

# Mission Partenariale Internationale EdTech Côte d'Ivoire

Du 26 au 30 novembre 2017

---

VOTRE CONTACT BUSINESS FRANCE : VIRGINIE LEYTES  
DÉPARTEMENT TECH ET SERVICES

MISSION ORGANISÉE EN COLLABORATION AVEC :



cap.digital  
Paris Region

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).

Le pôle de compétitivité directement concerné est :

- **CAP DIGITAL**

Pôle coordinateur : **CAP DIGITAL**

Contact : **Lola Kahn, Chargée de mission Europe & International**

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.

↘ Pays concerné : **COTE d'IVOIRE**

↘ Date de la prestation : **26 au 30 novembre 2017**

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 15 septembre 2017**.

↘ Thèmes de la mission : **Education numérique**

↘ Langue de travail : **français**

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

## 1. ORGANISATION DE RENDEZ-VOUS COLLECTIFS

Voir la partie « programme prévisionnel ».

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 Abidjan. 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 15 septembre**.
- **un entretien téléphonique de ciblage avec Business France**.

**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 au sein des entités ivoiriennes rencontrées.**

## 3. PARTICIPATION A LA JOURNEE FRANCO-IVOIRIENNE DU NUMERIQUE ORGANISEE PAR LA DGE ET ORGANISATION D'UN WORKSHOP SUR L'EDTECH A CETTE OCCASION :

### ✓ **Objectif :**

- permettre aux participants français de rencontrer différents acteurs du secteur numérique et d'échanger sur le secteur EdTech

### ✓ **Format :**

- La table ronde sera ouverte par une présentation synthétique du savoir-faire français dans le secteur Edtech par l'un des représentants de pôles présents
- Un tour de table permettra aux participants français de se présenter brièvement (2 à 3 minutes)

### ✓ **Langue utilisée :** français

- ✓ **Participants :** Les acteurs ivoiriens participants seront sélectionnés par le bureau Business France d'Abidjan et proposés au pôle coordinateur pour validation

- ✓ **Support** : Une présentation Power Point sera transmise par chaque participant (2 slides) et servira de support à la présentation de chaque participant dans le cadre du tour de table. Ce support sera transmis en amont à Business France en français.

Cette journée franco-ivoirienne du numérique sera organisée le **lundi 27 novembre 2017** selon le déroulé proposé dans la partie « programme prévisionnel » de ce document.

#### **4 - COMMUNICATION :**

- ✓ **Un document papier de présentation des entités françaises participantes** sera réalisé par Business France en langue française. 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 demandé de compléter).
- ✓ **120 clés USB contenant des présentations Power Point** transmises par les participants français en langue française (5 slides maximum).
- ✓ **Un communiqué de presse collectif** sera rédigé et diffusé auprès des journalistes locaux du secteur pour présenter la mission et ses participants.
- ✓ **Une conférence de presse** : une conférence de presse sera organisé durant la mission.

**Il est demandé au pôle coordinateur de réaliser une brève présentation PPT décrivant le secteur de l'EdTech 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. Cette présentation sera transmise en amont par le pôle à Business France.

## 5. TRANSPORT INTERNATIONAL

Business France prendra en charge les vols indiqués dans le programme Paris/Abidjan, Abidjan/Paris en classe économique aux dates, horaires et conditions suivantes :

➤ **Vol Paris/Abidjan le dimanche 26 novembre 2017 :**

- ✓ **Départ Paris à 07h25, arrivée Bruxelles à 08h25 par le vol Brussels Airlines 3628**
- ✓ **Départ Bruxelles à 10h20, arrivée Abidjan 16h10 par le vol Brussels Airlines 285**

➤ **Vol Abidjan/Paris le jeudi 30 novembre 2017 :**

- ✓ **Départ Abidjan à 21h05, arrivée Bruxelles le vendredi 1<sup>er</sup> décembre à 06h55 par le vol Brussels Airlines 290**
- ✓ **Départ Bruxelles le vendredi 1<sup>er</sup> décembre à 09h25, arrivée Paris à 10h25 par le vol Brussels Airlines 3629**

**Compagnie aérienne :** Brussels Airlines

**Pré et post acheminements :** Les pré et post acheminements nécessaires seront organisés et pris en charge par les participants.

