

INDE

/ Mission de prospection TIC

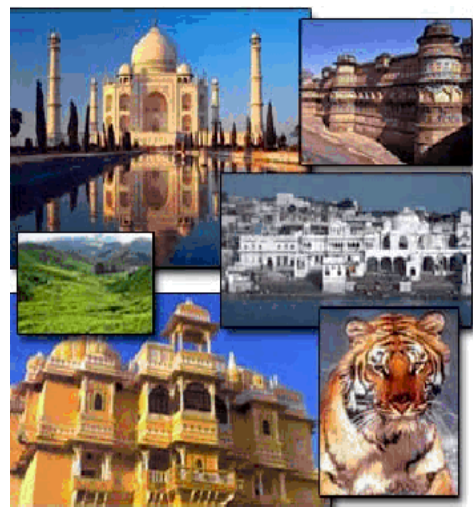
Bombay-Puné-Bangalore-

DU 19 AU 24 AVRIL 2010



/ GEANT ECONOMIQUE DU 21ème SIECLE

- ◆ 8% de croissance ces deux dernières années !
- ◆ 1.1 milliards d'habitants
- ◆ 10ème plus grande puissance économique du monde
- ◆ 6 000 000 de très riches , 160 millions de ménages qui consomment déjà de nombreux produits , une classe moyenne de 300 000 000 de consommateurs dont le pouvoir d'achat est en hausse continue.
- ◆ Une industrie des TIC qui a généré près de 71,7 milliards USD en 2009
- ◆ Le segment des services informatiques a connu une croissance de 25,6% sur 2006-2009 ,et avec des revenus de 35,2 milliards USD représente désormais 49 % des revenus liés à l'externalisation dans le secteur
- ◆ Arrivée de la 3 G qui va engendrer un boom de l'internet mobile et offre des opportunités de développement à court terme à des PME qui proposeraient des services ajoutés mobile (réseau sociaux , messagerie instantanée , météo...)
- ◆ Développement de l' Informatique « verte »



Une mission de veille et une prospection sur mesure :

- Vous souhaitez découvrir le potentiel du marché indien et mieux connaître les géants et PME des TIC ?
- Vous cherchez des partenaires commerciaux ?
- Vous envisagez une implantation ?

**/ Partez en mission en Inde
Du 18 au 24 avril 2010**

**6 jours en Inde
Mission de veille et rendez-vous ciblés
à la carte**

**1 dîner de networking offert , moment
privilegié pour rencontrer la
communauté d'affaires française et
indienne sur place**

/ Une mission clé en main

Notre proposition comprend :

- ◆ Entretien préalable : analyse des vos objectifs en Inde
- ◆ Pré-diagnostic, aide à la rédaction de votre cahier des charges
- ◆ Ciblage et identification de vos partenaires potentiels
- ◆ Validation régulière des contacts identifiés
- ◆ Briefing et formation interculturelle avant départ
- ◆ Organisation d'un programme de rendez-vous personnalisés
- ◆ Fiches de notoriété détaillées sur vos prospects indiens
- ◆ Vol aller-retour Paris Bombay , Bangalore Paris en classe économique (business class nous consulter)
- ◆ Hébergement 6 nuitées en hôtel 4* + petit déjeuner
- ◆ Vol intérieur (Bombay Puné, Puné Bangalore)
- ◆ Voiture avec chauffeur sur 4 jours ou bus
- ◆ Réunion de débriefing à la fin de la mission
- ◆ Conseils et accompagnement de la responsable Inde avant , pendant et après votre mission de prospection
- ◆ Un dîner de networking

