



Mission de prospection commerciale

Du 13 au 18 Mai 2012

BRESIL



A la conquête de l'un des plus grands marchés du monde !

ORGANISATEURS

CCI International
Champagne Ardenne

 **CCIINT'L**
CCI international Champagne-Ardenne

et


CCI International
• Doubs, Jura, Haute-Saône
Chambers of commerce and industry

Nos partenaires :


CÂMARA DE COMÉRCIO FRANÇA-BRASIL


UBIFRANCE
MISSIONS ECONOMIQUES
facilitateur d'export


ALTIOS
International
Expanding your business beyond the horizon

CONTACT :

Leila Difallah
Tel : 03 25 43 70 16
difallah@troyes.cci.fr

UN GEANT A VOTRE PORTEE !

- . Vous envisagez d'aborder le marché brésilien ?
- . Vous êtes à la recherche de nouveaux marchés export ?
- . Vous avez des prospects ou déjà des clients et souhaitez les développer ?

=> Nous avons la solution !

Principal marché d'Amérique latine, le Brésil offre à la fois un marché vaste et en pleine expansion, une croissance soutenue et des secteurs économiques très diversifiés.

CCI International et ses partenaires au Brésil vous proposent pour la deuxième année consécutive, de rencontrer des professionnels de votre secteur et de vous positionner sur ce marché incontournable !

Votre mission « clé en main » comprend :

- pré-diagnostic et identification de prospects,
- organisation d'un programme de rendez-vous,
- logistique globale (hébergement, voiture, interprétariat),
- recherche de financement.

**= une mission personnalisée,
afin de mettre toutes les chances de votre côté !**

 **CCIINT'L**
CCI international Champagne-Ardenne

LE BRESIL : DES OPPORTUNITES A SAISIR !

Une croissance moyenne de 5.8% estimée entre 2011 et 2014 !

- 8^{ème} puissance économique mondiale
- 1^{er} marché commercial de la France en Amérique du Sud
- Une économie diversifiée et industrialisée
- 190 millions de consommateurs dont une classe moyenne de plus de 105 millions de personnes
- Organisateur des grands événements sportifs à venir : Coupe du Monde de Football en 2014 et Jeux Olympiques en 2016.
- 45 milliards USD d'investissements directs étrangers en 2010.
- Renouveau du Plan d'Accélération de la Croissance: 390 Mds € d'investissements prévus entre 2010 et 2014
- Risque pays modéré (A4 par la Coface), institutions politiques et financières stables.



Les secteurs porteurs :

Automobile (et industries mécaniques):

15 constructeurs internationaux implantés, Renault vient d'annoncer l'ouverture d'une nouvelle usine.

BTP:

Le logement individuel est une des priorités au sein du P.A.C., sans parler des besoins en matière de tourisme ou de locaux commerciaux.

Machines-Outils :

Grande puissance agricole, le pays a besoin d'équipements et de matériel agro-industriel.

Energie :

Immense potentiel en matière d'énergies renouvelables, secteur également soutenu dans le cadre du P.A.C.

Luxe :

Textile, accessoires de mode... : le secteur a vu ses ventes augmenter de 50 % en 2010 !

Haute technologie :

Sécurité des endroits publics, télécommunication, gestion des infrastructures de transport et logistique.

Santé :

Grand projet de modernisation du réseau de santé publique, plusieurs constructions d'hôpitaux prévues

Infrastructures :

Ports, autoroutes et voies ferrées seront construits ou rénovés, notamment dans le cadre des investissements liés aux événements sportifs à venir.

Environnement :

Très gros potentiel en traitement des déchets, assainissement, développement des biocarburants

Et aussi : aéronautique, Décoration,...

