

L'Assemblage & ValeursRH
Expertises Vins & Spiritueux

**DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
PARTAGÉ**

QUI SOMMES-NOUS ?



L'ASSEMBLAGE : LE SPÉCIALISTE DU MARKETING ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS LES VINS ET SPIRITUEUX

Le collectif L'Assemblage est le partenaire des acteurs des vins et spiritueux (négociants, producteurs, fournisseurs de biens et de services) dans leur développement marketing et commercial.

Alliant savoir-faire et agilité, les experts de L'Assemblage vous accompagnent dans le développement de votre entreprise, de votre organisation, de vos ventes, de vos marques et de vos projets.



Rapide retour en arrière: Durant ses 15 ans d'expérience au sein de multinationales et de PME, **François Drounau** s'est rendu compte qu'il manquait souvent un maillon de la chaîne pour mener à bien les différents projets de développement des marques, notamment ceux qui n'étaient pas dans le core-business de l'entreprise : les multinationales manquent toujours de temps, les PME souvent de ressources.

Fort de ce constat, il a décidé de créer en 2014 la première société de marketing externalisé spécialisée dans les vins et spiritueux afin d'illustrer au mieux le «mantra» et la vision de François : «c'est l'assemblage de nos compétences qui conditionnera le succès».

NOS EXPERTS

François Drounau - Marketing & Commercial

- Mastère Spécialisé en Commerce International des Vins et Spiritueux de Burgundy School of Business
- 20 ans en marketing et business development des vins et spiritueux
- Expérience multi-pays : France et international, multi-catégories: spiritueux et vins (ancien et nouveau mondes) et multi-dimensions: PME, interprofession, multinationales



Constance Muller - Community Management

- Originaire de Cognac
- Bercée par l'univers de vins & spiritueux depuis son enfance
- Diplômée d'un MBA Manager en marketing du luxe, des vins et spiritueux de l'ESG Bordeaux
- Créatrice de sa propre cuvée de vins
- Experte en réseaux sociaux



Karine Euvrard - Développement commercial

- Originaire de Bourgogne
- Titulaire du Mastère Spécialisé Commerce International des Vins & Spiritueux – Burgundy School of Business.
- WSET Educator et Level 3.
- Plus de 20 ans d'expériences professionnelles en développement commercial stratégique à l'international dans le secteur des Vins & Spiritueux.
- Gestion de projet, stratégie export, négociation accords commerciaux, coordination transversale.



Frédéric Partaix - Marketing Digital

- Issu d'une famille vigneronne du Sud-Ouest (AOC Madiran)
- Mastère Spécialisé en Commerce International des Vins et Spiritueux (Burgundy School of Business)
- 20 ans d'expérience: commerce international des vins, marketing stratégique, trade-marketing, marketing digital
- Certification marketing digital & stratégie digitale



Aurélien - Développement marketing et commercial

A venir

VALEURS RH : EXPERT RESSOURCES HUMAINES ET RECRUTEMENT

Fort de plus de 20 ans de responsabilités dans le management des Ressources Humaines, Guillaume Chapat a accompagné les dirigeants et les opérationnels de différentes sociétés sur l'ensemble des enjeux RH et de droit social.

Le pilotage des Ressources Humaines est un facteur déterminant dans la création de valeurs et la performance globale des entreprises. Par manque de temps et de ressources, cette dimension stratégique n'est pas toujours suffisamment prise en compte dans le développement des TPE et PME.

C'est pour répondre à ce constat que Guillaume a créé Valeurs RH afin de mettre son expertise à la disposition des TPE, PME et grands groupes, et les accompagner dans les domaines suivants :



Focus Recrutement:

Optimiser les recrutements :

- Analyse des besoins, profils, compétences
- Mise en place de supports, d'aide à la décision
- Accompagnement dans les recrutements

Mettre en place des outils de fidélisation des collaborateurs:

- Analyse du turn-over
- Préconisation de solutions : reconnaissance financière et non financière,

Accompagner les conjoints en mobilité professionnelle familiale :

- Etude de compétence, de souhait d'évolution
- Travail sur le CV et la stratégie de recherche
- Aide dans la découverte des réseaux locaux

Accompagnement opérationnel:

- Placement de consultants externalisés
- Développement de forces commerciales supplétives



NOTRE PROPOSITION

Développement commercial Partagé (DCP)

L'Assemblage
Expertises Vins & Spiritueux

ValeursRH
Guillaume Chaput

L'Assemblage, spécialiste du marketing et du développement commercial dans les vins et spiritueux, et Valeurs RH, expert en ressources humaines et recrutement, s'associent pour proposer un tout nouveau service:

**DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
PARTAGÉ**

Quand l'expertise commerciale rencontre l'expertise du recrutement pour vous accompagner dans votre développement!

