**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

**Les interlocuteurs CCIAF de votre dossier** :

**M. Halim AMMAR KHODJA**

*Directeur Adjoint*

Email : 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**