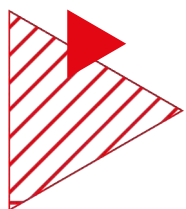




Cette proposition est portée par :



PROJET DE BUSINESS EXPEDITION ROUMANIE - POLOGNE



French Healthcare Association
Elisabeth ARNAUD
Directrice de la communication et des
projets stratégiques

VOS CONTACTS TEAM FRANCE EXPORT

Thomas Le Queven
Conseiller référent Santé – France
thomas.lequeven@businessfrance.fr

Geanina Ghenadie
Chargé d'affaires export Santé – Roumanie
mihaela-geanina ghenadie@businessfrance.fr

Catherine Gauthier
Chargé d'affaires export Santé – Pologne
catherine.gauthier@businessfrance.fr

WWW.TEAMFRANCE-EXPORT.FR

SOMMAIRE

Opportunités et Tendances	<u>3</u>
Notre proposition d'accompagnement	<u>12</u>
Une équipe projet à votre écoute	<u>17</u>
Planning détaillé et budget	<u>19</u>
Modalités de collaboration avec Business France	<u>22</u>



OPPORTUNITÉS ET **TENDANCES** EN ROUMANIE ET EN POLOGNE

INFORMATIONS MARCHÉS - ROUMANIE

CARTE D'IDENTITÉ

Superficie : 238 397 km²	Population : 19,1 Millions
Monnaie : Leu (RON) 1 EUR = 4,93 RON (moyenne 2022)	80 habitants/km² 52,2 % de la population est urbaine
Capitale : Bucarest = 24,7 % du PIB national Principales villes : Cluj-Napoca, Iasi, Constanta, Timisoara, Brasov, Craiova, Galati, Oradea, Ploiesti.	40,5 ans - l'âge médian Langue : Roumain Langue des affaires : Anglais

RELATIONS BILATERALES (2022)

Importations roumaines en 2022 : 126,1 Mds EUR

France : 9ème fournisseur de la Roumanie avec 4,88 Mds EUR, 3,87 % de parts de marché

Exportations roumaines en 2022 : 91,98 Mds EUR

France : 4ème client de la Roumanie avec 5,52 Mds EUR, 6 % de parts de marché

Présence française : env. 4 150 entreprises à capitaux majoritaires français

INDICATEURS ÉCONOMIQUES (2022)

INDICATEURS	ROUMANIE	FRANCE
PIB (en Mds EUR courants)	286	2 639 Mds EUR
Solde public en % du PIB	-6,2 %	- 5,0 %
Dette publique en % du PIB	47,3 %	111,6 %
PIB par habitant (en USD, PPA)	41 887,9	55 492,6
Taux de croissance	4,7 %	2,5%
Taux d'inflation	13,8 %	5,2 %
Taux de chômage	5,6 %	7,3 %

Sources: Eurostat, INSSE, INSEE, Banque mondiale, GTA, Coface

CLEFS D'ENTRÉE

- Partenaire local avec un bon carnet d'adresses (établissement publics et privés) et capable de tenir une veille sur l'actualité du marché et les appels d'offre publics.
- Stratégie de communication auprès des potentiels utilisateurs, événements de networking type conférences, tables rondes, en associant idéalement des interlocuteurs institutionnels de référence, de potentiels prescripteurs ...
- Barrières réglementaires – RAS.

A3

Environnement des affaires



Source : Coface

B

Evaluation des risques pays



Financements pour la santé en Roumanie



Next Gen EU : plan de relance européen

2,5 Mds EUR

Plan National de Relance et Résilience (PNRR)

• Réformes

- ✓ Gestion des fonds publics santé & mécanisme paiement soins de santé
- ✓ Agence pour les infrastructures de santé (ANDIS)
- ✓ Formation : managements des soins de santé & ressources humaines

• Investissements

- ✓ Soins préhospitaliers :
 - jusqu'à 3000 cabinets médecins de famille (60 000 EUR/projet)
 - Caravanes screening / programmes de prévention
- ✓ Soins hospitaliers : construction et/ou équipements
 - Construction de nouveaux bâtiments
 - Équipements médicaux
 - Section de soins intensif néonataux
 - **Équipements et matériaux pour réduire le risque d'infections nosocomiales**

Exercice budgétaire européen 2021-2027

5,4 Mds EUR

Programme Opérationnel Santé - 7 Priorités

Lancement prévu : Fin 2023 - 2ème trimestre 2024

1. Augmenter la qualité des services de santé primaires et communautaires, des services offerts en milieu ambulatoire et améliorer et renforcer les services de prévention
2. Investir dans services de réadaptation, de soins palliatifs et d'hospitalisation pour maladies chroniques
3. **Accroître l'efficacité et la résilience du système médical dans des domaines critiques d'importance stratégique avec un impact transversal sur les services médicaux et l'état de santé**
4. **Investir dans de nouvelles infrastructures hospitalières**
5. Approches innovantes en recherche médicale
6. Digitalisation du système médical
7. Mesures de soutien aux domaines de l'oncologie et de la transplantation