VOS PROBLÉMATIQUES

- Vous désirez **développer** vos ventes en France et/ou à l'export
- Vous **manquez de temps** pour gérer votre développement commercial
- Vous **manquez de ressources** commerciales ou export
- Vous ne pouvez/voulez pas **recruter** un commercial
- Vous n'avez **pas les contacts** sur les marchés

Nous accompagnons les producteurs de vins et les maisons de spiritueux dans l'élaboration de leur stratégie commerciale et dans la mise en place de leurs actions de prospection en France et à l'export. En fonction de vos besoins, nous trouvons ensemble la meilleure solution pour votre développement commercial.

NOTRE RÉPONSE

- L'expertise vins et spiritueux de **L'Assemblage** nous permet d'identifier avec vous vos besoins précis et de trouver d'autres maisons avec des besoins similaires aux vôtres.
- Nous **regroupons** les maisons selon leurs besoins afin qu'ils soient complémentaires (zones géographiques, catégories de produits, *voir ci-dessous*)
- L'expertise recrutement de **Valeurs RH** permet d'identifier le meilleur candidat pour répondre à ces besoins: Valeurs RH l'intègre à son pool de commerciaux.
- Nous **partageons** ce commercial entre les maisons composant ce groupe complémentaire (4 maisons) en toute transparence (et parfait accord) avec vous
- Vous bénéficiez ainsi d'un **commercial partagé**: 25% de son coût, 100% de son investissement!

NOS SOLUTIONS



Où?

France & Export

Commercial France

- Définition stratégie commerciale
- Connaissance des réseaux et des acteurs
- Grande distribution
- CHR

Export

- Définition de stratégies commerciales à l'export
- Prospection commerciale pour votre compte
- Off Trade / On Trade / e-commerce
- Mise en application sur toutes zones géographiques (EMEA, Asie, USA/Canada...)



Quoi ?

Vins & Spiritueux

- Vins français
- Vins internationaux
- Cognac
- Whisky
- Rhum
- Gin
- Vodka
- ...

BUDGET

Le budget dépend de **l'expérience** du commercial partagé:

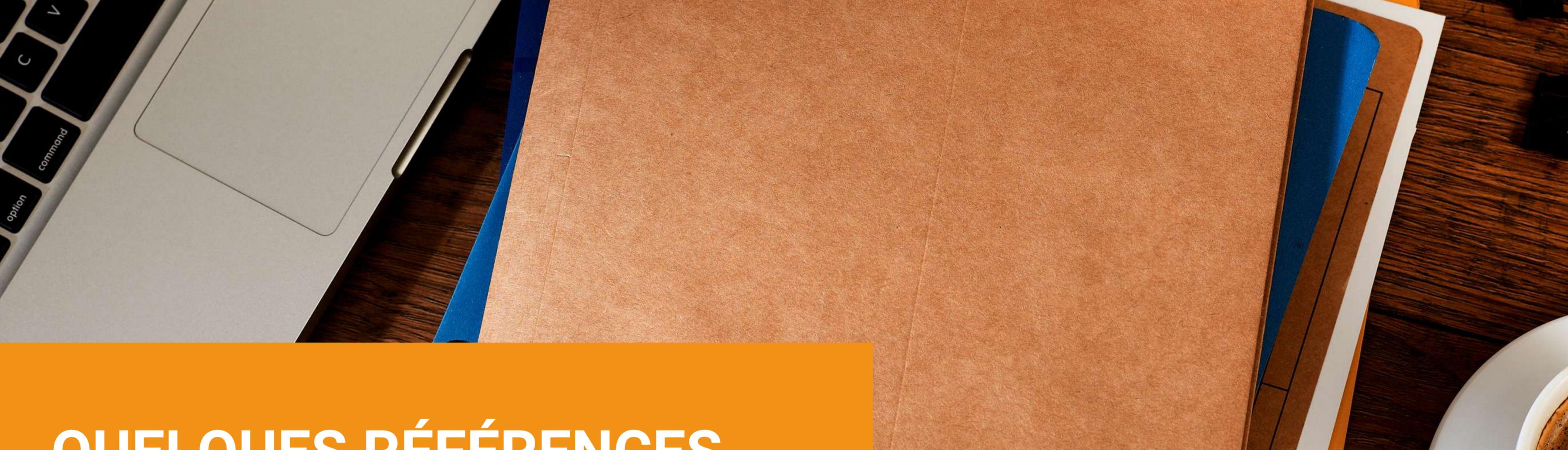
- Junior (3-5 ans d'expérience) - environ **1,900**€HT/mois/client
- Confirmé (5-10 ans d'expérience) - environ **2,500**€HT / mois/client
- Senior (10-20 ans d'expérience) - environ **3,300**€HT / mois/client