PROGRAMME voir page suivante



**PROGRAMME
& COUT**

DIGIPOINT



Lille / Mars	JOURNEE INDE ET TIC. La date communiquée ultérieurement
Dimanche 18 avril	Départ pour Bombay 10h35 de Paris
Lundi 19 avril	Arrivée à Bombay vers 00h05 transfert hôtel
Bombay	RDV Cap Gemini , RDV 3d PLM software solution (http://www.3dplmsoftware.com/about/index.html) 3d PLM est une joint venture entre Geometric Ltd (Groupe Godrej) et Dassault System RDV Nasscom (National Association for software and services companies). Rendez vous ciblés B to B Diner networking
Mardi 20 avril	RDV Ubisoft / Gameloft : stratégie de développement en Inde
Mercredi 21 avril	RDV Zensar technologie (software, membre du governing Council de l'IFCCI) : http://www.zensar.com/ RDV SUPINFOCOM INDIA + Parc technologique Rendez vous ciblés B to B
Jeudi 22 avril	RDV Infosys (http://www.infosys.com/pages/index.aspx)
Vendredi 23	RDV Wipro (http://www.wipro.in/)
Bangalore	RDV alcatel Lucent (Bell Labs Research Centre) RDV Nasscom Rendez vous ciblés B to B
Samedi 24 avril	Départ Bangalore-Paris
Retour	Vol retour en France arrivée le même jour en France vers 7h

**/ Coût de la mission : 4960 €HT - labellisation Ubifrance 2000€* = 2960 € HT*
- 25% d'aide régionale **= 2220€ HT****

- ◆ **Organisation de 5 jours de rendez-vous collectif et ciblés à Bombay , Puné , Bangalore** identification des entreprises indiennes à rencontrer, organisation de votre programme de rendez-vous , une fiche très détaillée des entreprises que vous rencontrerez
- ◆ **Un dîner + rencontres avec des entreprises françaises sur place**
- ◆ **Transport vol Aller-retour Paris-Bombay Bangalore Paris en classe éco** (classe affaire : nous consulter)
- ◆ **Hébergement : 6 nuitées en hôtel 4 étoiles + petit déjeuner**
- ◆ **Vol intérieur**
- ◆ **Voiture avec chauffeur sur place ou taxi ou bus**

Hors forfait: Visa en supplément à prévoir : 60 €

/ * Ce forfait tient compte de la subvention du Ministère du commerce extérieur TTC de 2000 € sur le montant TTC du forfait au titre de la labellisation de l'action par Ubifrance.

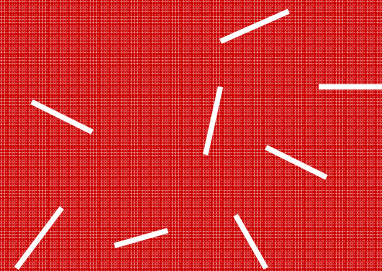
Cette opération est soutenue par le Ministère délégué au Commerce Extérieur, selon les règles établies pour ce type d'opération pour un minimum de 10 entreprises participantes.

Si ce nombre minimum de participants n'était pas atteint, la CCI du Nord Pas de Calais se réserve la possibilité de modifier ou d'annuler cette opération et vous en informera immédiatement.

/ ** L'aide de 25 % régionale est attribuée aux PME Nord Pas de Calais qui emploient moins de 250 employés , qui réalisent un CA inférieur ou égal à 43 millions d'€ ou présentent un bilan inférieur ou égal à 43 millions d'€ et qui ne sont pas détenues à hauteur de 25% ou plus de leurs capitaux par une entreprise qui ne satisfait pas les critères cités .

A RETOURNER AVANT LE 26 Février 2009 par fax ou courriel A :

Mathilde BENDLER
mbendler@cci-international.net
Fax : + 33 (0) 359 56 22 10



Madame, Monsieur :

Fonction :

Société :

Coordonnées :

Tel : Fax :

Email :

Activité : Code NAF :

Est intéressé(e) par la mission Inde et souhaite être recontacté(e) au plus vite

Mon projet INDE et/ou mes souhaits de rendez vous :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

/ CONTACTS CCI International

Mathilde BENDLER, responsable
Marchés Inde/Japon/Corée
Tél : +33 (0)359 56 22 03
Email : mbendler@cci-international.net

Myriam HENAUX , Assistante de direction
Tél:+33(0) 3 59 56 22 06
Email : mhenaux@cci-international.net

/ CONTACTS Pôle numérique :

/ CONTACTS DIGIPOINT :

/ CONTACTS APPLICA :

