



## 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](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.

**M. Karim OSMANI**  
Responsable Pole Sectoriel BTP, Chimie,  
Industrie  
Email : [k.osmani@cciaf.org](mailto:k.osmani@cciaf.org)

Mme. Amina BENYAHIA  
Chargée de missions.  
Email: [a.benyahia@cciaf.org](mailto:a.benyahia@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 :



## - INFORMATIONS COMMERCIALES

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

## - INFORMATIONS SUR VOTRE ACTIVITE

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



**- ETAT DES LIEUX SUR VOTRE DEMARCHE EN ALGERIE**

- |   |  |
|---|--|
| <p><b>*Disposez vous d'informations relatives à :</b></p> | <p><input type="checkbox"/> à la structure de votre marché en Algérie</p> <p><input type="checkbox"/> à la réglementation relative à vos produits et/ou services en Algérie (procédures d'importations, normes ...)</p> <p><input type="checkbox"/> Autre <input type="text"/></p> <p><input type="checkbox"/> je ne dispose d'aucune information relative à mon activité en Algérie</p> |
|---|--|

**- 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 ?**



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