



Mission Partenariale Internationale dans le secteur de l'optique photonique en Corée du Sud

Votre contact Business France : Virginie Leytes

du 3 au 9 avril 2016
Séoul et Gwangju



Nouvelles technologies, Innovation, Services



Document confidentiel et non contractuel

Date limite d'inscription :
29 février 2016

Cadre des Missions Partenariales Internationales (MPI)



La mission est organisée dans le cadre de la convention **Business France – DGE**.

Pour chaque MPI, un pôle de compétitivité est désigné comme responsable. Interlocuteur principal de BUSINESS FRANCE pour le montage de l'opération, il assure, en liaison avec la DGE l'interface avec les pôles concernés.

Un minimum de 10 PME/ETI devra être atteint en matière de recrutement pour que la mission soit validée par la DGE (60% de la délégation minimum). Dès le lancement, chaque pôle devra par ailleurs être en mesure de présenter à BUSINESS FRANCE une liste de 15 PME ciblées.

BUSINESS FRANCE intervient comme opérateur des actions définies dans le programme, en relation avec la DGE et le pôle de compétitivité responsable du suivi de chaque action. L'agence mobilise pour ce faire ses bureaux au sein des pays concernés par les actions proposées.

Participants :

Gouvernance et membres des pôles d'une même filière regroupant au moins la moitié des pôles de cette filière.

Objectif :

Promouvoir des projets collaboratifs des Pôles de compétitivité auprès d'écosystèmes d'innovation étrangers, afin de faciliter des partenariats technologiques.

Contenu : Les missions partenariales sont conçues sur mesure pour répondre aux attentes des participants. Ce type de mission comprend généralement :

- Un programme de visites collectives d'entreprises et de centres de recherche ;
- Un programme de rendez-vous personnalisés avec des partenaires potentiels ;
- Une présentation du secteur/de la filière et de l'innovation dans le pays ciblé ;
- Une programmation flexible, au cas par cas (visite de salon professionnel, séminaire technique ciblés pour promouvoir les membres des pôles de compétitivité et leurs compétences au travers de leurs projets R&D).

Pôles et participants



Les pôles de compétitivité directement concernés sont :

- **OPTITEC**
- **ELOPSYS**
- **MINALOGIC**
- **ROUTE DES LASERS**
- **PHOTONICS BRETAGNE**
- **OPTIQUE RHONE-ALPES**
- **OPTICSVALLEY**

Pôle coordinateur : **OPTITEC**

Contact : **Ziga VALIC, Conseiller affaires européennes et internationales**

Cette mission est limitée à une délégation composée d'un représentant de chacune des structures de gouvernance et des entreprises membres d'un pôle de compétitivité. Si à la date limite des inscriptions, le nombre de participants inscrits est inférieur à 15, une dérogation pourra être accordée à un second participant.

Si des entités hors pôles souhaitent participer à la mission, leur candidature sera soumise à l'acceptation des Pôles, de la DGE et de Business France.

Description de la mission



↘ Pays concerné : **COREE DU SUD**

↘ Date de la prestation : **3 AU 9 AVRIL 2016**

Cette prestation est soumise à la signature et à l'envoi par chaque entité participante de l'engagement de participation joint complété et à la fourniture de l'ensemble des documents utiles à la réalisation de la prestation **avant le 29 Février 2016.**

↘ Thèmes de la mission : **optique photonique**

↘ Langue de travail : **français (avec traduction en coréen) ou anglais**

↘ Type de prestation : **MISSION PARTENARIALE INTERNATIONALE**, comprenant les éléments suivants:

1. **ORGANISATION DE RENDEZ-VOUS COLLECTIFS**

- Voir la partie « programme prévisionnel ».
- Séminaire d'accueil de présentation du programme et des pratiques des affaires locales.
- Visites de site.
- Business France se charge d'organiser la logistique sur place (bus etc.).



2. ORGANISATION D'UN PROGRAMME DE RENDEZ-VOUS INDIVIDUELS

Méthodologie :

Ce programme de rendez-vous sera réalisé par Business France Séoul. Les rendez-vous seront fixés sur la base des cibles et des projets technologiques et de R&D de chaque entité française participante, définis par :

- **une fiche profil détaillée** qui sera dûment complétée et transmise à Business France **avant le 29 février**.
- **un entretien téléphonique de ciblage avec Business France Séoul.**

Chaque entité française participante sera associée à la validation des acteurs locaux pré-ciblés par Business France avant de recevoir son programme de rendez-vous individuels.

