

Mission de prospection **VIETNAM et zone ASEAN-OCEANIE**

du 18 au 22 octobre 2021

Cette mission est portée par :



Et soutenue par :



POURQUOI PROSPECTER

- **ASEAN et OCEANIE (ASEANO)**

Représentant près de **6%** du PIB mondial et fort d'une croissance de **4,9%** en 2019, cette vaste zone économique représente un marché très attractif pour l'export, dans la plupart des secteurs. **3^{ème} marché mondial** en terme de population avec 685 M d'habitants, le développement de la classe moyenne consommatrice est en plein « boom » avec des prévisions de 454 M de personnes pour 2030. Grace à la présence tricolore très solide, les PME françaises peuvent pénétrer ce marché et y développer leur activité.

- **Le Vietnam**

La République socialiste du Vietnam, carrefour stratégique situé au cœur de l'ASEAN, est un pays en pleine mutation économique, industrielle et sociale qui profite d'une croissance forte dans un environnement géopolitique incertain.

Sa position géographique, couplée à un développement de la consommation et à une main-d'œuvre qualifiée à bas coût, en fait un marché incontournable et une terre d'opportunités pour les entreprises françaises. Le Vietnam est aujourd'hui un des pays les plus dynamiques du monde. Les récents accords de libre-échange entre l'UE et le Vietnam vont amplifier le développement du commerce avec le pays.



Population de 97,4 M
d'hab.



PIB de 262 M
USD



PIB/hab
2 082 USD

🎯 Agrotech

- Produits alimentaires premiums et BIO
- Produits laitiers / fromages

🎯 Industrie et Cleantech

- Infrastructures
- Energies
- Transition écologique

🎯 Tech et Services

- FinTech
- Cybersecurité / Big Data
- IoT / Telcos
- E-Commerce

🎯 Art de Vivre et Santé

- Produits cosmétiques
- Prêt-à-porter de luxe
- Dispositifs médicaux



NOTRE ACCOMPAGNEMENT

EN AMONT DE LA MISSION

- Validation de votre potentiel de marché sur la base de votre cahier des charges et échange avec le bureau TFE sur place

SUR PLACE

- Cadrage collectif
- Rencontre des prospects ciblés lors de votre programme de RDV BtoB sur-mesure
- Dîner networking

