

Cahier des Clauses Techniques Particulières
--

Objet :

Organisation de rencontres d'acheteurs d'Europe du nord et d'Amérique du nord avec les entreprises de la Nouvelle-Aquitaine

Chambre de Commerce et d'Industrie Nouvelle-Aquitaine

2 place de la Bourse - CS 91942 - 33050 BORDEAUX CEDEX

Téléphone : 05.56.11.94.94 – Télécopie : 05.56.11.94.95

contact@nouvelle-aquitaine.cci.fr

Chapitre 1 - Préambule / Contexte

Suite à la rencontre d'acheteurs organisée fin 2016 à Bordeaux et ayant généré des retombées économiques conséquentes, CCI International Nouvelle-Aquitaine (CCIINA), département international de la CCI Nouvelle-Aquitaine, souhaite organiser des rencontres entre les entreprises de Nouvelle-Aquitaine du secteur alimentaire et des acheteurs d'Europe du nord et d'Amérique du nord à Bordeaux les 15 et 16 Novembre 2018, rencontre dénommée North Buy South West (NBSW).

Cette opération se fera en lien avec une opération grand public dénommée Bordeaux So Good. Une belle visibilité, des liens et économies d'échelle sont recherchés, tant à visée de notoriété que pour la mise en place logistique de l'opération NBSW.

Un programme de sensibilisations, de détections et de formations des entreprises est prévu en amont de l'opération afin d'organiser ensuite la sélection des acheteurs étrangers provenant des pays suivants : Allemagne, Belgique, Danemark, Finlande, Norvège, Pays-Bas, Suède, Etats-Unis, Canada et Mexique.

La sélection des acheteurs sera opérée majoritairement par notre partenaire Enterprise Europe Network (EEN) grâce à son réseau étendu. D'autres partenaires sont susceptibles d'amener également des contacts sur ces zones. On entend par partenaire tout organisme, organisation ou entreprise identifiés, validés par CCIINA pour leur rôle dans le recrutement des acheteurs étrangers.

L'opération NBSW pourra ainsi se dérouler les 15 et 16 novembre 2018 grâce à la validation des entreprises retenues ainsi que celle des acheteurs étrangers.

Chapitre 2 - L'objet et périmètre du marché

OBJET DE LA CONSULTATION :

Titre du marché : Organisation de rencontres entre des acheteurs d'Europe du nord et d'Amérique du nord avec des entreprises de la Nouvelle-Aquitaine

Il s'agira de proposer et d'organiser un programme de rendez-vous B to B pour les entreprises de Nouvelle-Aquitaine, sous le pilotage de CCI International Nouvelle-Aquitaine, en lien avec son partenaire EEN.

Le programme de ces rencontres comportera une phase amont, l'opération elle-même et une phase aval.

En phase amont, le prestataire recherché assurera la sélection puis la validation des entreprises basée sur leur capacité à participer à cette opération.

Il assurera l'animation et la coordination des différents partenaires, la supervision de la logistique des acheteurs ainsi que la phase préparatoire en amont pour les entreprises de Nouvelle-Aquitaine.

Le prestataire prendra part à l'organisation effective de l'opération et mobilisera du temps la semaine des 15 et 16 novembre 2018.

Enfin, il lui incombera de procéder à l'évaluation post-opération qui pourra se poursuivre avec les acheteurs étrangers jusqu'en avril 2019.

PERIMETRE :

Le périmètre comprendra :

1. L'accompagnement des entreprises avant, pendant et après la rencontre.
2. La supervision du programme personnalisé de rendez-vous d'affaires pour les acheteurs étrangers.
3. La coordination et l'animation des partenaires identifiés par CCIINA.
4. De manière plus générale, il supervisera l'opération en lien avec CCIINA, en assumant les objectifs de qualité vis-à-vis de CCIINA.

Chapitre 3 - L'objectif du marché

L'objectif du marché est de permettre à la CCI Nouvelle-Aquitaine de sélectionner un prestataire connaissant parfaitement les marchés d'Europe du Nord et capable de valider le potentiel des entreprises sur ces marchés. Le prestataire s'assurera de la bonne réalisation de l'opération au côté de CCI International Nouvelle-Aquitaine.

Chapitre 4 - La description des prestations attendues

Secteurs économiques concernés :

- Vins et spiritueux ;
- Agro-alimentaire (produits « gourmet »)

Une place privilégiée sera réservée aux entreprises dont les produits sont issus de l'agriculture biologique et proposant des produits naturels.

Les entreprises : elles exercent leur activité en Nouvelle-Aquitaine (NA)

Les acheteurs étrangers sont issus des pays nord-européens et nord-américains suivants : Allemagne, Belgique, Danemark, Finlande, Norvège, Pays-Bas, Suède, Etats-Unis, Canada et Mexique.

La répartition des acheteurs sera d'environ $\frac{3}{4}$ en provenance des pays européens et le quart restant d'Amérique du nord.

Profil des acheteurs : issus de la grande distribution, la restauration collective, compagnies maritimes, *department stores* et importateurs spécialisés (CA d'au moins 5 millions €).