Ces rendez-vous se dérouleront pour l'essentiel sur le salon Photonics Korea en présence d'un interprète anglais/coréen. Si certain rendez-vous se tiennent au sein des entités coréennes rencontrées, le transport en taxi vers les lieux de rendez-vous sera à la charge des participants.

2. ORGANISATION D'UN SEMINAIRE DE PRESENTATION DES TECHNOLOGIES FRANCAISES SUR LE SALON PHOTONICS KOREA (SEMINAIRE FRANCE)

Objectif :

- permettre aux participants français de présenter leur savoir-faire et/ou technologies innovantes et leurs besoins en terme de partenariats technologiques devant un auditoire coréen à l'occasion du salon Photonics Korea.

Description de la mission



Format :

- Le séminaire bénéficiera de la communication réalisée par les organisateurs du salon Photonics Korea,
- Le séminaire aura une durée d'environ 2h00 (le temps de parole de chaque participant français sera calculé en fonction du nombre d'intervenants),
- Le séminaire sera ouvert par une présentation synthétique du savoir-faire français dans le secteur par l'un des représentants de pôles présents.

Langue utilisée : français (en présence d'un interprète simultané français/coréen)

Support : Une présentation Power Point en anglais sera réalisée par chaque intervenant et servira de support à l'intervention orale. Ce support sera transmis en amont à Business France et sera inclus dans les clés USB (CF. rubrique Communication)

Ce séminaire sera organisé le **mercredi 6 avril** selon le déroulé proposé dans la partie « programme prévisionnel » de ce document.



3. COMMUNICATION

- **Un document papier de présentation des entités françaises participantes** sera réalisé par Business France en langue anglaise. Il sera remis à nos interlocuteurs locaux. Ce document sera réalisé sur la base des éléments transmis par les participants (rubrique « marketing and communication » de la fiche profil qui leur sera demandée de compléter).
- **50 clés USB contenant les présentations Power Point** transmises par les participants français en langue anglaise.
- **Un communiqué de presse collectif** sera rédigé et diffusé auprès des journalistes locaux du secteur pour présenter la mission et ses participants.
- **Un suivi personnalisé de 3 à 4 journalistes spécialisés** : invitation au Séminaire France organisé sur le salon Photonics Korea ainsi qu'au cocktail de networking qui suivra et proposition de réalisation d'interviews avec certains membres de la délégation (au choix des journalistes).
- Il est demandé au pôle coordinateur de réaliser une brève présentation PPT décrivant le secteur de l'optique photonique en France (acteurs, atouts, innovation...). Cette présentation sera exposée à nos hôtes par un membre du pôle coordinateur durant le séminaire, les visites de site ou rendez-vous collectifs.

Description de la mission



4. TRANSPORT INTERNATIONAL

- **Business France prendra en charge les vols indiqués dans le programme Paris/Séoul, Séoul/Paris en classe économique aux dates, horaires et conditions suivantes :**
 - Vol Paris/Séoul le samedi 2 avril 2016 par le vol AF 5092
 - Départ Paris : 21h00
 - Arrivée Séoul le dimanche 3 avril à 15h00
 - Vol Séoul/Paris le samedi 9 avril 2016 par le vol AF 267
 - Départ Séoul: 09h20
 - Arrivée Paris : 14h10
- **Compagnie aérienne : AIR France**
- **Préacheminement** : un préacheminement pourra être organisé au départ des plus grandes villes de province si cela ne provoque pas une augmentation de tarif significative. Dans le cas contraire, chaque participant devra organiser et prendre en charge son préacheminement.

Description de la mission



- Les vols seront réservés définitivement par Business France à réception de l'engagement de participation signé, ce dernier devant parvenir au plus tard le **29 février 2016** inclus. Après cette date, si l'inscrit n'a pas communiqué ses souhaits de voyage en temps utile, soit 48 heures après son inscription, les coûts de participation indiqués ci-dessous ne pourront plus être appliqués et toute augmentation du prix du billet d'avion sera répercutée au participant (son consentement sera demandé avant toute facturation).
- Toute réservation doit se faire auprès de Jean-Charles JUBENOT – Business France (jean-charles.jubenot@businessfrance.fr Tél. : 04.96.17.25.82). Business France passera ensuite commande auprès d'un agent de voyages et acheminera alors à chaque passager le(s) billet(s) électronique(s) correspondant(s) au voyage.
- Ces billets intègrent une assurance rapatriement et annulation sur le vol international, comportant certaines conditions (pour plus d'informations nous contacter).
- Le billet est modifiable avec frais à la charge du participant sous réserve de place disponible dans le quota de tarif (donc pouvant entraîner un réajustement de tarif supérieur à charge du participant).

