

- Contacts with our team as needed
- Monthly video calls throughout mandate
- All shared documents accessible via Dropbox folder



**Bruno Tatéossian, Partner**

**[bruno@ouino.consulting](mailto:bruno@ouino.consulting)**

