



WORLD TRADE CENTER®
RENNES BRETAGNE



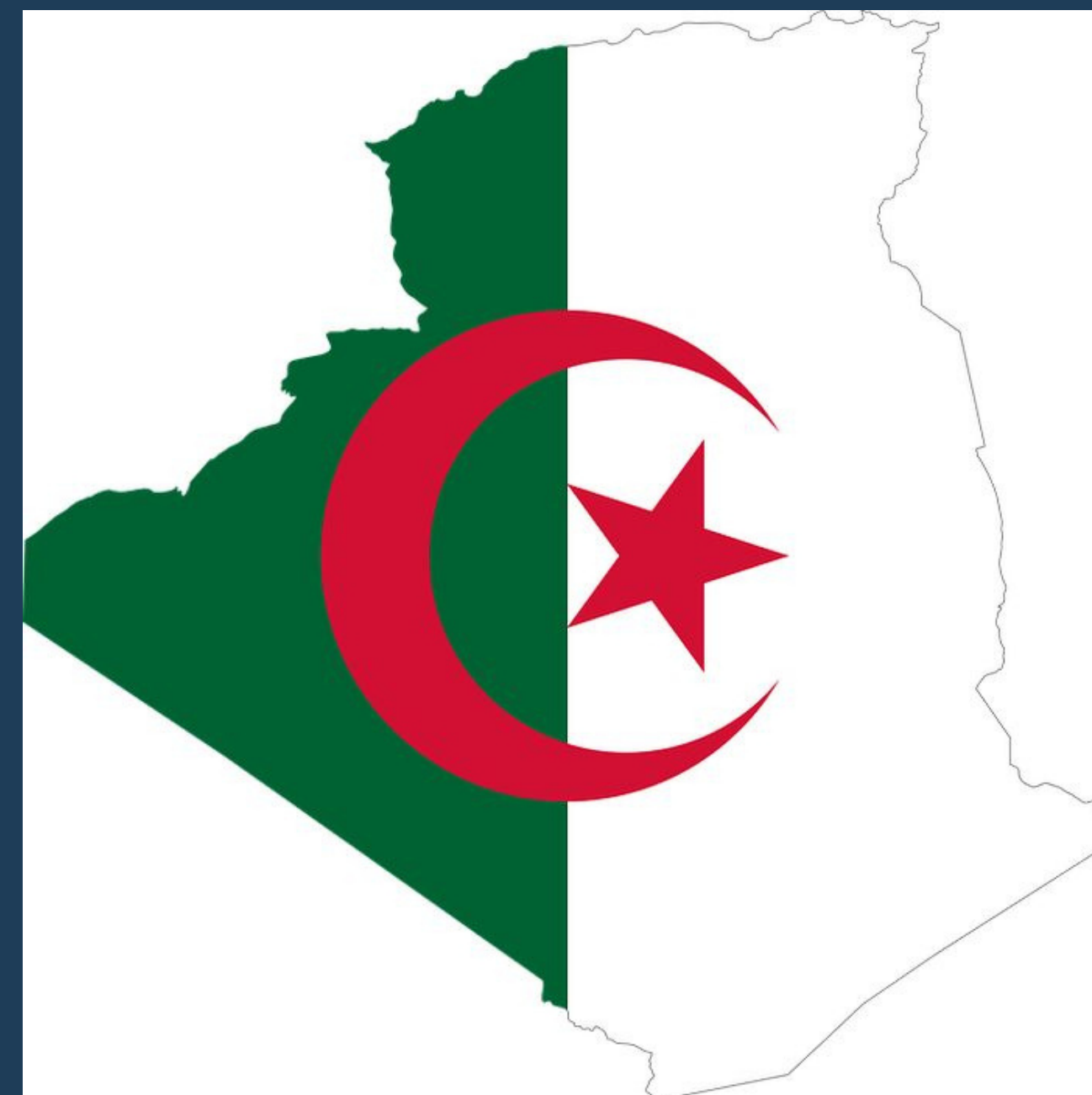
MPL
BUSINESS
CONSULTING

LE MARCHÉ ALGÉRIEN

UNE EQUATION PAS SI SIMPLE!

Présentée par Lamia.B-I

29/09/2020



Connaître le potentiel de son produit sur le marché

- Les habitudes de consommation,
- Les contraintes religio-sociales
- Les prix et la concurrence locale
- La réglementation locale et les contraintes bureaucratique et financières



WORLD TRADE CENTER®
RENNES BRETAGNE



L'adaptation de son produit au marché local

Les algériens sont des conservateurs modérés pour la plupart.

Adapter son produit à la cible juste en lui apportant la dose nécessaire du made in France sans heurter les sensibilités locales.

La langue, les notions religieuses, le prix, les habitudes de consommation détermineront souvent l'action commerciale locale,



WORLD TRADE CENTER®
RENNES BRETAGNE



Les stratégies de pénétration du marché à adopter pour ne pas se rater

Plusieurs approches peuvent être envisagées, selon le produit que l'on souhaite commercialiser,

Deux facteurs sont à prendre en compte :

Travailler avec des locaux,

Suivre rigoureusement les bonnes pratiques commerciales à l'international,

Effectivement l'histoire en marche nous a appris que la meilleure façon de faire est de s'assurer que les procédures sont respectées sans compromis,



LE BUSINESS ETHIQUE ET EQUITABLE

MERCI

WWW.MPLBUSINESSCONSULTING.COM