Focus Plan National de Relance et Résilience 🇫🇷

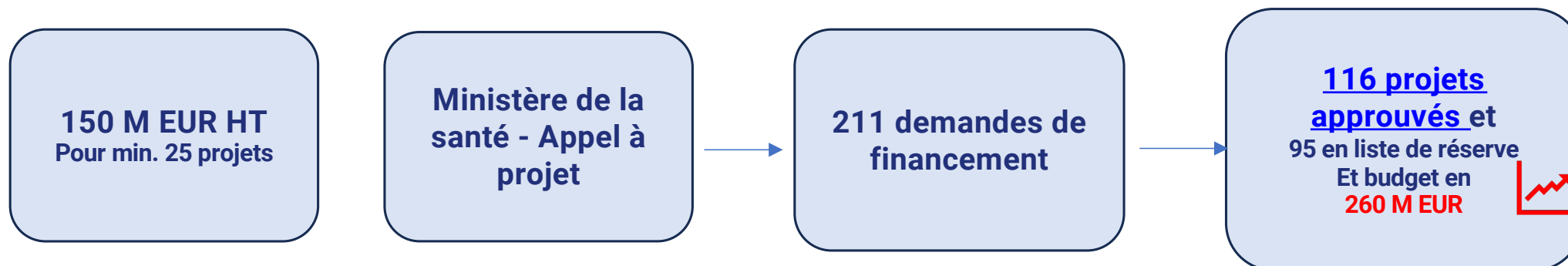


Pilier V : Santé et résilience institutionnelle.

Composante 12 : Santé

Investissement : 12. Développement de l'infrastructure hospitalière publique/

Investissement spécifique : 12.4. Equipements et matériaux pour réduire le risque d'infections nosocomiales



► Champ d'intervention :

- A. Réhabilitation/modernisation/extensions des infrastructures existantes afin de mieux traiter les patients avec des infections nosocomiales (bactéries multirésistantes (BMR) et Clostridium difficile) ;
- B. Développement de laboratoires de microbiologie - dotation en équipements : analyseurs (identification de microorganismes et réalisation d'antibiogrammes), équipements pour identifier et tester la sensibilité aux antibiotiques, équipements pour déterminer la sensibilité aux antibiotiques par concentration minimale inhibitrice...
- C. Achat d'équipements type: système de décontamination de l'air, de désinfection des surfaces à vapeur/pression, systèmes de nettoyage, équipements de ventilation, de stérilisation, de nettoyage automatique, préleveurs d'air pour l'analyse microbiologique de l'air, y compris des solutions de digitalisation du contrôle des infections nosocomiales, équipements de neutralisation des déchets, etc.

► Focus Programme Opérationnel Santé - P3



Parmi les sujets concernés par les investissements visés dans la P3 figurent : la capacité de surveillance et de contrôle de la tuberculose, des infections nosocomiales et de la résistance aux antibiotiques, la capacité d'assurer une réponse coordonnée et globale aux épidémies, aux catastrophes et/ou aux menaces biologiques.

- ✓ **Env. 21 M EUR : renforcement de laboratoires nationaux de référence :** par exemple l'Institut National de Santé Publique ou l'Institut national de recherche et développement militaire « Cantacuzino » ;
- ✓ **Env. 15 M EUR :** renforcement du réseau régional des laboratoires avec compétences de santé publique (par exemple les laboratoires des Directions de Santé Publiques (DSP) au niveau de chaque département ;
- ✓ **Env. 22 M EUR : investissements dans les laboratoires de microbiologie au sein des hôpitaux publics :** extensions / modernisation/ réhabilitation /dotation en équipements – autres que les projets financés par PNRR.

INFORMATIONS MARCHÉS - POLOGNE

CARTE D'IDENTITÉ

Superficie : 312 685 km²	Population : 38 Millions
Monnaie : : Zloty (PLN) 1 EUR = 4,45 PLN (1 ^{er} nov. 2023)	121 habitants/km² 60 % de la population est urbaine
Capitale : Varsovie Principales villes Cracovie, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk	42 ans - âge moyen Langue officielle : polonais Langue des affaires : anglais

RELATIONS BILATERALES (2022)

France : 8^{ème} fournisseur de la Pologne (2,3 % des exportations totales de la France) et 3^{ème} client de la Pologne (5,7 % des exportations polonaises).
Pologne : 10^{ème} fournisseur de la France (2 % des importations françaises).
Exportations françaises en Pologne : 13,7 Mds EUR (en 2022).
Exportations polonaises vers la France : 15,7 Mds EUR (en 2022).
1 100 entreprises à capitaux majoritairement français en Pologne (CA 35 Mds EUR)

INDICATEURS ÉCONOMIQUES (2022)