5. TRANSPORTS LOCAUX

- Business France prendra en charge l'organisation et le coût des transports locaux pour permettre à la délégation de se rendre à Gwangju. Ces transports se feront par car ou par train.



6. HEBERGEMENT

- Business France prendra en charge la réservation et le paiement des 6 nuitées passées sur place (du 3 avril 2016 au soir au 9 avril au matin) dans des hôtels qui seront choisis par Business France.
- Conditions : Chambre simple, petit déjeuner et taxes incluses. Tous les suppléments (téléphone, boissons, extras) seront à la charge du participant.

7. DIVERS

- Les transports pour l'acheminement aux lieux de rendez-vous collectifs en bus sont pris en charge dans le cadre de la mission ;
- L'accompagnement sur place par Business France ;
- Les déjeuners ou dîners prévus au programme collectif seront pris en charge dans le cadre de la mission ;
- Restent à la charge de chaque entité : les repas non prévus au programme collectif.

Programme prévisionnel

(donné à titre indicatif, susceptible d'évolutions)



Dimanche

3

15h00-Arrivée à Séoul

Fin de journée – Point d'information sur la Corée du Sud et ses pratiques d'affaires

avril

Séoul et Gwangju / Réunion d'information sectorielle et rendez-vous collectifs

Lundi

Matinée – Réunion d'information sur le secteur de l'optique photonique en Corée
en présence de la Korea Photonics Industry Association

4

Fin de matinée – Départ en bus vers Gwangju

Après-midi – Rendez-vous collectif avec :

- l'Electronics and Telecommunications Research Institute (ETRI)
- Le centre de R&D du Korean Photonic Technology Institute (KOPTI)
- Une entreprise du secteur (LG Innotek ou une autre en fonction du profil des participants français)

avril

Mardi

Gwangju / Rendez-vous collectifs et individuels

Matinée – Séminaire sectoriel présidé par la Korea Association for Photonics Industry Development
En présence d'acteurs coréens du secteur choisis en fonction de la composition de la délégation française

5

Déjeuner de networking

Après-midi – Rendez-vous individuels avec les entreprises du cluster de Gwangju

avril

Fin de journée – retour vers Séoul en train

Programme prévisionnel

(donné à titre indicatif, susceptible d'évolutions)



Mercredi

Séoul / Salon Photonics Korea et Séminaire France sur le salon

Matinée – Conférences d'ouverture du salon

6

Déjeuner libre

Après-Midi – Séminaire de présentation des technologies françaises sur le salon Photonics Korea (séminaire de 2h00 inclus dans la communication officielle du salon)

avril

Fin d'après-midi – Cocktail de networking en présence de Fabien Penone, Ambassadeur de France en Corée

Jeudi

Séoul / Rendez-vous individuels sur le salon Photonics Korea

7

Matinée – Rendez-vous individuels avec les acteurs coréens du secteur (en fonction du programme transmis par le bureau Business France de Séoul) – *Les rendez-vous se dérouleront en présence d'un interprète anglais/coréen.*

Déjeuner libre

avril

Après-midi – Suite des rendez-vous individuels

Séoul / Salon Photonics Korea

Vendredi

8

Matinée – Visite libre du salon ou suite rendez-vous individuels avec les acteurs coréens du secteur (en fonction du programme transmis par le bureau Business France de Séoul) – *Les rendez-vous se dérouleront en présence d'un interprète anglais/coréen.*

avril

Déjeuner libre

Après-midi – Visite libre du salon

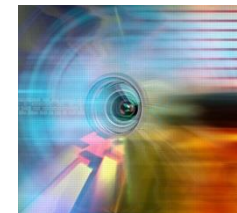
Samedi

9

Séoul / Vol retour vers Paris

9h20 – Départ vol Séoul/Paris (arrivée à Paris à 14h10)

avril



La participation à l'ensemble du programme est obligatoire.

L'inscription s'effectue par le renvoi des éléments suivants à Business France **avant le 29 février** :

- - L'engagement de participation dûment complété et signé
- Une fiche profil complétée avec logo, texte en anglais présentant l'entité, etc.(modèle imposé)
- Une plaquette de présentation de la société et de ses activités en langue anglaise
- La copie du passeport, le mail et téléphone portable accessibles durant la mission et numéro FlyingBlue (le cas échéant) du participant.

