



Cahier des charges Mission de prospection en Algérie Entreprise

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 : 0021321 74 72 77, poste 115.

Fax : 0021321 74 72 67.

Mob : 00213 770 82 00 80.

Mme Amina BOUSSEFSAF

Chargée de missions

Email: a.boussefsaf@cciaf.org

- 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 : []

Chiffre d'affaire : []

Chiffre d'affaire à l'export : []

Effectif : []



Association agréée par le Ministère de l'Intérieur et des Collectivités Locales (décision n°04 du 21 février 2011)

- INFORMATIONS COMMERCIALES

*Vous êtes :	<input type="checkbox"/> Fabricant / producteur <input type="checkbox"/> Distributeur <input type="checkbox"/> Prestataire de services
*Détail des produits et/ou services commercialisés :	<input type="checkbox"/> Produits <input type="text"/> <input type="checkbox"/> Services <input type="text"/>

- INFORMATIONS SUR VOTRE ACTIVITE

*Votre produits et/ou service en France	<u>Quels sont les utilisateurs finaux de vos produits / services?</u> <input type="text"/>
	<u>Principaux concurrents et nationalité :</u> <input type="text"/>
*Votre expérience à l'export ?	<u>Quels sont les avantages concurrentiels de vos produits ou services ?</u> <input type="text"/>
	<u>Vous êtes primo-exportateur ?</u> <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non



Association agréée par le Ministère de l'Intérieur et des Collectivités Locales (décision n°04 du 21 février 2011)

- ETAT DES LIEUX SUR VOTRE DEMARCHE EN ALGERIE

***Disposez-vous d'informations relatives a :**

- à la structure de votre marché en Algérie
- à la réglementation relative à vos produits et/ou services en Algérie (procédures d'importations, normes ...)
- Autre
- je ne dispose d'aucune information relative à mon activité en Algérie

- OBJECTIFS DE VOTRE PROSPECTION EN ALGERIE

***Profil des prospects à rechercher**

Quels sont vos critères de sélection des contacts souhaités (*secteurs d'activités, quel service à contacter, spécificités...*)

Questions particulières à poser aux prospects

***Y a-t-il des entreprises que vous ne souhaitez pas rencontrer ?**

Association agréée par le Ministère de l'Intérieur et des Collectivités Locales (décision n°04 du 21 février 2011)

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