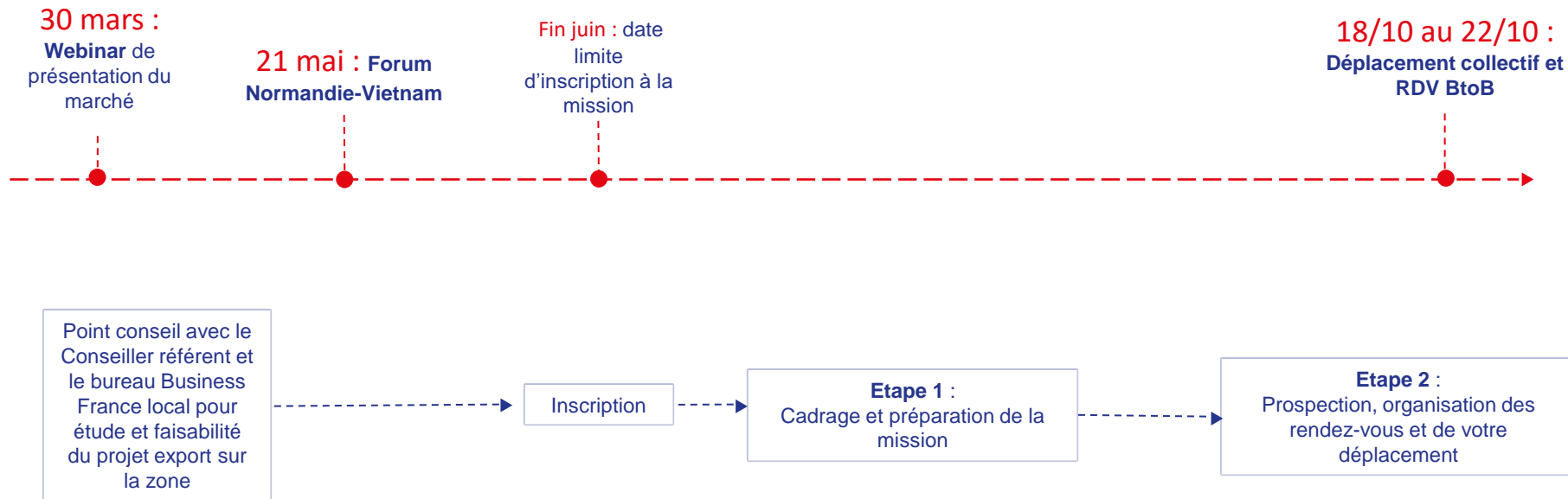


LES AVANTAGES

- Profitez de la **dynamique du groupe et bénéficiez d'une organisation clé en main gérée par la Team France Export Normandie tout en réalisant une mission individuelle et sur-mesure**
- Les prestations décrites ci-après ainsi que certaines dépenses (non incluses dans le prix) liées à la logistique (vols, hébergement...) sont susceptibles de bénéficier, sous réserve d'éligibilité de votre entreprise, **d'un soutien financier de la Région Normandie dans le cadre du dispositif Impulsion Export (à hauteur maximum de 50 % des dépenses HT) et d'un chèque relance export de l'Etat.**

PLANNING DES SEQUENCES DE LA MISSION

Sous réserve de votre accord dans les délais, la prestation pourra être réalisée selon le planning prévisionnel suivant :



NOTRE PROPOSITION

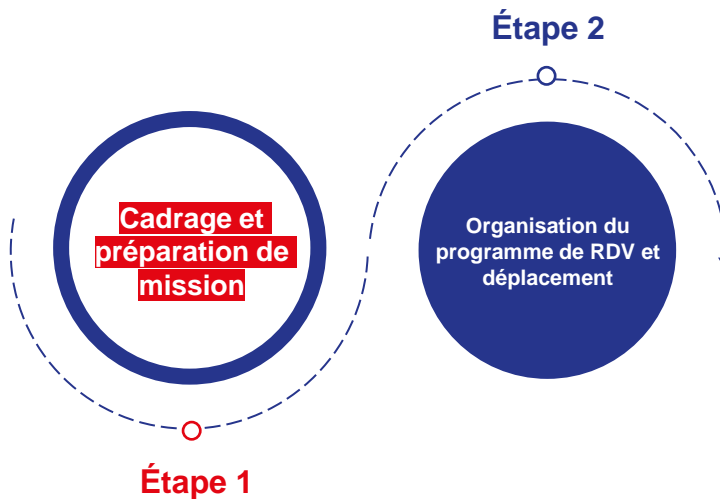
A l'inscription, Team France Export vous propose de réaliser la mission en 2 étapes. Chacune des étapes sera validée par vos soins.

1

2

Le cadrage va vous permettre de commencer à élaborer le plan d'action et à préparer au mieux votre futur déplacement :

- Elaboration du cahier des charges
- Coaching du bureau BF
- Ciblage des prospects pour réalisation du programme de RDV
- Pré-validation de l'intérêt des cibles (sur la base des profils des entreprises)
- Réunion collective de lancement de la mission : immersion et premières recommandations générales (courant avril)
- Soutien de la Team France Export pour l'organisation logistique du déplacement et dossiers d'aides régionales et/ou nationales

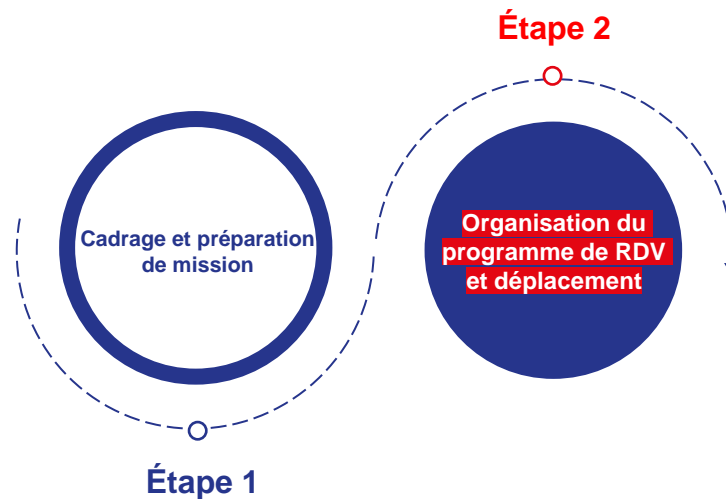


1

2

Cette étape correspond au déplacement et au déroulé de la mission au VIETNAM et dans la zone ASEANO

- **Livrable** général sur les informations relatives à la mission et au programme de RDV
- Réalisation du programme de RDV BtoB individuel
- Suivi sur place par les équipes
- Dîner networking en présence des membres de la délégation
- Accompagnement logistique
- Débriefing post mission



Prestations	Montant HT
Vietnam (1 pays) : validation du potentiel auprès des opérateurs locaux (phase 1) et programme de RDV BtoB (phase 2) + 1 réunion de cadrage + 1 dîner de networking pour 1 personne	3 900 €
Vietnam + extension 1 pays zone ASEANO (soit 2 pays) : validation du potentiel auprès des opérateurs locaux (phase 1) et programme de RDV BtoB - sur les 2 pays sélectionnés (phase 2) + 2 réunions de cadrage + 1 dîner de networking pour 1 personne	6 150 €
Participant supplémentaire (1 dîner networking)	100 € / pers.