Ce budget **comprend**:

- salaire fixe
- 10% de, variable
- cotisations sociales salariales et patronales
- coûts indirects salariaux (mutuelle, prévoyance, RC...)
- coûts d'équipement du salarié partagé (téléphone, ordinateur)
- frais administratif et de gestion du DCP
- suivi de son activité commerciale et conseil

Ce budget **ne comprend pas**:

- frais professionnels et de déplacement
- ces frais seront refacturés au réel sur justificatifs

A top-down view of a desk. On the left, a portion of a silver laptop is visible, showing the 'option', 'command', and 'c' keys. In the center, a large, plain brown cardboard folder or envelope is placed over a blue folder. To the right, a white coffee cup is partially visible on a saucer. The desk surface is a dark wood grain.

QUELQUES RÉFÉRENCES





NOS CLIENTS PARLENT DE NOUS



L'Assemblage nous accompagne au quotidien dans la mise en place
de nos stratégies J.Bally et Old Nick sur les réseaux sociaux.

Réactifs et rigoureux, ils élaborent le planning éditorial de façon efficace contribuant à une bonne prise de parole de la marque sur Instagram. Soucieux de réaliser un travail de qualité, ils font preuve d'une parfaite écoute du bruit sur les réseaux autour de la marque et apportent avec beaucoup de réactivité des réponses aux questions posées par les consommateurs.



Société BARDINET



Nous avons fait appel à L'Assemblage afin de nous accompagner dans nos réflexions sur le **repositionnement et le naming de notre tonnellerie**.

L'agence nous a proposé une méthodologie autour **d'un audit, un benchmark, des rencontres avec nos partenaires et un workshop de réflexion**. Les propositions qui en sont ressorties nous ont permis de poser les bases d'une stratégie de marque claire et partagée par tous



Frédéric Naud

Directeur Tonnellerie Meyrieux



Pour la première fois de l'histoire de notre entreprise, nous avons décidé en 2020 de nous préoccuper de notre communication. Nous avons pour cela fait appel à L'Assemblage, qui nous a dans un premier temps aidé à définir un **positionnement** d'entreprise et une **stratégie de communication**, avant de nous accompagner sur la **refonte de notre logo, la création de notre site internet** et la mise en place de notre premier **plan de communication**.

Le site nous plaît beaucoup et les retours clients très satisfaisants!



Sébastien et Danyde Clavelaud

Dirigeants d'Atelier Graphique du Cognçais



Je travaille avec L'Assemblage depuis 2017-2018. Face à une baisse soudaine et significative de mon activité commerciale, il m'a fallu réagir afin d'identifier les points faibles, les axes d'améliorations à apporter pour rendre efficace la stratégie de mon entreprise.

C'est la raison pour laquelle j'ai fait appel à ses services.

Après un **état des lieux approfondi, le positionnement, l'image, le packaging, la communication** ont été revus, améliorés, changés, perfectionnés, rajeunis afin de remettre nos produits sur le devant de la scène et de faire progresser nos ventes.

Au delà de ces aspects, nous avons travaillé sur une **stratégie commerciale à 5 ans** pour booster le chiffre d'affaires et avons collaboré pour mettre en place les outils marketing pour atteindre ces objectifs. Sur ces premières années à travailler ensemble **les résultats sur les objectifs fixés ont été plus qu'au rendez-vous**, c'est la raison pour laquelle j'ai renouvelé un partenariat avec l'Assemblage pour relever de nouveaux challenges marketing et commerciaux



Emmanuel Painturaud
Cognac Painturaud Frères



Nous remercions l'Assemblage pour nous avoir accompagné et challengé sur la **définition du concept et de la marque DELJOY**, puis par la suite de nous avoir guidé sur **le plan de communication** lors du lancement de la marque en juin 2022.



Frédéric Delpuch
Créateur de la liqueur Deljoy



L'Assemblage

Expertises Vins & Spiritueux

ValeursRH

Contact



Tout comme l'assemblage des meilleures eaux-de-vie permet d'élaborer les meilleurs cognacs, les meilleurs projets seront menés à bien grâce à l'assemblage des compétences.



www.lassemblage.eu

25 rue Lenotre • 16100 Cognac

François Drounau
fd@lassemblage.eu • +33 (0)6 81 49 73 69