



OPTIQUE PHOTONIQUE

Mission Partenariale Internationale projet de développement à SINGAPOUR

MISSION ORGANISEE EN COLLABORATION AVEC :



Photonics
France



VOTRE CONTACT BUSINESS FRANCE :

VIRGINIE LEYTES
SERVICE TECH

WWW.BUSINESSFRANCE.FR

CONTACT PÔLE COORDINATEUR:
ZIGA VALIC
POLE OPTITEC
HEAD OF EU & INTERNATIONAL AFFAIRS

CONTACTS DGE : MARIE-CLAUDE SIMONI
CHARGÉE DE MISSION

DU 21 AU 25 OCTOBRE 2018
N° DOSSIER : 26459
DOCUMENT CONFIDENTIEL

MISSION

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).

LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

- ▶ Les pôles de compétitivité directement concernés sont :
 - **OPTITEC**
 - **MINALOGIC**
 - **ALPHA Route des Lasers & des Hyperfréquences (ALPHA-RLH)**
 - **PHOTONICS BRETAGNE**
 - **OPTICS VALLEY**
 - **PHOTONICS FRANCE**

LE PÔLE COORDINATEUR

▶ **OPTITEC**

Contact : Ziga VALIC, Head of EU & International Affairs

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 12, 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

▶ **Singapour**

DATE DE LA PRESTATION

▶ **du 21 au 25 octobre 2018**

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 13 juillet**

THÈME DE LA MISSION

- ▶ **Optique/Photonique**

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. 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
 - **Un entretien téléphonique de ciblage avec Business France Singapour**
- **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 à la fois en suivi du forum optique photonique franco-singapourien en un lieu fixe et au sein des entités singapouriennes rencontrées (le transport vers les lieux de rendez-vous restera à la charge des participants).
- Ces rendez-vous se dérouleront en langue anglaise.

3. ORGANISATION D'UN FORUM OPTIQUE PHOTONIQUE FRANCO-SINGAPOURIEN

Objectif : permettre aux participants français de présenter leur savoir-faire et/ou technologies innovantes et leurs besoins en termes de partenariats technologiques devant un auditoire singapourien et identifier des partenaires potentiels.

Format :

- Le forum sera ouvert par une présentation synthétique du savoir-faire français dans le secteur par l'un des représentants de pôles présents.
- Pitches croisés d'entreprises françaises et singapouriennes du secteur (5 à 7 minutes par intervenant).

Langue utilisée : anglais

Support : Une présentation Power Point en anglais sera réalisée par chaque intervenant et servira de support à l'intervention orale (4 slides). Ce support sera transmis en amont à Business France et devra répondre aux questions suivantes :

- Qui suis-je ?
- Quelle est l'offre de ma société (savoir-faire, technologies innovantes) ?
- Quelle est la collaboration que je recherche ? (idées de projets collaboratifs ou à défaut technologies locales complémentaires recherchées)

4. COMMUNICATION

- Un document papier de présentation des entités françaises participantes sera réalisé par Business France. 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).
- **80 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 Forum optique photonique franco-singapourien organisé dans le cadre de la mission 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 forum, les visites de site ou rendez-vous collectifs.

5. PRODUITS EDITORIAUX

Un guide sur Singapour dans la collection Guide des Affaires sera envoyé à chaque participant en amont de la mission.

6. TRANSPORT INTERNATIONAL

Chaque participant sera responsable de l'organisation et du paiement de son transport international pour assister à l'ensemble de la mission en fonction du programme transmis en amont (les horaires d'arrivée et de départ de Singapour devront être communiqués à Business France). L'organisation et le paiement des transferts aéroports-hôtels resteront à la charge des participants.

7. TRANSPORTS LOCAUX

Business France prendra en charge :

- Les transports des participants pour l'acheminement vers les lieux de rendez-vous collectifs en bus ou transports en commun.

8. HEBERGEMENT

Business France prendra en charge la réservation et le paiement des 4 nuitées passées sur place (du dimanche 21 octobre au soir au jeudi 25 octobre au matin) dans l'hôtel qui sera choisi par Business France.