INDICATEURS	POLOGNE	FRANCE
PIB (en Mds EUR courants)	654 594 M EUR (+5,3 %)	2 639 092 M EUR
Solde public en % du PIB	-7,1%	- 5,0 %
Dette publique en % du PIB	49,3 %	111,8 %
PIB par habitant (en PPA)	43 268,5 USD	55 492,6 USD
Taux de croissance	5,3 %	2,5 %
Taux d'inflation interannuel	6,2 %	4 %
Taux de chômage	2,6 %	7,3 %

Sources: COFACE, Eurostat, Office National des Statistiques GUS, Banque mondiale, Eurostat, <https://fr.countryeconomy.com>

CLEFS D'ENTRÉE

- Pas de barrières à l'entrée, la Pologne applique les directives et règlements européens.
- Avant de se lancer sur le marché polonais il est important de définir quel secteur on vise : public et/ou privé. La meilleure stratégie pour entrer sur le marché et s'y développer est d'avoir recours à un distributeur local qui est introduit auprès des structures publiques, à même de suivre les appels d'offres et d'y répondre.
- Les achats des établissements publics se font par appels d'offre, tout projet supérieur à 30 000 EUR doit faire l'objet d'une procédure d'AO.
- La coopération avec un distributeur exige de la part du partenaire français un suivi régulier : formations, participation commune aux événements sectoriels (salons, congrès etc.) ainsi qu'un fort soutien aux coûts de marketing et promotion des produits.



Source : Coface



CHIFFRES CLÉS POLOGNE

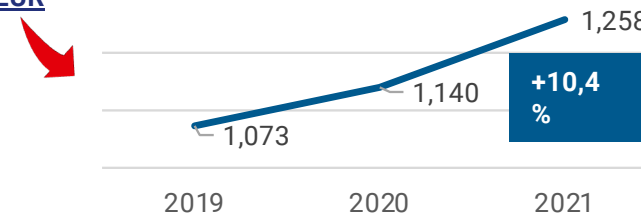


- **38 M d'habitants**
- PIB/hab (ppa, 2021) : **38 135 USD**
- Croissance PIB : 6,8%
- Dépenses publiques de santé : 30 Mds EUR 5,75 % du PIB
- **17,8 Mds EUR** = marché services privés de santé d'ici 2024
- **949 hôpitaux** : 60% état, 20% collectivités territoriales, 20% privés (170 hôpitaux privés = 9 500 lits)
 - +180 000 lits d'hôpitaux
 - 195 hôpitaux de jour
- **90 000 infections nosocomiales** recensées en 2019 (+ cas 12 500 entre 2015 et 2019)
- **4 000 décès** dus à des infections nosocomiales en 2018 (cas x 2 en 5 ans)
- **06/09/2023** lancement du Fonds d'indemnisation des incidents médicaux

IMPORTATIONS DISPOSITIFS MEDICAUX

- ✓ Valeur du marché : 3 Mds USD
- ✓ Croissance moyenne : **+ 6 % / an** jusqu'à 2025
- ✓ Forte **dépendance aux importations** notamment de matériel spécialisé et sophistiqué mais aussi de consommables
- ✓ La production locale **couvre env. 15 % des besoins du marché.**

Importations de dispositifs médicaux (SH 9018) en Mds EUR



FINANCEMENTS POUR LA SANTÉ EN POLOGNE



Budget de + 13 Mds EUR

Fonds Médical (40 Mds PLN soit 8,7 Mds € entre 2021 et 2029)

- Sous-fonds Infrastructures stratégiques : plus de 2 Mds EUR
- Sous-fonds Modernisation établissements de santé : **1,5 Mds EUR**