DESCRIPTIF DES PRESTATIONS EN 4 PHASES

L'avancement de chaque phase du projet donne lieu à des réunions de coordination bimensuelles à la CCI Nouvelle-Aquitaine où seront associés les autres partenaires.

- **PHASE 1 : Sélection des entreprises NA** (de novembre 2017 à mai 2018)
 - parmi les entreprises candidates des 2 secteurs d'activité retenus.
 - a. **Organisation de réunions de sensibilisation** (sur 4 lieux en Nouvelle-Aquitaine) et d'information aux « *Rencontres d'Acheteurs* » et aux spécificités des marchés du Nord de l'Europe et d'Amérique du Nord. Au cours de ces réunions de sensibilisation seront présentés :
 - les objectifs et le déroulement de l'opération ;
 - les caractéristiques des marchés de l'Europe du Nord et de l'Amérique du Nord (outils logistiques, circuits de distribution, méthodes de négociation et d'approvisionnement...) ;
 - b. Le prestataire rencontrera les entreprises intéressées sur les sites des CCI territoriales à raison de 8 rendez-vous quotidiens (dont 4 à 5 rendez-vous auront été effectués dans le cadre des réunions de sensibilisation) en binôme avec les équipes de CCIINA.
 - c. Ces rendez-vous permettront au prestataire d'obtenir des renseignements capitaux sur le profil, l'offre et le degré de capacité de chaque entreprise : informations qui seront reprises dans l'élaboration du catalogue commercial.
 - d. A l'issue des rendez-vous, le prestataire en concertation avec CCIINA validera la sélection des participants : soit environ cent cinquante (150) entreprises régionales dont l'offre est adaptée aux marchés de l'Europe du Nord et l'Amérique du Nord.
 - e. Rédaction par le prestataire de fiches synthétiques comprenant le profil de chaque entreprise NA et la présentation de son offre en anglais (voir exemple en annexe 1)
Ces fiches servent de base de présentation et d'argumentaire commercial à destination des acheteurs des pays d'Europe du Nord et d'Amérique du Nord consultables sur la plateforme B2match, constituant ainsi le catalogue de l'offre (voir site B2match : <https://www.b2match.eu/north-buy-southwest>).
- **PHASE 2 : Validation de la sélection d'acheteurs** (opérée par nos partenaires de janvier 2018 à octobre/novembre 2018)

La sélection des acheteurs s'effectue :

- grâce aux réseaux des équipes EEN/consultants partenaires et en utilisant la base de données constituée à l'occasion de NBSW 2016
- le prestataire animera et coordonnera les partenaires dédiés à la sélection des acheteurs étrangers afin d'atteindre l'objectif fixé à 50/55 acheteurs avec la répartition suivante :
 1. Europe du Nord (une trentaine d'acheteurs)
 2. Allemagne et Benelux (une dizaine d'acheteurs)
 3. Amérique du Nord - Etats-Unis, Canada et Mexique - (une quinzaine d'acheteurs)

Il rapportera à CCIINA les avancées des sélections et collaborera sur leur validation.

Le prestataire devra :

- Accompagner, animer, coordonner et superviser les actions de prospection d'acheteurs menées par les membres d'Entreprise Europe Network (EEN) et les consultants spécialisés situés dans les pays cibles (objectifs qualitatifs en fonction de critères déterminés et quantitatifs (50/55 acheteurs)
- S'entendre avec CCIINA sur un rétro planning.
- Envoyer à CCIINA de façon périodique (mensuel, à partir de mai jusqu'à novembre 2018) un rapport d'activité sous forme de newsletter diffusable aux entreprises.
- Tenir informé CCIINA en cas d'urgences

Tout au long de cette période, le prestataire gèrera et coordonnera la logistique de la venue des acheteurs étrangers : il restera l'interface entre les acheteurs et CCIINA

- **PHASE 3 : Organisation à Bordeaux des rencontres acheteurs-entreprises Nouvelle-Aquitaine**

- a. **Septembre à mi- novembre 2018** : organisation à Bordeaux, Poitiers et Brive d'une journée préparatoire pour les entreprises NA retenues.

Au programme le prestataire fournira:

- ✓ Briefing et conseils opérationnels sur la manière de conduire des affaires avec des acheteurs d'Europe du Nord et d'Amérique du Nord ;
- ✓ Présentation du profil des acheteurs, caractéristiques de leurs attentes ;
- ✓ Conseil sur le déroulement des entretiens ;
- ✓ Eléments interculturels.

- b. **Les 15 et 16 novembre 2018** : participation à l'organisation à Bordeaux des Rencontres d'Acheteurs et mise en place de rendez-vous qualifiés entre les acheteurs et les entreprises Nouvelle-Aquitaine. Au cours de ces journées, chaque entreprise Nouvelle-Aquitaine rencontre cinq (5) acheteurs ayant manifesté un intérêt pour ses produits (des « **rendez-vous qualifiés** »)

A l'occasion de la prospection des rencontres B2B de novembre 2018, le prestataire peut identifier des acheteurs éventuels qui ne pourront pas se déplacer à Bordeaux et fournira ainsi leur identité et leur qualité aux entreprises. Cette partie n'entrera pas dans les objectifs de recrutement.