Conditions : Chambre individuelle, petit déjeuner et taxes incluses. Tous les suppléments (téléphone, boissons, extras) seront à la charge du participant.

9. DIVERS

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, en particulier les dîners ;
- Les éventuels transports pour se rendre aux rendez-vous individuels

Samedi 20 octobre

PARIS / SINGAPOUR

20h50 : Départ de Paris du vol AF

Dimanche 21 octobre

SINGAPOUR

15h45 : Arrivée à Singapour du vol AF

Accueil de la délégation à l'hôtel

Dîner d'accueil

Mercredi 24 octobre

SINGAPOUR

Matin : Rendez-vous collectif avec la société ST Engineering ou équivalent

Déjeuner collectif

Après-midi : Rencontres individuelles avec les centres de recherche du Photonics Institute (TPI)

Soirée : Cocktail de networking avec l'écosystème singapourien du secteur

Lundi 22 octobre

SINGAPOUR

Matin : Point d'information (présentation du secteur à Singapour, du système d'innovation et de ses possibilités de financement, des pratiques d'affaires...).

Déjeuner collectif

Après-midi :

- Rendez-vous collectifs avec le Photonics Consortium LUX et l'Economic Development Board (EDB)
- Rendez-vous collectifs avec le National Research Foundation (NRF) et l'Agency For Science, Technology and Research (ASTAR)

Jeudi 25 octobre

SINGAPOUR

Matin : Rendez-vous individuels au sein des entités singapouriennes

Déjeuner libre

Après-midi : Suite rendez-vous individuels et débriefing avec cocktail de fin de mission à l'hôtel

22h35 : Départ du vol AF (arrivée Paris le 26 octobre à 06h00)

Mardi 23 octobre

SINGAPOUR

Matin : Forum optique-photonique franco-singapourien

Cocktail de networking

Après-midi : Rendez-vous individuels

- ▶ Votre principal interlocuteur sera en France : Virginie LEYTES
- ▶ Elle s'appuiera sur le bureau Business France de Singapour

Pilote du projet :

France

Virginie LEYTES
Chef de projet Pôles de compétitivité
Service Technologies du numérique

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

Contact local :

Singapour

Géraldine PELISSIER
Senior Trade Advisor -Tech & Services

Bureau Business France de Singapour
Tél. : +65 68 80 78 66
geraldine.pelissier@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.
- Pour les prestations de la gamme communication (communiqué de presse, dossier de presse, conférence de presse...), les parutions dans la presse sont du ressort exclusif des journalistes. Les 13 pays affiliés aux 12 Pôles presse n'assurent pas le suivi et l'envoi des parutions. Pour les voyages de journalistes en France et les rendez-vous de presse, Business France ne saurait être tenu responsable d'un éventuel désintérêt des journalistes et/ou d'une annulation de dernière minute qui empêcherait d'atteindre les effectifs de journalistes souhaités par le client. En vue de la diffusion du dossier de presse, les chemises cartonnées au nom de l'entreprise et contenant le dossier sont à fournir par le client.
- **Les aspects logistiques :**
 - Interprète : le bureau Business France peut se charger de réserver un interprète (tarif sur devis) auxquels s'ajoutent les frais (déplacements, repas, hôtel), à régler directement à l'interprète dès la fin de la mission.
- L'entreprise doit faire parvenir une quinzaine d'exemplaires de sa brochure et/ou présentation sur support électronique, en langue locale ou, à défaut, en anglais, présentant la gamme et, si nécessaire, le projet export. Ces éléments sont destinés à être transmis aux prospects.
- 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.
- **Durée de validité de la proposition :** La présente proposition est valable pour une durée de 3 mois à compter de sa date d'émission.
- OPTITEC s'engage à transmettre aux Pôles de compétitivité concernés par la Mission Partenariale Internationale optique photonique du 21 au 25 octobre 2018 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.