**Comité d’Echanges Afrique France (CEAF)**

**Mission de prospection**

**Côte d’Ivoire** - Mission Plurisectorielle

Résiliente malgré la crise sanitaire **21** sept. **24** sept. 2021

(Départ le 20 retour le 24 juin)



Cahier des Charges

Madame, Monsieur,

Vous trouverez ci-dessous un questionnaire détaillé qui nous permettra de cibler au mieux vos attentes. Nous tenons à souligner l’importance de ce questionnaire car c’est à partir de la précision de vos réponses que nous établirons vos rendez-vous.

*Clause de* ***confidentialité***

*Les informations recueillies et contenues dans ce document sont confidentielles et ne peuvent être diffusées hors de l’entreprise qu’avec l’accord préalable de celle-ci.*

#### I –Présentation de l’entreprise

|  |
| --- |
| **Société :**  |
| **Adresse :** **Code postal :** **Ville :**  |
| **Contact** Civilité : Nom : Prénom : Fonction :  |
| **Tél :**  |
| **Fax :**  |
| **Mobile :**  |
| **E-mail :**  |
| **Site web :**  |
| **Date de création :**  |
| **Capital :**  |
| **Forme juridique :**  |
| **Numéro SIRET :**  |
| **Code APE :**  |
| **Effectif :**  |
| **Effectif service export :** |
| **Chiffres d’affaires :** N – 2 : N – 1 :  |
| **Chiffres d’affaires export :** N – 2 : N – 1 :  |
| **Appartenez-vous à un groupe ?** [ ]  oui précisez  [ ]  non |
| **Avez-vous des filiales à l’étranger ?** [ ]  oui dans quel pays :  [ ]  non |
| **S’agit-il de filiales Oui X** de production (Transitaire / Services) **Oui X** de commercialisation |
| **Nomenclatures douanières des produits exportés : Transitaire – Commissionnaire de Transport. Il y a une multitude de nomenclatures concernées.** |
|  |

#### II –Activités de l’entreprise

|  |
| --- |
| **Secteur d’activité :**  |
| **Descriptifs de vos Produits/services**en précisant ceux que vous voulez promouvoir dans les **PAYS CIBLES***(joindre également les fiches descriptives technico-commerciales)* |
| **Positionnement des produits que vous souhaitez promouvoir à l’international ou dans les PAYS CIBLES par rapport à la concurrence** |
| **Points forts** | **Points faibles** |
| **Possédez-vous une marque commerciale ?**[ ]  oui précisez : [ ]  non |
| **Positionnement concurrentiel**en Franceà l’étranger |
| **Vos principaux clients actifs en France :** |

|  |
| --- |
| **Avec quels pays étrangers avez-vous des relations d’affaire ou avez-vous eu des relations d’affaires au cours des 3 dernières années ?** (merci de préciser les années de début et de fin s’il y a lieu de ces relations). |
| **Vos principaux clients actifs à l’étranger (merci de mentionner les pays) :** |

##### III - Objectifs de l’Entreprise sur le marche visé

 **Connaissance du marché**

|  |
| --- |
| **Connaissez-vous les marchés du ou des PAYS CIBLES ?** [ ]  Oui [ ]  Non  |
| **Si oui, merci de donner des précisions sur l’origine de ces connaissances ou de cette expérience si vous avez déjà des relations commerciales avec ce ou ces pays : Le groupe travaille avec l’Iran depuis de nombreuses années. Je me suis rendu moi-même en Iran à plusieurs reprises.**  |
| **Types d’affaires ou de relations commerciales recherchées :**[ ]  Clients directs [ ]  Distributeurs [ ]  Grossistes/importateurs [ ]  Agents commerciaux[ ]  Acquisition d’entreprises [ ]  Réponses à des appels d’offres [ ]  Recherche d’un partenaire local |

|  |
| --- |
| **Envisagez-vous une implantation :** [ ]  Oui [ ]  Non Quel pays :  |
| **Sous quelle forme :** [ ]  commerciale [ ]  fabrication [ ]  Bureau d’exploitation  |

##### IV – Ciblage des Prospects

|  |
| --- |
| **Détails sur le profil type des partenaires recherchés. Précisions narratives si souhaitées :** |
| **Catégories de prospects à rencontrer** Priorités fonctions/profils  (classer par ordre) des interlocuteurs visés 🞏 Fournisseurs ..... ……………………………………………. 🞎 Agents commerciaux ..... ……………………………………………. 🞎 Importateurs de fournitures industrielles …. ……………………………………………. 🞎 Distributeurs ..... ……………………………………………. 🞎 Bureaux d'achats ..... ……………………………………………. 🞎 Clients finaux ..... ……………………………………………. 🞎 Fabricants de produits équivalents aux vôtres ..... ……………………………………………. 🞎 Fabricants pour fabrication sous licence ..... ……………………………………………. 🞎 Organismes publics et Ministères ..... ……………………………………………. 🞎 Bureaux d'études ..... ……………………………………………. 🞎 Organismes professionnels ..... ……………………………………………. 🞎 Banques, organismes financiers ..... ……………………………………………. 🞎 Avocats ..... ……………………………………………. 🞎 Experts comptables ..... ……………………………………………. 🞎 Autres : ………………………………………………………… …. …………………………………………….……………………………………………………………. …. …………………………………………… |
| **Si vous avez déjà pris des contacts avec certaines entreprises prospects ou organismes locaux dans les PAYS CIBLES, merci de nous indiquer lesquels**(hormis celles avec lesquelles vous avez déjà des relations d’affaires mentionnées plus haut) **:****.** |
| **Y a-t-il des sociétés que vous souhaitez rencontrer ?**[ ]  oui [ ]  non Si oui, lesquelles : |
| **Y-a-t-il des sociétés que vous ne souhaitez pas rencontrer ?**En Côte d’Ivoire  [ ]  oui  [ ]  non Si oui, lesquelles : |
| **Questions particulières à poser aux prospects :** |

*Merci de joindre à ce document une plaquette de présentation de votre entreprise ainsi que des produits que vous souhaitez exporter (version papier et version électronique).*

**Date : ……………………. Signature et cachet de l’entreprise :**

**PS Joindre une plaquette de présentation de votre entreprise et votre activité**

|  |  |
| --- | --- |
| ***PAR E-MAIL*** | ***zrabia@cci-paris-idf.fr*** ***/*** ***ceaf@cci-paris-idf.fr*** |
| ***PAR COURRIER*** | ***CCI Paris Ile de France DGACCI International/ CEAF***  |
| ***DOSSIER SUIVI PAR*** |  |

**A RETOURNER A :**