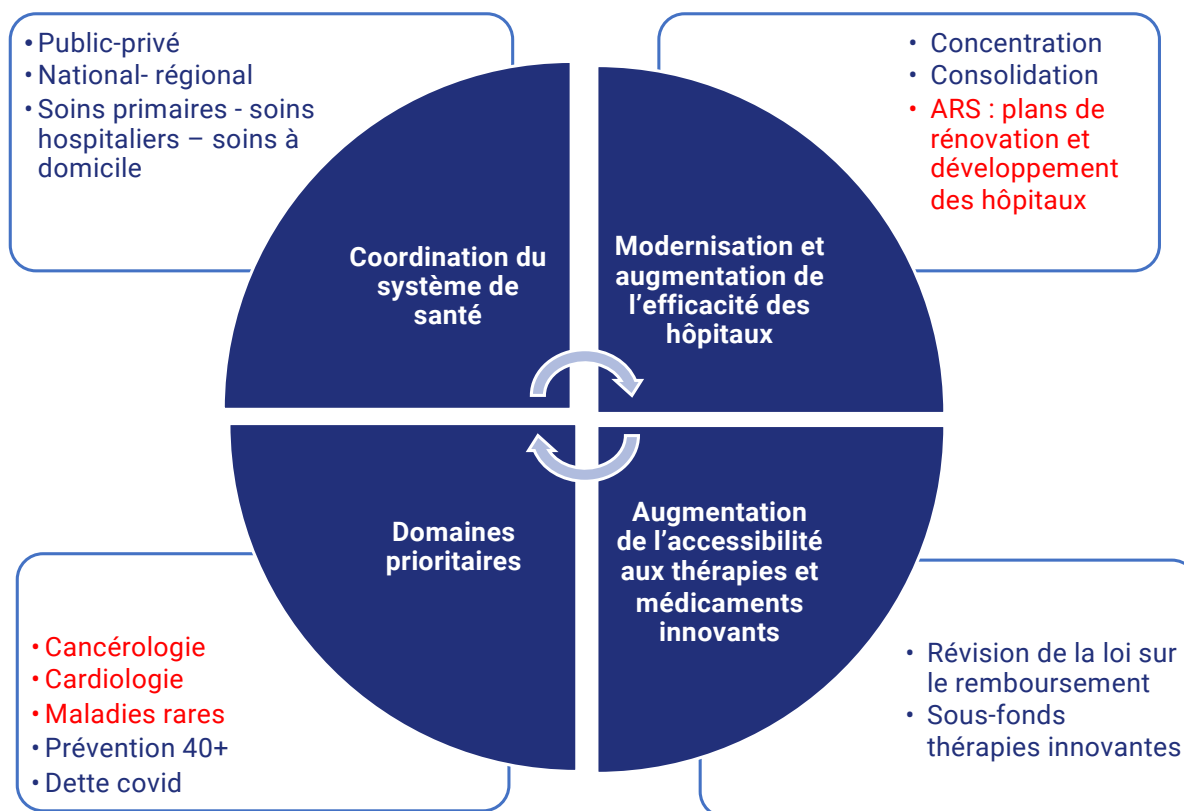
Plan National de la Reconstruction 4,542 Mds EUR pour la santé

- Infrastructures nationales de soins spécialisés
- Transformation digitale
- Education
- R&D
- Infrastructures de santé de niveau départementale
- Production d'API

Autres

- Facultés de médecine
- Collectivités territoriales
- Fonds « Polski Lad » (ordre polonais) : investissements : sanatoriums, stations thermales

Plan stratégique « Futur sain » jusqu'à 2030



EXEMPLES DE GRANDS PROJETS EN COURS



Wrocław



Construction du Centre d'oncologie, pneumologie et hématologie de Basse Silésie

► 100 502 m² - 671 lits - 14 salles d'opération

► **Coût** : 1,055 Mds PLN
(environ 235 M €)

► **Ouverture prévue** : 2028

Gliwice



Agrandissement de l'Institut national de cancérologie

► 10 blocs opératoires et ouvertures de nouveaux services : oncologie pneumologique, gynécologique, neurologique et chirurgie reconstructrice

► **Coût** : 375 M PLN
(environ 83 M €)

► **Fin des travaux prévue** : 2025

Kielce



Agrandissement du Centre d'oncologie de la région de Sainte Croix

► 12 000 m² - 4 étages regroupant l'ensemble des cliniques oncologiques et ouverture d'un centre de prévention du cancer

► **Coût** : 300 M PLN
(environ 65 M €)

Lódź



Agrandissement et modernisation de l'hôpital Bonifratrów

► 1 400m² - nouveau service d'oncologie clinique et unité de chimiothérapie

► **Coût** : 17 M PLN
(environ 3,5 M €)

► **Début des travaux** : 2022



NOTRE **PROPOSITION** D'**ACCOMPAGNEMENT**

PROJET DE BUSINESS EXPEDITION ROUMANIE – POLOGNE

Contexte :

Le sujet « hygiène et prévention des infections » relève une importance particulière aussi bien en Pologne qu'en Roumanie, la preuve étant les engagements pris par les décideurs des deux systèmes de santé et les allocations budgétaires dédiés. Les deux pays financent (sur fonds propres ou des programmes européens) à court – moyen termes des projets de rénovation ou construction d'établissements de santé ou encore des investissements ciblés, dans des équipements spécifiques pour réduire le risque d'infections nosocomiales intra hospitalières ou combattre la résistance aux antibiotiques.