La mission partenariale est réservée en priorité aux pôles cités parmi les pôles de compétitivité participants et à leurs entreprises membres, avec l'application des tarifs indiqués dans le tableau ci-dessous.

Dans le cas où d'autres entités souhaiteraient participer à la mission, leur candidature sera soumise à l'acceptation des pôles, de la DGE et de Business France. La tarification appliquée à ces entités dépendra de leur statut et sera communiquée au cas par cas.

Prestation	Montant HT (a)	Montant TVA (b)*	Subvention DGE (c)	Net à Payer TTC (a+b-c)
Mission partenariale de pôles de compétitivité optique photonique en Corée du Sud	3 720 €	744 €	1 700 €	2 764 €

*** La TVA en vigueur qui sera facturée s'applique sur le montant HT avant déduction des subventions**

- **Financement :**
Avez-vous pensé aux solutions de financement à l'international proposées par nos partenaires ? **Cliquez sur les logos pour connaître le détail de ces offres.**

Une équipe projet à votre écoute



- Votre principal interlocuteur sera en France : Virginie LEYTES, chef de projet au service pôles de compétitivité et partenariat technologique de Business France, sur le secteur des TIC. Elle s'appuiera sur le bureau Business France de Séoul.

Pilote du projet :

France

Virginie LEYTES
Chef de projet

Business France Marseille
Tél. : + 33 (0)4 96 17 25 52
virginie.leytes@businessfrance.fr

Contact local :

Corée du Sud

Nicolas AUDIBERT
Conseiller Export

Bureau Business France de Séoul
Tél. : + 82 2 563 1543
nicoles.audibert@businessfrance.fr

Ji-Hyun LEE
Chargée de développement

Bureau Business France de Séoul
Tél. : +82 2 56 94 34
ji-hyun.lee@businessfrance.fr

Business France, votre partenaire privilégié à l'international



- Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France.
- Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le V.I.E (Volontariat International en Entreprise).
- Créée le 1^{er} janvier 2015, Business France est issue de la fusion d'UBIFRANCE et de l'AFII (Agence française pour les investissements internationaux).
- Business France dispose de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 70 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr

Implantation
dans 70 pays

1500
collaborateurs

Plus de 15000
prestations de
mise en
contact de
PME et ETI
avec des
partenaires
commerciaux
étrangers

96% de
clients
exportateurs
satisfaits



Modalités de collaboration



- Business France s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à la réalisation de la prestation. Les résultats dépendent de l'intérêt, ou non, des prospects pour l'offre présentée, le cas échéant. En aucun cas, Business France et ses bureaux ne sauraient être responsables des dommages indirects tels que perte d'un marché, préjudice commercial, trouble commercial quelconque.
- **L'offre indiquée est soumise au respect de la date limite d'inscription et aux conditions suivantes :**
 - **Voyages aériens :** Les sièges sur les vols internationaux en classe économique seront réservés définitivement par Business France à réception de l'engagement de participation signé et des documents de présentation. Après la date limite d'inscription, le coût de participation indiqué ne pourra plus être appliqué.
 - **Divers :** Restent à la charge de chaque entité : les frais d'expédition et de dédouanement de la documentation de l'entité participante et les repas non prévus au programme collectif de la délégation.
- Dans le cas où l'entreprise cliente dispose de contacts ou d'une représentation dans le(s) pays ciblé(s), il est impératif de le préciser dès le départ, en indiquant si ces contacts peuvent être approchés dans le cadre de la prestation.
- Toute modification, en cours de prestation, devra être signalée par écrit et pourra éventuellement donner lieu à un nouveau bon de commande, qui remplacera le précédent.
- Les résultats de la prestation sont la propriété exclusive du client. Il est toutefois expressément rappelé que Business France et ses bureaux à l'étranger restent propriétaires des données, des connaissances, du savoir-faire et des méthodologies qu'ils détiennent ou avaient obtenus avant le début de la prestation, objet de la présente proposition commerciale.
- **Les modalités de paiement :** Le règlement se fera en totalité à la réalisation de la prestation.
- OPTITEC s'engage à transmettre aux Pôles de compétitivité et clusters concernés par la Mission OPTIQUE PHOTONIQUE du 3 au 9 avril 2016 et aux entreprises participantes toutes les conditions de réalisation de ladite Mission définies dans le présent document.
- La présente prestation sera délivrée au client dans le cadre des **Conditions Générales de Vente Business France** disponibles à l'adresse suivante : <http://www.ubifrance.fr/mentions-legales.html>. Le client reconnaît en avoir pris connaissance et y souscrire sans réserve.