Ce budget n'inclut pas les éventuels frais de déplacement et d'hébergement liés à votre déplacement. Si les raisons sanitaires ne permettent pas un déplacement, les RDV pourront s'effectuer en distanciel.

Sous réserve d'éligibilité, votre entreprise peut bénéficier du soutien financier de la Région Normandie au travers du dispositif **Impulsion Export**. A ce titre, une prise en charge pouvant aller jusqu'à 50% du montant total HT du présent accompagnement **ainsi que des frais de déplacement** sous forme de subvention régionale pourrait être appliquée, une fois l'éligibilité confirmée.

Vous pouvez également bénéficier, en complément, du **Chèque Relance Export de l'Etat** d'une valeur de 50% de la prestation HT décrite ci-dessus dans la limite de 2 000eur. Contactez-nous pour en savoir plus.

Ces prestations sont éligibles à l'assurance prospection. Jusqu'à 65% de ce budget peut être couvert en contractant une assurance prospection auprès de Bpifrance Assurance Export. [Voir les détails](#) pour vérifier votre éligibilité.

UNE ÉQUIPE PROJET À VOTRE ÉCOUTE



Une équipe projet **Ad hoc**, en charge de votre demande, constituée en France d'un Pilote de mission et de votre Conseiller International Team France Export référent, responsables de l'organisation et de nos engagements (planning, conformité des livrables...), et d'experts sectoriels et/ou géographiques, présents **sur le terrain** pour réaliser votre prestation.

- **France : Pilote de mission**

Guillaume Bigot

Chargé de mission Team France Export Normandie

02 35 25 11 08 / 06 07 71 10 82

guillaume.bigot@normandie.cci.fr

Fort de son expérience dans l'organisation de missions de prospection collectives pour les entreprises normandes depuis 5 ans, Guillaume coordonne l'organisation générale de la mission : montage, promotion, coordination avec les Conseillers, mise en place des séquences collectives et organisation du déplacement sur place.

- **Vietnam et zone ASEANO : coordinateur**

Jean-Philippe ARVERT – Directeur de zone

jean-philippe.arvert@businessfrance.fr

Tél : +84 (0)24 39 44 58 57 / Mob. : +84 (0) 988 48 05 50

- **France : Votre Conseiller International référent**

Selon votre secteur d'activité et votre implantation en Normandie, votre Conseiller International vous accompagne sur l'ensemble de vos projets à l'international. Pour cette mission, il coordonne avec vous et le chargé d'affaires localement les différentes étapes pour établir un programme de RDV adéquate, en fonction de vos cibles et besoins. Il s'assure de la bonne réalisation de la prestation individuelle.

- **Le chargé d'affaires sectoriel**

Selon votre secteur d'activité et les marchés d'application visés pour votre prospection, le chargé d'affaires réalise les étapes de ciblage, prospection et organisation des RDV, en lien avec vous et votre Conseiller International référent en France.

Conditions Générales de Vente CCI Normandie



1. Généralités

1-1 Les ventes de produits ou de prestations de services effectuées par la Chambre de Commerce et d'Industrie CCI Normandie sise 1 rue RENÉ CASSIN, 14652 CARPIQUET, identifiée au SIRET sous le numéro 13002164500010 sont soumises aux présentes conditions générales, auxquelles l'acheteur déclare adhérer sans restriction, ni réserve.

L'acheteur déclare en avoir une parfaite connaissance et renonce de ce fait, à se prévaloir de tout document contradictoire et notamment de ses propres conditions d'achat qui sont inopposables à la CCI, même si elle en a eu connaissance.

Les présentes conditions générales de vente sont rédigées exclusivement en français.

1-2 Pour certaines prestations, des conditions particulières viennent modifier ou compléter les présentes conditions générales.

2. Passation de la commande

2-1 Certaines prestations nécessitent un devis préalable. Le devis établi par la CCI est valable un mois. Tout devis accepté devra porter la mention « bon pour accord », la date de l'accord et la signature de l'acheteur ou du représentant légal (pour une personne morale) ainsi que le cachet commercial (pour les entreprises).

2-2 Avant de passer commande, l'acheteur doit s'assurer que les produits et/ou les prestations de services commandés correspondent à ses besoins et, s'il s'agit de fichiers informatiques qu'ils sont compatibles avec ses équipements.