Contenu de la mission

- La réalisation d'un pré-diagnostic validant votre potentiel marché.
- L'organisation d'un mini-séminaire sur l'approche du marché brésilien.
- L'identification de prospects potentiels.
- L'organisation d'un programme de rendez-vous sur mesure (4 jours).
- L'hébergement (5 nuits).
- L'organisation logistique sur place de vos rendez-vous/déplacements et votre transfert aérien.
- L'accompagnement par un spécialiste marché CCI International.
- Une soirée de Networking.
- Un suivi des prospects prioritaires et partenaires potentiels rencontrés lors de la mission.
- *En option : location de voiture avec chauffeur et mise à disposition d'un interprète.*

*Un planning provisoire des rendez-vous est remis la semaine précédant la mission.
[Le planning définitif sera remis à votre arrivée.](#)*

Programme prévisionnel

- 13 Mai : Transfert Paris / Sao Paulo, installation à l'hôtel et rencontre avec les partenaires locaux.
14 Mai : Matin : séminaire de présentation du marché brésilien
Après midi : Programme de rendez-vous individualisé.
Soir : dîner de networking
15 au 18 Mai midi : Programme de rendez-vous individualisé.
Des déplacements à l'intérieur du pays sont à envisager au cas par cas.
18 mai : Après midi, débriefing de mission, préparation du suivi de mission.
19 Mai : Transfert Sao Paulo / Paris.

Les «PLUS» de cette mission Brésil Grand Est 2012 :

- ☑ ***Un rapport « prestation / qualité / prix » imbattable, le Brésil est une destination très onéreuse !!***
- ☑ ***Le pré-diagnostic produit/marché :***
Première approche du marché, ce diagnostic a pour but de sensibiliser votre entreprise aux conditions d'accès du secteur. Il permet de déceler les opportunités et obstacles éventuels et est fourni préalablement à l'élaboration d'un planning de rendez-vous. (Coût 300 € ht inclus dans la prestation). **Les organisateurs et les participants acceptent la décision** de décliner la participation de l'entreprise en cas d'avis négatif émis par nos partenaires brésiliens à l'issue du pré-diagnostic. Un avis réservé fera l'objet d'un arbitrage.
- ☑ ***Une logistique globale et professionnelle :***
Abordez vos futurs clients et partenaires sans les tracasseries organisationnelles. Vous vous concentrez sur votre démarche commerciale, nous nous occupons de tout : réservation aérienne, transport local (possibilité de chauffeur à la journée), interprétariat sélectionné (optionnel), hébergement, et appui d'un professionnel à vos côtés : c'est l'assurance de gagner du temps et d'être efficace !
- ☑ ***Un suivi sur 3 mois pour garder le contact de façon ciblée et professionnelle :***
Après la mise en contact, le suivi réalisé *par votre chargé de dossier au Brésil* appuiera votre démarche de prospection et facilitera le passage à une réalisation.
- ☑ ***Le bénéfice d'un réseau structuré et expérimenté : la CCFB, Altios et Ubifrance réunis sont un appui incontestable à l'accélération de votre développement au Brésil !***
Vous évitez les erreurs et vous donnez les chances de conquérir un marché...géant !

Et enfin : partager une expérience collective en compagnie d'autres participants du Grand Est de la France qui comme vous ont fait le choix du Brésil, c'est motivant !

Coût de la mission

Coût par participant

: 3700 € HT

Restera à votre charge :

- Le billet d'avion Paris- Sao Paulo A/R, le transfert aérien et les éventuels vols intérieurs.
- Les frais d'interprétariat et de chauffeur, si souhaités.
- Les frais d'essence, de péages pour le véhicule et éventuelles heures supplémentaires du chauffeur.
- Les frais de restauration sur place, pour vous et éventuellement pour l'interprète et le chauffeur.
- Les frais d'acheminement de documentation et/ou d'échantillon.
- Les frais personnels.

Contact : Leila DIFALLAH – tél : 03 25 43 70 16

Mail : difallah@troies.cci.fr

Bulletin réponse



A retourner avant le 20 février 2012

Société :

Activité :

Nom – Prénom : Fonction :

Adresse :

Tél : Fax :

Mail :

ATTENTION : Votre passeport doit être valable au moins 6 mois après la date d'entrée dans le pays

demande à participer à la Mission de Prospection Collective au Brésil du 13 au 18 Mai 2012.

Souhaite être contacté pour plus d'informations