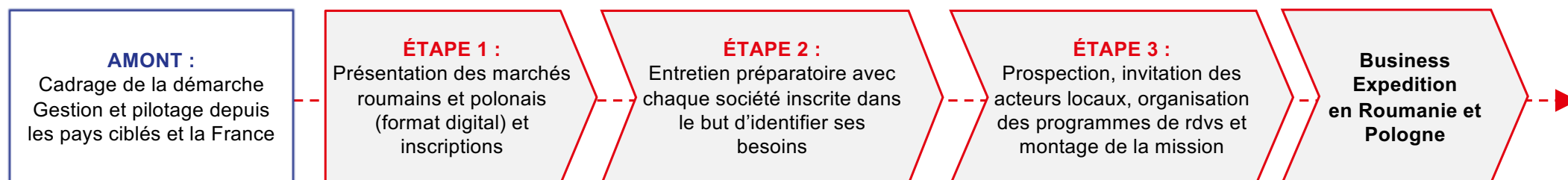
Suite à plusieurs interrogations autour de la thématique « **hygiène et prévention des infections** » et de ses opportunités en Pologne et en Roumanie de la part de ses membres l'Association French Healthcare a sollicité les Chargées d'Affaires Export – Santé des bureaux Business France Roumanie et Business France Pologne pour intervenir à l'occasion d'une réunion du Groupe de Travail dédié. À cette occasion, les opportunités qu'offrent ces marchés ont été mis en avant par les deux expertes et les échanges avec les entreprises participantes ont permis d'en tirer des renseignements quant à leurs besoins éventuels pour dynamiser leur développement.

Problématique identifiée par les entreprises membres du GT lors de cette réunion : manque de visibilité des AO sur ces 2 pays malgré, dans certains cas, la présence via distributeur. De plus, l'offre française mériterait un renforcement de sa notoriété auprès de prescripteurs potentiels, des donneurs d'ordre & utilisateurs (niveau BtoB), permettant à termes, une multiplication de leurs clients.

Pour répondre à cette problématique, les bureaux Business France Roumanie et Business France Pologne vous propose d'organiser, en exclusivité pour les entreprises membres de French Healthcare Association, une Business Expedition en Roumanie et en Pologne dans le but de générer des courants d'affaires pour les sociétés sur ces marchés et promouvoir l'offre française en santé.

NOTRE PROPOSITION : LES GRANDES LIGNES

Nous vous proposons une démarche en 3 étapes pour aboutir sur l'organisation d'une Business Expedition dédiée aux entreprises membres du **Groupe de Travail Hygiène et prévention des infections** de l'Association French Healthcare.



L'objectif : sur 4 jours, permettre à la délégation French Healthcare Association de rencontrer les acteurs publics et privés clés du secteur de la santé, focus hygiène et prévention des infections en Roumanie et en Pologne. L'objectif : créer des courants d'affaires, se positionner sur les projets en cours et à venir, mettre en avant l'expertise et le savoir-faire de l'offre française et appréhender les clés et besoins des deux marchés ciblés.

Une phase de cadrage sera mise en place afin de lancer le plan d'action :

- ✓ Réunion préparatoire en visioconférence avec les interlocuteurs du groupe projet (Business France & French Healthcare Association)
- ✓ Validation du cahier des charges de l'accompagnement
- ✓ Rétroplanning

Organisation d'une Business Expedition en Roumanie et en Pologne avec un programme collectif et individuel de rendez-vous

NOTRE PROPOSITION

CONNECT Business - PROSPECTION COLLECTIVE

OBJECTIF : BÉNÉFICIER D'UN PROGRAMME DE RDV COLLECTIFS ET INDIVIDUELS AVEC DES EXPERTS, PROSPECTS OU PARTENAIRES ÉTRANGERS POTENTIELS CIBLÉS ET QUALIFIÉS

PRÉREQUIS

Vouloir développer des courants d'affaires, networker, augmenter sa visibilité, générer des leads sur les marchés ciblés.

Disposer d'une documentation adaptée pour présenter son offre à des acheteurs, partenaires ou KOL étrangers.

► ACTIONS (pour min. 6 entreprises et max. 10 entreprises)

1. Préparation de la mission

- Intervention réalisée auprès du Groupe de Travail Hygiène et prévention des infections le 3 octobre 2023.
- Présentation des marchés (Roumanie + Pologne) et de la Business Expedition en visio-conférence aux membres French Healthcare.
- Echanges individuels avec chaque entreprise participante pour affiner le programme en fonction de leurs besoins.

2. Business Expedition sur le terrain

(Dates préconisées mai / juin 2024)

Roumanie :

J1 – Business Expedition Roumanie - Programme sur place :

- ✓ *Présentation et mise en avant du savoir-faire français (présentation French Healthcare et pitches entreprises françaises participantes auprès d'acteurs de la santé roumains).*
- ✓ *2 à 3 de rendez-vous individuels organisés par entreprise.*
- ✓ *1 visite collective.*
- ✓ *Cocktail de networking : présence d'acteurs locaux (institutionnels, business, donneurs d'ordre) tables rondes collectives etc.*

Transfert Pologne J2 après-midi, vol conseillé LOT 646 départ de Bucarest à 18h10 – arrivée à Varsovie à 19h00

Pologne :

J3 – Business Expedition Pologne - Programme sur place :