Business France assurera l'accueil des participants à l'aéroport d'Abidjan.

- Les vols seront réservés définitivement par Business France à réception de l'engagement de participation signé, ce dernier devant parvenir au plus tard le **15 septembre 2017** 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](mailto: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).
- **Le billet est non remboursable.**
- **Chaque participant devra réaliser personnellement les démarches administratives nécessaires à l'obtention de son visa d'entrée sur le territoire ivoirien : celui-ci devra être un visa d'affaires.** Son coût est de 110 EUR et il a une durée de validité de trois mois. Le délai d'obtention est d'environ 15 jours. Le visa biométrique n'est pas obligatoire, il est délivré uniquement par l'ambassade de Côte d'Ivoire à Paris, les consuls des différentes régions vous délivreront un visa classique. Il est aussi possible d'obtenir un e-visa à l'aéroport d'Abidjan. <http://www.snedai.ci/fr>. **Une ligne Info line est disponible 24h/24 pour toutes informations relatives à la demande de visa** et pour l'aide à la résolution de tous types de problèmes techniques rencontrés en ligne : Contact Info line : **(00225) 22 52 82 80 / (00225) 03 62 62 19** ou **contact@snedai.ci**

Pour l'obtention du visa, Business France fournira à chaque participant une lettre d'invitation qui devra être jointe au dossier de demande.

**Attention :** La **vaccination contre la fièvre jaune est obligatoire pour se rendre en Côte d'Ivoire** et, à son arrivée sur le territoire ivoirien, le voyageur doit pouvoir présenter un carnet de santé international avec le vaccin contre la fièvre à jour.



## 7. HEBERGEMENT

- Business France prendra en charge la réservation et le paiement des **4 nuitées passées sur place** (du 26 novembre 2017 au soir au jeudi 30 novembre au matin) dans des hôtels qui seront choisis par Business France à Abidjan.
- Conditions : Chambre simple, petit déjeuner et taxes incluses. Tous les suppléments (téléphone, boissons, extras) seront à la charge du participant.

## 8. DIVERS

- ✓ Le transfert aéroport-hôtel du 26 novembre sera organisé et pris en charge dans le cadre de la mission ;
- ✓ Le transport en bus pour les visites collectives du 27 novembre après-midi sera organisé et pris en charge dans le cadre de la mission ;
- ✓ Pour les transports vers les rendez-vous individuels et collectifs des 28, 29 et 30 novembre, les participants disposeront d'une voiture individuelle avec chauffeur. Ce service sera organisé et 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;

<p>dimanche 26 novembre</p>	<p><b>Vol Paris/Abidjan :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Départ Paris à 07h25, arrivée Bruxelles à 08h25 par le vol Brussels Airlines 3628</li> <li>✓ Départ Bruxelles à 10h20, arrivée Abidjan 16h10 par le vol Brussels Airlines 285</li> </ul> <p><b>Soirée : Dîner d'accueil</b></p>
<p>lundi 27 novembre</p>	<p><b>Abidjan /Journée franco-ivoirienne du numérique</b></p> <p><b>Matinée : Séminaire franco-ivoirien sur le numérique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Table ronde le secteur privé acteur du numérique africain</b></li> <li>▪ <b>Table ronde EDTECH</b> (Panel organisé par Business France avec interventions croisés d'acteurs ivoiriens et de la délégation française)</li> <li>▪ <b>Table ronde TIERS LIEUX</b></li> <li>▪ <b>Table Ronde Entreprise/Administration, comment capitaliser sur les objets connectés et le Big data pour réussir sa transformation digitale</b></li> </ul> <p><b>Midi : Transfert vers le Festival des Tiers Lieux et déjeuner de networking sur place</b></p> <p><b>Après-midi : Visites proposées :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>YOPOUGON (AYIYIKO) – logiciel libre</b></li> <li>• <b>ABOBO (BABY LAB) – accès au numérique / e-éducation</b></li> <li>• <b>MARCORY (O'VILLAGE) – web 3.0 / contenus numériques</b></li> <li>• <b>COCODY (JOKKOLABS) – e-agriculture / e-santé</b></li> </ul> <p><b>Soirée : cocktail de networking au sein d'Orange Fab</b></p>
<p>mardi 28 novembre</p>	<p><b>Abidjan /Rendez-vous collectifs et individuels</b></p> <p><b>Matinée : Rendez-vous collectif avec Le Ministère de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle et le CAFOP de Grand Bassam</b></p> <p><b>Après-midi : Rendez-vous individuels avec les acteurs ivoiriens (en fonction du programme transmis par le bureau Business France d'Abidjan)</b></p> <p>Ces rendez-vous se dérouleront en sein des entités ivoiriennes rencontrées (le transport vers les lieux de rendez-vous sera organisé et pris en charge dans le cadre de la mission)</p> <p><b>Soirée : Cocktail de networking</b> en présence des acteurs de l'écosystème ivoirien du secteur et de l'innovation</p>

