



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 CCI AF de votre dossier :

<p>M. Halim AMMAR KHODJA <i>Directeur Adjoint</i> 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</p>

- IDENTITE ENTREPRISE (* *champs obligatoires*)

* <u>Société</u> :	
* <u>Contact (Nom/Prénom)</u> :	
	<u>Fonction</u> :
* <u>Tél.</u> :	<u>Fax</u> :
* <u>Email</u> :	<u>Site Internet</u> : www.
* <u>Adresse</u> :	* <u>CP / Ville</u> :
<u>Marque(s) commerciale(s)</u> :	
<u>Date de création</u> :	<u>Capital social</u> :
<u>Chiffres d'affaires</u> :	<u>Chiffres d'affaires à l'export</u> :
<u>Effectif</u> :	

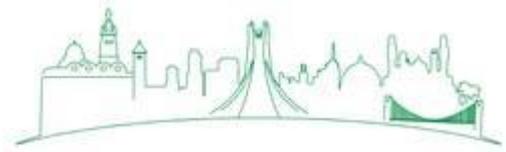


- INFORMATIONS COMMERCIALES

*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"/>



- ETAT DES LIEUX SUR VOTRE DEMARCHE EN ALGERIE

*Présence en Algérie :	<u>Etes-vous présents en Algérie ?</u> <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
	<u>Si vous êtes présents en Algérie :</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Durée d'existence : ▪ Dénomination de l'organisme représentatif :

- OBJECTIFS DE VOTRE PROSPECTION EN ALGERIE

*Objectif de prospection en Algérie	<input type="checkbox"/> Trouver des Clients <input type="checkbox"/> Trouver des partenaires/Représentant Commerciaux <input type="checkbox"/> Consolider la Relation avec les anciens clients
	<u>Questions particulières à poser aux prospects</u> <div style="background-color: #cccccc; height: 20px; width: 100%;"></div>
*Y a-t-il des entreprises que vous ne souhaitez pas rencontrer ?	<div style="background-color: #cccccc; height: 20px; width: 100%;"></div>



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