- ✓ *Présentation et mise en avant du savoir-faire français (présentation French Healthcare et pitches entreprises françaises participantes auprès d'acteur de la santé polonais).*
- ✓ *2 à 3 de rendez-vous individuels organisés par entreprise.*
- ✓ *1 visite collective.*
- ✓ *Cocktail de networking : présence d'acteurs locaux (institutionnels, business, donneurs d'ordre) tables rondes collectives etc.*

Retour de la délégation en France J4

NOS ATOUTS POUR VOUS ACCOMPAGNER

PROXIMITÉ

Votre conseiller a un rôle **d'ensembleur de compétences** pour mobiliser les experts sur votre projet. Il assure le suivi du projet jusqu'à sa réalisation et s'engage sur la qualité

SUR MESURE

Pour apporter la réponse adaptée à votre projet, nous mettons **notre méthodologie au service de vos objectifs**. Nos experts vous apportent conseils et recommandations dans des prestations à forte valeur ajoutée.

EXPERTISE

Vous bénéficiez de l'**expertise sectorielle** et du **réseau** de nos collaborateurs des pays cibles. Grâce à leur connaissance fine des écosystèmes locaux, vous identifiez les tendances et détectez les opportunités

CLÉ EN MAIN

Grâce à des plans d'action clé en main, vous gagnez en **temps** et en **efficacité**. Vous recevez des livrables synthétiques et directement exploitables pour la poursuite du plan d'action



UNE **ÉQUIPE PROJET**
A VOTRE **ÉCOUTE**

L'ÉQUIPE PROJET

Une équipe projet pilotée par votre Conseiller, responsable du suivi de votre prestation et de nos engagements (planning, conformité des livrables...) et d'experts sectoriels de Business France, présents sur le terrain pour réaliser votre prestation.

PILOTE DU PROJET



Thomas LE QUEVEN

Conseiller Référent Santé

Tél. : +33 (0)6 60 37 96 28

thomas.lequeven@businessfrance.fr

Depuis plus de 3 ans chez Business France à Paris, Thomas accompagne les sociétés de la santé à l'internationale. Un parcours orienté vers la création de relations commerciales et institutionnelles au service du développement des Entreprises.

ROUMANIE



Geanina GHENADIE

Chargée d'affaires export Art de vivre & Santé

Team France Export Roumanie

Tél. : +40 75 231 85 43

mihaela-geanina ghenadie@businessfrance.fr

Diplômée BAC+5 de l'université de l'Université Bordeaux Montaigne, Geanina a plus de 16 années d'expérience au service des entreprises françaises des secteurs Art de vivre-Santé en Roumanie. Elle a organisé des rencontres d'acheteurs, des missions de prospection et réalisé des études sur mesure qui ont permis aux sociétés françaises de mieux connaître le marché roumain, ses principaux acteurs et de générer des courants d'affaires.