La CCI ne pourra être tenue pour responsable en cas de dysfonctionnement du support informatisé.

3. Confirmation de la commande

3-1 Les devis acceptés valent commande ferme et définitive, sous réserve du droit de rétractation dont bénéficie l'acheteur, dans les cas prévus par la loi. Hormis ces cas de rétractation légale, toute commande confirmée ou devis accepté sera donc intégralement facturé à l'acheteur.

3-2 Les éventuelles modifications de la commande, demandées par l'acheteur ne seront prises en compte, que dans la limite des possibilités de la CCI, et après signature par l'acheteur d'un nouveau devis ou bon de commande spécifique et ajustement éventuel du prix.

3-3 La CCI se réserve le droit de refuser ou de suspendre toute commande et/ou livraison émanant d'un acheteur qui n'aurait pas réglé totalement ou partiellement une commande précédente ou avec lequel un litige de paiement serait en cours ou bien encore, en cas de refus d'autorisation de paiement de la part des organismes officiellement accrédités ou d'absence de paiement. La CCI en informera l'acheteur dans les plus brefs délais et la commande sera considérée comme annulée.

3-4 Pour les besoins de facturation, l'acheteur s'engage à indiquer à la CCI Normandie une adresse postale. La CCI Normandie dégage toute responsabilité quant aux erreurs de saisie de l'adresse postale

4. Prix

4-1 Les prestations de services sont fournies au tarif en vigueur au jour de la passation de la commande, tel qu'il est affiché. Toutefois, et en application de l'article 35 de la loi n° 2010-853 du 23 juillet 2010 relative aux réseaux consulaires, au commerce et à l'artisanat et aux services, lorsque le prix d'une prestation de services commandée par l'acheteur ne peut être déterminé a priori, la CCI communique à l'acheteur un devis détaillé.

4-2 Les prix peuvent évoluer à tout moment. Toutefois, le prix à payer est celui figurant sur le bon de commande ou sur le devis accepté.

4-3 Le prix de la vente des produits et services est exprimé en euros HT. La TVA est appliquée au taux en vigueur au moment de la commande lorsqu'elle est exigible.

5. Modalités de paiement

5-1 Le paiement se fait, sous un délai maximal de 30 jours à compter de l'émission de la facture, par chèque à l'ordre de la CCI ou par virement sur le compte de cette dernière.

5-2 Il n'y a pas d'escompte en cas de paiement anticipé.

5-3 Les pénalités de retard sont exigibles de plein droit et sans formalité ni mise en demeure particulière. Elles courent dès le 31^{ème} jour suivant l'émission de la facture. Le taux des pénalités de retard est de 3 fois le taux de l'intérêt légal et s'applique sur le montant TTC du prix des prestations de services figurant sur la facture, conformément à l'article D. 441-5 du code du commerce. Le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement prévue au douzième alinéa du I de l'article L. 441-6 du même code est fixé à 40 Euros. En cas de non-respect des conditions de paiement figurant ci-dessus, la CCI se réserve en outre, et sans préjudice de toute action qu'elle serait en droit d'intenter, le droit de diminuer ou d'annuler les éventuelles remises accordées à l'acheteur.

5-4 La plateforme de paiement sécurisée est MONETICO. Le paiement est conforme aux réglementations concernant la vente à distance et le télépaiement. Il est également conforme aux réglementations des réseaux des cartes acceptées.

6. Modalités de livraison

6-1 Selon les cas, la livraison est faite :

-pour les biens matériels : Conformément aux dispositions légales, la CCI s'engage à livrer un bien conforme au contrat et répond des défauts de conformité existants lors de la délivrance. La CCI garantit également le client contre les défauts cachés de la chose vendue, dans les conditions posées par les articles 1641 et suivants du code civil.

Les colis sont livrés par la poste ou par un transporteur express à l'adresse indiquée dans la commande. La CCI ne peut être tenue responsable des éventuels retards ou problèmes de livraison imputables au transporteur ou à une faute du client. Une telle situation ne pourra donner lieu à une résiliation du contrat ou une quelconque indemnité pour dommages et intérêts. Cependant, en l'absence de livraison pour toute autre cause que la force majeure ou une faute du client, au-delà d'un délai d'un mois à compter de la date de la commande, la CCI procèdera au remboursement par chèque de la marchandise non livrée.

Les plaintes concernant les vices apparents des marchandises livrées ne seront prises en considération que si elles sont notifiées par courrier, dans les 48 heures suivant la livraison à la CCI. Cet envoi devra comporter le courrier et la marchandise concernée dans son emballage d'origine.

