

WORLD TRADE CENTER®
RENNES BRETAGNE



LE MARCHÉ ALGÉRIEN

UNE EQUATION PAS SI SIMPLE!

Présentée par Lamia.B-I

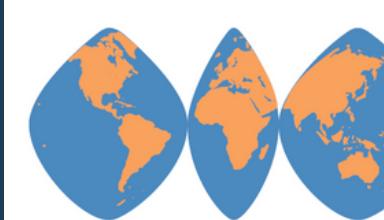
29/09/2020





Connaitre 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 notion 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



WORLD TRADE CENTER®
RENNES BRETAGNE