POLOGNE



Catherine GAUTHIER

Chargée d'Affaires Export – Santé

Correspondante Santé zone ECO

Team France Export Pologne

Tél. : +48 518 728 139

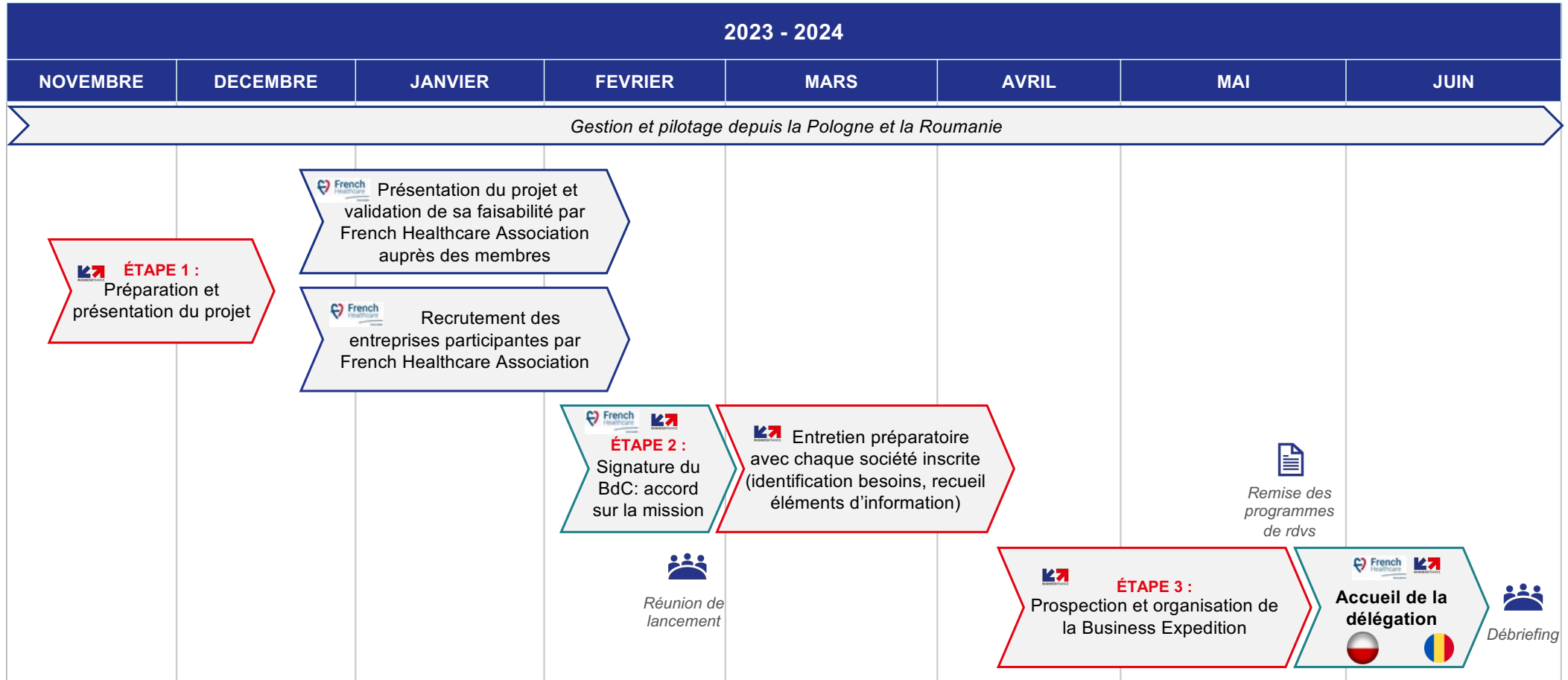
catherine.gauthier@businessfrance.fr

Titulaire d'un diplôme d'Analyste en stratégie internationale, binationale franco-polonaise Catherine a rejoint Business France Pologne en 2017. En charge du secteur de la Santé au sein du pôle Art de Vivre Santé et correspondante Santé Zone ECO depuis juin 2019, elle accompagne les entreprises françaises dans leur développement en Pologne dans le cadre de prestations individuelles et collectives, aussi bien en termes d'études de marché que de création de courants d'affaires.



PLANNING DÉTAILLÉ ET **BUDGET**

PLANNING DÉTAILLÉ



Réunion



Livrables

BUDGET

Le tarif de notre prestation :



Prestation	Détail de la prestation :	Tarif HT
Organisation d'une Business Expedition	Business Expedition « hygiène et prévention des infections » en Roumanie et en Pologne - Full package Points clés de l'organisation de l'événement en Roumanie et en Pologne : ✓ Choix du format de l'événement sur 1 jour et demi dans chaque pays : ▪ ½ journée table-ronde : contenu, intervenants, animation & déroulement ▪ ½ rendez-vous d'affaires : organisation de 3 rendez-vous individuels par entreprise participante ▪ ½ journée visite collective dans un établissement de santé/chez un donneur d'ordre avec des besoins identifiés ✓ Réunions préparatoires avec les interlocuteurs-clé dans chaque pays. ✓ Constitution de listes d'invités, identifiés par nos soins et/ou en lien avec les entreprises françaises participantes, en fonction de leurs besoins. ✓ Réservation de la Résidence de France dans les 2 pays, négociation avec les fournisseurs (restauration & boissons, mise en place d'un service d'accueil/vestiaire, décoration, système de son, écrans, sécurité, etc.). ✓ Prise de parole de l'Association French Healthcare lors des 2 cocktails de networking en Roumanie et en Pologne.	15 600 € HT
	Budget total (dont estimation des dépenses opérationnelles*) pour une délégation de minimum 6 et maximum 10 entreprises membres de French Healthcare Association * cocktails de networking, transport visites collectives, aménagement salles	22 800 € HT

A titre indicatif estimation coût de participation par entreprise pour 2 pays :

Si délégation de 6 entreprises : 3 800 EUR HT
Si délégation de 8 entreprises : 2 850 EUR HT
Si délégation de 10 entreprises : 2 280 EUR HT

Les prestations issues Business France s'inscrivent dans le cadre de la mission de service public et bénéficient du soutien de l'Etat.
Ce budget n'inclut pas les éventuels frais de déplacement et d'hébergement liés à votre déplacement ou ceux des collaborateurs Team France Export.



MODALITÉS **DE COLLABORATION**

MODALITÉS DE COLLABORATION AVEC BUSINESS FRANCE

- 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, du marché ou des marchés; 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'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. Pour la préparation à l'international, l'entreprise doit nous faire parvenir, son adresse de site et une présentation de son entreprise.
- 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. Nota bene : Conformément au RGPD, figurent uniquement les coordonnées des contacts ne s'étant pas opposés à la diffusion de leurs données personnelles. En cas d'opposition, seules les informations de l'entreprise vous seront transmises. Business France n'est pas autorisé à diffuser les données personnelles des entreprises étrangères approchées dans le cadre de la prestation "Prospection personnalisée" qui ont refusé cette diffusion.

