



Proposition commerciale Glassy

Une proposition commerciale doit être claire, structurée, professionnelle et permettre au client de comprendre l'offre ainsi que les conditions de collaboration.

1. Les mentions obligatoires

La proposition commerciale devait comporter :

- La date du document.
- Un numéro de référence (ex. : Proposition commerciale n°2025-001).
- Le nom, l'adresse et le logo de l'entreprise.
- Les coordonnées de l'émetteur.
- Le nom et les coordonnées du client (Jörg et Anne – Projet GLASSY).
- La durée de validité de l'offre.
- Les conditions de règlement : paiement à 30 jours avec un escompte de 1 % en cas de paiement comptant.
- Les conditions de remise.
- Un espace de signature précédé de la mention « Bon pour accord ».

2. Présentation de l'offre

La proposition devait comprendre :

- Une présentation de votre entreprise.
- Une présentation synthétique de votre stratégie globale.
- Les grandes lignes de vos idées RSE, sans entrer dans tous les détails.
- Une présentation professionnelle, claire et valorisante afin de convaincre le client de vous confier la mission.

3. Le devis détaillé

Le devis devait reprendre l'ensemble des prestations demandées :

- Première rencontre : 0 € HT (offerte).
- Création de la stratégie RSE et présentation de 2 heures : 10 000 € HT.
- Accompagnement sur 4 mois :
 - 4 demi-journées × 1 000 € = 4 000 € HT.
- Accompagnement de la stratégie de communication : 5 000 € HT.
- Mention des demi-journées supplémentaires facturées 1 200 € HT.

Montant total attendu **Total TTC = 21 888 €**

4. Conditions commerciales

La proposition devait également préciser :

- Remise commerciale de 4 % accordée en échange d'une recommandation sur LinkedIn et d'une mise en relation avec un prospect.
- Escompte de 1 % pour un paiement comptant.
- Délai de règlement : 30 jours.
- Tarif des prestations supplémentaires : 1 200 € HT par demi-journée.

Proposition commerciale Glassy

5. Présentation du document

Nous attendions une véritable proposition commerciale et non uniquement un devis.

Le document devait être :

- soigné et professionnel ;
- structuré avec des titres et une mise en page claire ;
- illustrant le sérieux de votre entreprise grâce à un design cohérent ;
- exporté au format PDF.

L'objectif était de réaliser une proposition commerciale complète qui donne envie à Jörg et Anne de travailler avec vous, tout en présentant un devis clair, conforme et avec le bon montant final de 21 888 € TTC.