- **PHASE 4 : Evaluation et suivi des rendez-vous qualifiés** de fin novembre 2018 à avril 2019 :

Le prestataire sera amené à assister les entreprises Nouvelle-Aquitaine sur les points suivants :

- la poursuite des contacts avec les acheteurs et les entreprises (assistance pour leur permettre la réalisation de courants d'affaires effectifs avec les acheteurs)

Dans le cadre de cette assistance, il peut être demandé de les soutenir pour une période ne dépassant pas avril 2019:

- la gestion de leur **administration des ventes** (traitement des flux documentaires, transmission des commandes et de la facturation, suivi des encaissements et des relances factures, aide à la rédaction des tableaux de bord et bilans prévisionnels, renseignements de notoriétés)
 - la **gestion de leur logistique** (aide à la sélection des transporteurs, contrôle des étapes du processus logistique – de la confirmation des commandes auprès du client à la confirmation des livraisons auprès de l'entrepôt -)
 - la vérification de la **traduction** de leurs outils de communication (plaquettes, étiquettes, documents, offres tarifaires ...) en langues anglaise et/ou nordiques utiles à leur stratégie export.
 - l'évaluation post-opération recueillie auprès des acheteurs étrangers
- Ce poste d'évaluation / suivi post opératoire ne devra pas compter plus de 10 % de la prestation totale.**

Evaluation prévisionnelle détaillée poste par poste

Phases de NBSW	Timing	lieux
Phase 1: sensibilisation des entreprises NA	septembre à novembre/décembre 2017; 4 jours de sensibilisation	Bordeaux, Pau, Angoulême et Brive
Phase 1: sélection des nouvelles entreprises NA et validation de offres à rédiger pour base de données (Catalogue)	septembre à novembre/décembre 2017; 12 jours d'entretiens + 8 jours de refonte des offres des ent de 2016 + administratif	Bordeaux et autres villes si nécessaire
Phase 1: formation/préparation des entreprises	janvier à juin 2018: 8 jours	Bordeaux et autres villes si nombre suffisant
Phase 2: sélection par nos partenaires des acheteurs sur la base des entreprises NA inscrites	janvier 2018 à juillet/septembre 2018	
Phase 2: information, gestion logistique des acheteurs dès pré-inscription	janvier 2018 à novembre 2018: 8 jours	
Phase 3: Opération NBSW dont logistique arrivée et départ des acheteurs	du 13 au 16 novembre 2018: 4 jours	Bordeaux
Phase 4: suivis de l'opération/ évaluation auprès des acheteurs	du 17 novembre 2018 à mi-avril 2019: 4 jours	

Chapitre 5 – Calendrier prévisionnel de réalisation des prestations / délais de réalisation des prestations

La prestation se déroulera de la date de notification au **10 avril 2019**

Programme prévisionnel permettant de comprendre le retroplanning d'action :

Dates des sensibilisations des entreprises de Nouvelle-Aquitaine: 4 dates en novembre 2017

Supervision du déroulement des sélections et validations : à compter de décembre 2017

Rencontre d'acheteurs : du 15 au 16 NOVEMBRE 2018

Suivi de l'opération : du 17 novembre 2018 au 10 avril 2019

- **RETROPLANNIG**

Début septembre 2017 :

- **lancement de la consultation**

Début octobre: Sélection du prestataire par CCIINA

NOVEMBRE 2017 :

- Mobilisation et sensibilisation des entreprises en Région Nouvelle-Aquitaine (Bordeaux – Angoulême – Brive - Dax) par le prestataire après e-mailing de CCI INTERNATIONAL NOUVELLE-AQUITAINE et présentation du contenu
- Offre commerciale de CCIINA pour diffusion aux entreprises

DECEMBRE 2017 à FEVRIER 2018 :

- Sélection et validation au fil de l'eau des entreprises NA avec CCIINA
- Validation en lien avec CCIINA, ses partenaires et prestataires de la sélection des acheteurs

FEVRIER 2018 à NOVEMBRE 2018 :

- Supervision et coordination des différents opérateurs
- Mise en place de la logistique pour les acheteurs
- Organisation des rencontres sur Bordeaux les 15 et 16 novembre 2018

NOVEMBRE 2018 à MI-AVRIL 2019 :

- Suivi post-mission (4 mois) des contacts pour les entreprises
- Compte-rendu précis de l'évaluation de l'opération par les acheteurs étrangers

• **ECHEANCIER DE LA REALISATION :**

La prestation globale se déroulera à compter de la notification et ne dépassera pas le 10 avril 2019

Chapitre 6 – Modalités d'exécution/de mise en œuvre des prestations

Un comité de pilotage mensuel sera mis en place. Le prestataire participera à ce comité une fois par mois et rendra compte des évolutions de la préparation de la mission.

Un point hebdomadaire sera effectué avec le porteur de projet CCI Nouvelle Aquitaine les vendredis à 10 heures s'il en formule le besoin. La durée de ce point sera variable en fonction des sujets (compter une heure en moyenne).

Le chef de projet est : Arnaud JEHL

Chargé de développement international Filière

06 88 70 32 39