Les aspects logistiques

- Interprète : le bureau Team France Export à l'étranger 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.
- Transports sur place : sauf cas exceptionnel, l'organisation des transports sur place relève de la responsabilité de l'entreprise cliente.
- Hébergement : les réservations d'hôtels sont effectuées par l'entreprise cliente. Cette dernière profitera des éventuels tarifs préférentiels négociés. La liste des établissements recommandés lui sera transmise. Dans certains cas et à titre exceptionnel, le bureau à l'étranger pourra se charger des réservations.

Durée de validité de la proposition

- La présente proposition est valable pour une durée de 1 mois à compter de sa date d'émission.

Prestations relations presse et relations publiques

- Les parutions dans la presse sont du ressort exclusif des journalistes.
- Pour les voyages de journalistes en France et les rendez-vous de presse, la Team France Export ne saurait être tenue 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.

Les modalités de paiement

- Le paiement sera dû en totalité à la réalisation de la prestation.

La présente prestation sera délivrée au client dans le cadre des Conditions Générales de Vente Business France disponibles à l'adresse suivante : <https://www.businessfrance.fr/mentions-legales>. Le client reconnaît en avoir pris connaissance et y souscrire sans réserve.

LA **TEAM FRANCE EXPORT** POUR
LA RÉUSSITE DE **VOTRE PROJET**

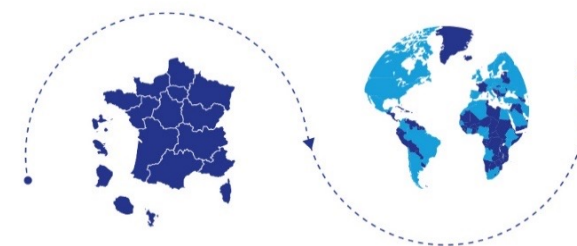
QUI SOMMES-NOUS ?



TEAM FRANCE EXPORT est dédiée à la réussite des entreprises françaises à l'international.

Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie et Bpifrance, la Team France Export met en synergie les expertises de ses fondateurs et associe les savoir-faire des opérateurs publics et privés de l'accompagnement à l'export. Avec ses conseillers internationaux présents en région et à l'étranger et les ressources de TeamFrance-Export.fr, chaque entreprise, quels que soient son secteur et sa taille, a la garantie de trouver la solution pertinente et l'interlocuteur approprié pour initier, soutenir ou développer son volume d'affaires à l'international.

+ DE 1000 CONSEILLERS EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER



250

CONSEILLERS
INTERNATIONAUX
DANS LES RÉGIONS

750

CONSEILLERS
INTERNATIONAUX
À L'ÉTRANGER

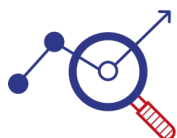
40

CONSEILLERS
RÉFÉRENTS
SECTORIELS À PARIS

TOUTES LES SOLUTIONS EXPORT POUR GAGNER SUR www.teamfrance-export.fr

NOTRE ACCOMPAGNEMENT POUR VOUS FAIRE GAGNER À L'INTERNATIONAL

Notre objectif est **accélérer et renforcer votre présence à l'international** à travers notre expérience et nos réseaux :



UNE EXPÉRIENCE DÉMONTRÉE

- **10 000 PME et ETI** bénéficiaires de prestations export chaque année
- 1 entreprise sur deux qui conclut **un courant d'affaires dans les 6 mois** qui suivent la prestation

**EFFICACITÉ RECONNUE
PAR NOS CLIENTS**



UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- Le Chargé d'Affaires International, basé au sein de Bpifrance, construit à vos côtés un **plan d'actions répondant à vos besoins et objectifs**

**PROXIMITÉ ET SUIVI
DANS LA DURÉE**



UN RÉSEAU INTERNATIONAL D'EXPERTS SECTORIELS

- Une capacité d'action sur **114 pays**
- Des **équipes multiculturelles** qui comprennent vos enjeux, de véritables relais de développement commercial sur leurs marchés

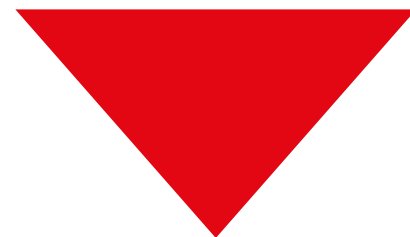
**FORCE D'UN RÉSEAU
DE CONTACTS À
L'ÉTRANGER**



UNE CAPACITÉ À MOBILISER DES PARTENAIRES

- Un partenariat stratégique avec Bpifrance pour répondre à vos besoins de **financements et de garanties**
- Un continuum de solutions avec des **partenaires privés**

**COHÉRENCE D'UNE
GAMME COMPLÈTE DE
SOLUTIONS : ASSURER,
FINANCER, ACCÉLÉRER**



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

www.teamfrance-export.fr

L'équipe pour vous faire gagner à l'international



Pensez à protéger notre planète, n'imprimez ce document que si nécessaire