<p>mercredi 29 novembre</p>	<p><b>Abidjan /Rendez-vous collectifs et individuels</b></p> <p><b>Matinée : Rendez-vous collectif avec Le Ministère de l'Economie Numérique et de la Poste, l'ANSUT (Agence Nationale du Service Universel des Télécommunications/TIC) et la Fondation SmartUp/VITIB</b></p> <p><b>Après-midi : Rendez-vous individuels avec les acteurs ivoiriens (en fonction du programme transmis par le bureau Business France d'Abidjan)</b></p> <p>Ces rendez-vous se dérouleront en sein des entités ivoiriennes rencontrées (le transport vers les lieux de rendez-vous sera organisé et pris en charge dans le cadre de la mission)</p> <p><b>Soirée : Cocktail de networking</b> en présence des acteurs de l'écosystème ivoirien du secteur et de l'innovation</p>
<p>jeudi 30 novembre</p>	<p><b>Abidjan / Rendez-vous collectifs et individuels</b></p> <p><b>Matinée : Rendez-vous collectif avec le Ministère de l'Enseignement Supérieur &amp; de la Recherche Scientifique, l'Université Virtuelle de Côte d'Ivoire et l'Université Félix Houphouët Boigny d'Abidjan Cocody</b></p> <p><b>Après-midi : Rendez-vous individuels avec les acteurs ivoiriens (en fonction du programme transmis par le bureau Business France d'Abidjan)</b></p> <p>Ces rendez-vous se dérouleront en sein des entités ivoiriennes rencontrées (le transport vers les lieux de rendez-vous sera organisé et pris en charge dans le cadre de la mission)</p> <p><b>Vol Abidjan/Paris le jeudi 30 novembre 2017 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Départ Abidjan à 21h05, arrivée Bruxelles le vendredi 1<sup>er</sup> décembre à 06h55 par le vol Brussels Airlines 290</b></li><li>✓ <b>Départ Bruxelles le vendredi 1<sup>er</sup> décembre à 09h25, arrivée Paris à 10h25 par le vol Brussels Airlines 3629</b></li></ul>

La participation à l'ensemble du programme est obligatoire.

L'inscription s'effectue par le renvoi des éléments suivants à Business France **avant le 15 septembre** :

- 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 Internationale EdTech en Côte d'Ivoire	2 485 €	497 €	1 700 €	1 282 € TTC Soit 785 € HT

**\* 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.**



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 les bureau Business France d'Abidjan.

## Pilote du projet :

### France

**Virginie LEYTES**

Chef de projet

Business France Marseille

Tél. : + 33 (0)4 96 17 25 52

[virginie.leytes@businessfrance.fr](mailto:virginie.leytes@businessfrance.fr)

## Contact local :

### Côte d'Ivoire

**Sophie CLAVELIER**

Directrice du Bureau Business France en

Côte d'Ivoire

Tél. : +225 20 20 75 31

[sophie.clavelier@businessfrance.fr](mailto:sophie.clavelier@businessfrance.fr)

**Innocent NDRY**

Conseiller Export

Pôle Tech & Service

Bureau Business France d'Abidjan

Tél. : +225 20 20 75 36

[innocent.ndry@businessfrance.fr](mailto:innocent.ndry@businessfrance.fr)

- 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 1er 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 : <http://export.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



- **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.
- CAP DIGITAL s'engage à transmettre aux Pôles de compétitivité et clusters concernés par la Mission EDTECH du 26 au 30 novembre 2017 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://export.businessfrance.fr/mentions-legales.html>. Le client reconnaît en avoir pris connaissance et y souscrire sans réserve.