

Publié le: 9 Septembre 2025

Date limite pour les soumissions initiales: 24 Septembre 2025

**Droits d'exclusivité de distribution – The Bug Bite Thing®**

## **DEMANDE DE PROPOSITIONS (RFP)**



**NORDLION  
GROUP**



## DEMANDE DE PROPOSITIONS (RFP)

### Droits d'exclusivité de distribution – The Bug Bite Thing®

Publié le: 9 Septembre 2025

Date limite pour les soumissions initiales: 24 Septembre 2025

#### 1. Introduction

Suite à un succès confirmé, The Bug Bite Thing poursuit son expansion internationale. The Nordlion Group invite des distributeurs qualifiés des secteurs pharmaceutique, santé et grand public à soumettre leur proposition pour obtenir des droits d'exclusivité de distribution sur leur(s) territoire(s).

Cette opportunité couvre les canaux en magasin et en ligne. L'exclusivité sera accordée aux partenaires capables de bâtir un leadership durable sur leur marché.

The Nordlion Group Pte Ltd est le coordinateur autorisé de ce processus, agissant au nom de Bug Bite Thing Europe ApS, titulaire mondial des droits de The Bug Bite Thing. Toutes les soumissions et communications relatives à cet appel d'offres seront gérées directement par The Nordlion Group.

À propos de The Bug Bite Thing:

- Dispositif médical certifié CE classe I et HSA classe A; UKCA; enregistré FDA; listé TGA (ARTG 399711)
- Plus de 10 millions d'unités vendues dans le monde
- 96 000+ avis vérifiés sur Amazon (moyenne 4,5★)
- Mis en avant dans l'émission « Shark Tank » (États-Unis) ; intronisé au Hall of Fame
- Garantie à vie, sans produits chimiques, réutilisable
- Produit durable et respectueux de l'environnement

#### 2. Périmètre de l'opportunité

Droits exclusifs disponibles pour:

- des pays individuels
- Regroupements régionaux
- Distribution globale

Exclusions: Amérique du Nord, Mexique, Allemagne, Inde et Australie.



Remarque: l'exclusivité couvre également les ventes en ligne au sein du territoire octroyé. Les ventes transfrontalières sont strictement interdites.

### 3. Présentation du produit

Outil d'aspiration sans médicament, réutilisable, pour soulager piqûres et morsures d'insectes  
Efficacité clinique reconnue, sans produits chimiques et sûr pour toute la famille

Forte traction consommateurs, en retail et en e-commerce

Impression en langue locale possible sur l'emballage

### 4. Structure commerciale – Distributeurs et Retail (tarification de gros)

Plage de volumes (unités)*	Prix distributeur (€/unité)**	Marge distributeur	Marge détaillant	PRP proposé (PVC)
25 000 – 75 000	3,98 €	≈50 %	30–35 %	7,99 € – 9,99 €
75 001 – 250 000	3,77 €	≈52 %	30–35 %	7,99 € – 9,99 €
250 001 – 749 999	3,56 €	≈56 %	30–35 %	7,99 € – 9,99 €
750 000 – 1 500 000	3,34 €	≈59 %	30–35 %	7,99 € – 9,99 €
1 500 001 >	Négociable			

\*Une palette contient 3 746 unités.

\*\*Les prix distributeur sont fixes et s'appliquent de manière uniforme sur tous les marchés afin d'assurer la cohérence mondiale de la marque.

#### Exemple chiffré: vente de 50 000 unités

Prix d'achat distributeur: 3,77 € / unité

Coût total distributeur:  $50\,000 \times 3,77 \text{ €} = 188\,500 \text{ €}$

Revente distributeur (au retail):  $50\,000 \times 7,99 \text{ €} = 399\,500 \text{ €}$

Marge brute distributeur:  $399\,500 \text{ €} - 188\,500 \text{ €} = 211\,000 \text{ €}$

Scénarios détaillants (variations de PRP):



PRP (€)	Prix d'achat détaillant (€)	Marge brute / unité (€)	Marge brute (50 000 u) (€)
7,99	5,40	2,59	129 500
8,99	5,40	3,59	179 500
9,99	5,40	4,59	229 500

Résumé de la chaîne de valeur (50 000 unités):

Marge brute distributeur:  $\approx$  211 000 €

Marge brute détaillant (fourchette): 129 500 €  $\rightarrow$  229 500 € selon le PRP choisi

Flexibilité du prix de vente consommateur: 7,99 € – 9,99 €

## 5. Profil de partenaire recherché

Réseau solide en pharmacie, santé ou consumer health

Capacité réglementaire et conformité

Expérience avérée dans le marketing de produits OTC santé/grand public

Engagement dans la construction de marque et le leadership de catégorie à long terme

## 6. Contenu de la proposition

1. Profil de l'entreprise (historique, actionnariat, expérience)

2. Territoires d'intérêt (pays/région)

3. Capacités réglementaires et d'agrément

4. Stratégie commerciale et marketing pour The Bug Bite Thing®

5. Proposition financière:

- Engagement d'investissement
- Volumes prévisionnels (Années 1-3)
- Conditions commerciales proposées

6. Durée d'exclusivité proposée

7. Références (partenariats actuels, expériences de distribution pertinentes)

8. Coordonnées:

- Nom complet du responsable
- Titre/fonction
- Adresse e-mail et numéro de téléphone
- Méthode et créneau de contact privilégiés



## 7. Critères d'évaluation

Couverture du marché et profondeur du réseau de distribution  
Expertise réglementaire  
Stratégie marketing et de croissance  
Proposition commerciale et engagement financier  
Alignement stratégique avec les objectifs de la marque

## 8. Processus et calendrier

- Attribution de l'exclusivité selon l'ordre de réception (first-come, first-served)
- Date limite (Tour 1): 24 septembre 2025
- Les modèles de réponse complétés doivent être envoyés par e-mail à:  
[rfp@nordliongroup.com](mailto:rfp@nordliongroup.com)
- Pour toute question:  
Jonathan Knapp  
Email: [Jonathan@nordliongroup.com](mailto:Jonathan@nordliongroup.com)  
Tél: +65 8484 2699

Étapes suivantes :

- Examen des soumissions à réception
- Invitation des candidats présélectionnés à des échanges
- Confirmation des attributions et signature des contrats de distribution

The Bug Bite Thing est en forte croissance. Rejoignez-nous pour offrir une solution de santé sûre, durable et éprouvée dans le monde entier tout en sécurisant une position de leader sur votre territoire.