

Mission Collective Découverte
Marché Habitats Déco
 Opérateur : C.R.M.A. AUVERGNE
 Pays: Emirats Arabes Unis

Dates : 29 novembre - 5 décembre 2008

Nb de participants : 10

ENQUETE DE SATISFACTION

OPERATION A L'ETRANGER HORS

SALON

Document réalisé par le cabinet ID

Entreprises :	Velours et Pampilles					Cadrillage					Label Mosaïque					Gilles Giacomotti					Copin Décoration					L'art Nouveau					
1. Avez-vous déjà des relations d'affaires dans le pays	Oui	Non				Oui	Non				Oui	Non				Oui	Non			Oui	Non			Oui	Non						
Oui	0	1				1					1					1				1				1							
Non																															
2. Avant l'opération vous avez jugé l'opération :	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	
2.1 Sur le pays, les projets, les opportunités d'affaires dans votre secteur		1					1						1						1						1						
2.2 Sur le programme et le déroulement prévu de l'opération		1					1						1						1						1						
3. Pendant l'opération vous avez jugé :	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	
3.1 Le nombre de contacts locaux			1				1						1						1						1						
3.2 La qualité des contacts locaux		1					1						1						1						1						
3.3 Le travail d'encadrement pendant l'opération		1					1						1						1						1						
3.4 La logistique de l'opération		1					1						1						1						1						
3.5 Les documents donnés aux contacts locaux (recueil, programme...)			1				1						1						1						1						
3.6 Le service d'interprétariat, le cas échéant			1				1						1						1						1						
3.7 Le contact avec les autorités françaises dans le pays (Mission économique...)						1	1						1						1						1						
4. Vous avez jugé la disponibilité et l'efficacité des équipes de l'opérateur	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	
		1					1						1						1						1						
5. Quel a été pour vous le point fort de cette opération?							Rendez-vous et contact, organisation de la mission						Prise de conscience des supports à développer dans les pays						Travail d'équipe, cohésion de groupe						Variété des contacts, Mixité des contacts, travail énorme de préparation à Dubai, relation intergroupe						La mise en avant de nos pièces uniques

Mission Collective Découverte
Marché Habitats Déco
 Opérateur : C.R.M.A. AUVERGNE
 Pays: Emirats Arabes Unis

Dates : 29 novembre - 5 décembre 2008
 Nb de participants : 10
 ENQUETE DE SATISFACTION
 OPERATION A L'ETRANGER HORS
 SALON
 Document réalisé par le cabinet ID

Entreprises :	Velours et Pampilles					Cadrillage					Label Mosaïque					Gilles Giacomotti					Copin Décoration					L'art Nouveau				
6. Quel a été pour vous le point faible de cette opération?	La climatisation					Trafic important					Dommage que cette action ne soit faite que maintenant					Situation économique (crise), temps passé dans les transports (trop long)					Il a plu à torrent ; la crise économique					Le manque de temps				
	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP	Excellent(e)	Très Bon(ne)	Bon(ne)	Passable	Médiocre	NSP
7. Globalement, quelle appréciation portez-vous sur:																														
7.1 La qualité de l'opération	1						1						1							1										
7.2 Le rapport entre l'investissement consenti/ les contacts générés						1	1								1						1							1		
8. Au final, votre participation à cette opération va-t-elle?	Oui						Oui						Oui						Oui						Oui					
Avoir une meilleure connaissance du marché	1						1						1						1						1					
Développer vos ventes																														
Valoriser votre image / notoriété												1							1											
Trouver un représentant ou un agent commercial																														
Conclure un partenariat																														
Vous rapprocher d'autres entreprises françaises dans ce secteur							1						1						1											
NSP																														
9. Observations / Suggestions / Axes d'amélioration :											Un suivi de l'opération est nécessaire, tant dans la poursuite des découvertes des décideurs que de celles des fournisseurs. Il serait intéressant que les entreprises qui ont l'opportunité de conclure des marchés le fasse savoir , le partager au groupe					Besoin d'un suivi avant 6 mois après mission découverte; relances accompagnées des organisateurs et participants; subventions augmentées et plus d'aides financières					Augmenter les aides financières					Réussir à mettre le travail artistique de pièces uniques dans des lieux haut de gamme				
	Oui	Non	NSP				Oui	Non	NSP				Oui	Non	NSP				Oui	Non	NSP				Oui	Non	NSP			
10. Suite à cette opération, souhaitez-vous qu'une action de suivi soit assurée sur ce pays (ou cette zone géographique) ?	1						1						1						1						1					
11. Si oui, sous quelle forme?																														
action à l'étranger	0						0						1						1						1					
action en France	1						1						1						1						1					

