**Cahier des Charges**

**RDV B to B personnalisés**

**Merci de compléter ce document pour nous permettre d’effectuer un ciblage précis des entreprises algériennes. A renvoyer par mail à :** [halim.ammarkhodja@cciaf.org](mailto:halim.ammarkhodja@cciaf.org)

**Les interlocuteurs CCIAF de votre dossier** :

**M. Halim AMMAR KHODJA**

*Directeur Adjoint*

Email : [halim.ammarkhodja@cciaf.org](mailto:halim.ammarkhodja@cciaf.org)

Tel : 00213 21 74 72 77, poste 115

Fax : 00213 21 74 72 67

Mob : 00213 770 82 00 80

# - IDENTITE ENTREPRISE (**\* *champs obligatoires***)

**\*Société**:

**\*Contact (***Nom/Prénom***)**:       **Fonction**:

**\*Tél**. :       **Fax** :

**\*Email** :      @      **Site Internet** : www.

**\*Adresse** :       **\*CP / Ville** :

**Marque(s) commerciale(s)** :

**Date de création** :       **Capital social** :

**Chiffres d’affaires** :       **Chiffres d’affaires à l’export** :

**Effectif** :

# - INFORMATIONS COMMERCIALES

|  |  |
| --- | --- |
| **\*Vous êtes :** | Fabricant / producteur  Distributeur  Prestataire de services |
| **\*Détail des produits et/ou services commercialisés :** | Produits  Services |

- **INFORMATIONS SUR VOTRE ACTIVITE**

|  |  |
| --- | --- |
| **\*Votre produits et/ou service en France** | Quels sont les utilisateurs finaux de vos produits / services ? |
| Principaux concurrents et nationalité : |
| Quels sont les avantages concurrentiels de vos produits ou services ? |
| **\*Votre expérience à l’export ?** |  |

# - ETAT DES LIEUX SUR VOTRE DEMARCHE EN ALGERIE

|  |  |
| --- | --- |
| **\*Présence en Algérie :** | Etes-vous présents en Algérie ?  Oui  Non  Si vous êtes présents en Algérie :   * Durée d’exitance : * Dénomination de l’organisme représentatif : |

# - OBJECTIFS DE VOTRE PROSPECTION EN ALGERIE

|  |  |
| --- | --- |
| **\*Objectif de prospection en Algérie** | Trouver des Clients  Trouver des partenaires/Représentants Commerciaux  Consolider la Relation avec les anciens clients |
| Questions particulières à poser aux prospects |
| **\*Y a-t-il des entreprises que vous ne souhaitez pas rencontrer ?** |  |

# A quelle période souhaitez-vous réaliser votre mission en Algérie\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(Mois/année)*

# Attention le délai minimum pour la préparation d’une mission de prospection est en moyenne de 5 semaines.

# VOTRE PRESTATION

|  |  |
| --- | --- |
| **Compléter son information** | Vous avez la possibilité de compléter votre information en amont.  Pour ceci nous vous proposons :   * Note sectorielle (structure du marché et informations réglementaires spécifique à votre activité) * Test sur offre (test sur la réactivité du marché à votre offre complétée par une note sur la structure du marché) * Recherche réglementaire (modalités d’implantation, droit du travail, formalités à l’importation etc.…) |

**.............. Le …….......**

**Cachet / signature**