

Formation  
**REUSSIR AVEC  
LE MAGHREB**  
INDUSTRIE BEAUTE  
PROGRAMME



OBJECTIFS :

- Maîtriser les contraintes et freins pour exporter au Maghreb (Maroc, Tunisie, Algérie)
- Se préparer pour réussir au Maghreb
- Savoir communiquer avec le Maghreb
- Fidéliser son partenaire
- Voyager au Maghreb

COMPRENDRE LA CULTURE ET LE MARCHÉ

*Maîtriser l'environnement des affaires au Maghreb. Connaître la culture, le consommateur et les différentes stratégies d'approches et business models.*

- Comprendre la culture du Maroc, de l'Algérie et de la Tunisie
- Les différents pays à l'international
- Relations avec la France
- Géopolitique
- L'environnement des affaires de chaque pays
- Les habitudes de consommation de chaque pays
- Le consommateur dans le secteur beauté pour chaque pays
- Les différents business models

SE PREPARER A EXPORTER AU MAGHREB

*Bien se préparer pour réussir au Maghreb selon les spécificités pays. Maîtriser les étapes et les enjeux juridique, réglementaire et marketing de chaque pays.*

- Les enjeux réglementaires
- Les enjeux marketing
- Les enjeux d'approvisionnement et logistique
- Les enregistrements des produits
- Business plan et contrat
- Plan marketing de lancement
- Les stratégies de sell-out

COMMUNIQUER AVEC LE MAGHREB

*Bien communiquer c'est assurer la pérennité du business entre deux partenaires. Aussi bien en interne qu'en externe.*

- Savoir communiquer avec chaque pays
- La négociation dans chaque pays
- Communiquer en interne

SUIVI ET VOYAGE AU MAGHREB

*Se rendre au Maghreb : les formalités et le comportement à avoir. Les clés pour fidéliser son partenaire.*

- Se rendre au Maghreb
  - Savoir-être
  - Formalités
  - Optimiser sa visite terrain
- Assurer un suivi et fidéliser son partenaire

*"Reconnue pour ma pugnacité et mon énergie, l'interculturel est une véritable passion. Après 15 années de développement international dans l'Industrie Santé/Beauté, j'ai souhaité créer ma société afin d'aider les sociétés françaises dans leur développement à l'international via la formation."*

**Une vision globale de la société  
PME et Groupe**

**Expérience de terrain au niveau mondial**  
EUROPE | MOYEN PROCHE ORIENT | AFRIQUE | ASIE | AMERIQUES



Laurence Thual  
Gérante de LT Consulting



PRE-REQUIS ET  
EVALUATION :

Savoir présenter son entreprise  
Evaluation en fin de formation  
des participants pour évaluer le  
niveau et acquis des participants.

PARTICIPANTS :

Dirigeants d'entreprise,  
responsables commerciaux  
Ayant engagé depuis peu ou  
souhaitant se développer au  
Maghreb.



2 jours



A définir



Présentiel  
ou distanciel