La CCI s'engage à reprendre ou échanger ou rembourser les marchandises entachées de vice, sans toutefois être tenue de verser des dommages et intérêts.

Les frais d'acheminement vers la CCI et de réexpédition vers le client sont pris en charge par la CCI.

-pour les prestations : Les prestations de services proposées par la CCI mettent à sa charge une obligation de moyens. La CCI s'engage en particulier à fournir tous moyens humains adéquats et à apporter tous les soins nécessaires à l'exécution de sa prestation.

La livraison est considérée réalisée par l'accomplissement des étapes listées dans la fiche de présentation de la prestation vendue.



CCI NORMANDIE

Conditions Générales de Vente CCI Normandie



7. Propriété – Utilisation des produits et prestations de services

La livraison des produits et des prestations de service par la CCI n'entraîne pas le transfert des droits de propriété intellectuelle au profit de l'acheteur lequel ne se voit conférer qu'un droit d'usage limité.

Ainsi, les prestations et études réalisées sont uniquement destinées aux besoins propres de l'acheteur qui s'interdit de reproduire ou de copier, de laisser copier ou reproduire sous quelque forme que ce soit, tout ou partie de ces dernières pour les communiquer à des tiers, à titre gratuit ou onéreux. En particulier, la mise en ligne des prestations et études réalisées par la CCI sur internet est strictement interdite.

L'acheteur ne peut en aucun cas se prévaloir de la CCI dans l'utilisation qu'il fait des prestations et études achetées (prospéction physique par voie de télécopie, automate d'appel ou courrier électronique).

8. Responsabilité

L'acheteur est seul responsable du choix des produits ou services qu'il commande, ayant reçu les informations nécessaires suffisantes sur les conditions d'utilisation, les qualités et caractéristiques. La responsabilité de la CCI ne pourra être mise en cause pour d'éventuels dommages directs ou indirects, pécuniaires ou autres résultant de l'utilisation ou de l'impossibilité d'utilisation du produit ou service de l'acheteur. La CCI ne pourra notamment en aucun cas être tenue pour responsable des pertes de profit, prévisibles ou imprévisibles. En tout état de cause, dans le cas où la responsabilité de la CCI serait retenue, il est expressément convenu que le total des indemnisations et/ou de toute somme mise à sa charge ne pourra excéder le montant du prix effectivement payé par l'acheteur.

La CCI ne pourra en aucun cas être considérée comme responsable du fait d'une atteinte à des droits de propriété intellectuelle liée à des prestations effectuées à partir d'éléments fournis par l'acheteur et pour lesquels il ne serait pas titulaire des droits de propriété intellectuelle.

La CCI ne pourra pas non plus être tenue responsable pour le non-respect des délais convenus ou la non livraison de la commande en cas de défaillance de l'acheteur relativement à la transmission d'informations ou de documents nécessaires à la réalisation de la prestation ou du produit commandé.

9. Responsabilité relative aux fichiers d'entreprises

Les données sont communiquées de bonne foi à partir des informations recensées dans les bases de données de la CCI. La mise à jour des bases de données est fréquente mais ne fait peser aucune obligation de résultat sur la CCI ou ses fournisseurs. En outre, l'allongement du délai de réalisation par l'acheteur des données fournies augmente le risque d'obsolescence de ces dernières.

10. Confidentialité

La CCI s'engage à préserver la confidentialité des informations auxquelles elle aura accès au cours de la réalisation de sa prestation et dont la diffusion serait susceptible de nuire à l'acheteur.

Les données à caractère personnel recueillies sont traitées de façon confidentielle par le service marketing et Communication. Conformément à l'article L710-1 du code du commerce, vos données pourront être cédées à des tiers.

11. Loi applicable et juridiction compétente

Les ventes conclues sont soumises au droit français. A défaut d'accord amiable, toute contestation les concernant sera soumise au tribunal compétent.

12. Informatique et libertés

Les informations recueillies par la CCI font l'objet d'un traitement informatique et sont destinées exclusivement à un usage interne.

En accord avec le RGPD et à la loi n°78 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement des données le concernant. Il peut exercer ces droits en s'adressant auprès du délégué à la protection des données de la CCI Normandie, ou par LRAR adressée au correspondant informatique et Liberté désigné par la CCI Normandie, à l'adresse suivante 1 rue RENÉ CASSIN, 14652 CARPIQUET.

Si vous estimez, après nous avoir contactés, que vos droits sur vos données ne sont pas respectés, vous pouvez adresser une réclamation auprès de la CNIL.



CCI NORMANDIE



L'équipe pour vous faire gagner à l'international

