

22/01/2017

Réf. 20180101 IRAN

Cahier des Clauses Techniques Particulières

Objet :

**Rencontres d'acheteurs en Iran
pour les entreprises de 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
contact@nouvelle-aquitaine.cci.fr

Chapitre 1 - Préambule / Contexte

La Région Nouvelle-Aquitaine organise un déplacement en Iran du 1^{er} au 6 juillet 2018. Le Président du Conseil Régional, Alain Rousset, mènera une délégation régionale composée de représentants institutionnels, universitaires et d'entreprises pour nouer des partenariats autour du champ économique et des domaines universitaires, de recherche, de formation professionnelle, de la francophonie mais aussi pour promouvoir l'attractivité de la région Nouvelle-Aquitaine.

Un programme politique et économique de trois jours, ainsi qu'un programme culturel d'une journée sont prévus, incluant des rencontres de haut niveau institutionnel, des visites de sites et des rendez-vous d'affaires organisés pour les entreprises de Nouvelle-Aquitaine.

La Région Nouvelle-Aquitaine qui pilote l'ensemble de la mission a décidé de confier l'organisation du programme des rendez-vous d'affaires à CCI International Nouvelle-Aquitaine, Direction International de la CCI Nouvelle-Aquitaine, son partenaire majeur pour l'accompagnement des entreprises à l'international. La Région Nouvelle-Aquitaine conserve l'organisation directe de la partie institutionnelle, politique et culturelle du déplacement, et assurera en lien avec CCI International la coordination du programme économique. De même, la Région Nouvelle-Aquitaine, initiatrice de cette opération en Iran, doit bénéficier majoritairement du retour d'image généré par ce déplacement.

1- Le contexte du marché iranien

En raison du durcissement des sanctions internationales, les échanges commerciaux de la France avec l'Iran ont été ramenés en 10 ans de 3,7 Mds € à 514 M €. Les entreprises exportent désormais pour l'essentiel des produits pharmaceutiques et médicaux, parfums et cosmétiques, et des biens industriels. Notre pays, à l'instar de ses concurrents européens, a, depuis la levée des sanctions internationales en 2015, vu sa part de marché en Iran se contracter au profit des pays émergents asiatiques (Chine en particulier), de la Turquie et des Emirats Arabes Unis.

L'Iran en 2017 est considéré comme un pays à fort potentiel de développement pour les entreprises de Nouvelle-Aquitaine. Ce marché de 80 millions d'habitants, avec 5% de croissance prévue en 2017, a une forte demande en infrastructures, un besoin en technologie européenne pour faire repartir une économie obsolète, alliée à une ossature industrielle et universitaire de qualité, et des secteurs très porteurs liés à l'aéronautique, l'agro-alimentaire, la gestion des déchets, la pollution de l'eau, l'énergie, la santé, la cosmétique, secteurs où l'image de la France est porteuse et pour lesquels la Nouvelle-Aquitaine présente des atouts indéniables.

2- Les objectifs de la mission économique

Face à l'émergence de l'Iran, le Président du Conseil Régional Nouvelle-Aquitaine a souhaité emmener une délégation régionale afin de mieux appréhender ce marché et de présenter les atouts de la nouvelle région, dont les filières fortes sont : l'environnement (traitement de l'eau, de l'air, gestion des déchets), les énergies, la santé, la cosmétique, l'agriculture (pisciculture, génétique bovine et caprine, fruits et légumes), la smart city. Des entreprises d'autres filières pourront candidater à participer à la mission si l'intérêt pour ce marché est confirmé par le prestataire.

Les rendez-vous d'affaires se dérouleront à Téhéran et/ou toute autre ville d'intérêt déterminée par le prestataire.

Comme évoqué précédemment, la région Nouvelle-Aquitaine, à l'initiative de ce projet, souhaite que les trois volets de la mission soient parfaitement coordonnés. Pour rappel ces volets seront :

- **Un volet « politique »** auquel participeront autour du Président de Région des décideurs économiques, politiques, universitaires de la Nouvelle-Aquitaine, pour entamer un dialogue pérenne et constructif autour des enjeux économiques, universitaires et de coopération avec les principaux acteurs publics et parapublics iraniens.
- **Un volet « économique »** incluant en amont du déplacement, une préparation collective et individuelle, pendant la mission des rendez-vous d'affaires, et un suivi commercial post-mission.
- **Un volet « universitaire »** incluant des rencontres entre représentants des universités régionales et autres établissements d'enseignement supérieur iraniens

Il est primordial, pour la bonne réussite de ce déplacement, que le prestataire retenu comprenne les impératifs de coordination, notamment concernant l'organisation des rendez-vous d'affaires des entreprises qui participeront également aux réunions politiques avec le Président Rousset.

Chapitre 2 - L'objet et le périmètre du marché

OBJET DE LA CONSULTATION :

Titre du marché : Rencontres d'acheteurs Iran pour les entreprises de la Nouvelle-Aquitaine

Il s'agira de proposer et d'organiser un programme de mission de prospection/découverte du marché pour les entreprises de la Nouvelle-Aquitaine, sous le pilotage de CCI International Nouvelle-Aquitaine, en lien avec les services du Conseil Régional concernés, notamment le service Export et Attractivité. Le programme de la mission comportera une phase amont, la mission et une phase aval. Le prestataire assurera également en sus du contenu économique du programme, des prestations de services logistiques pour les entreprises.

PERIMETRE :

De manière générale, le prestataire organisera la mission tant sur le plan logistique (hors déplacements France –Iran) que sur le montage du contenu de la mission et sur l'accompagnement individualisé des entreprises. Le prestataire possèdera idéalement des bureaux en Iran pour pouvoir coordonner la mission avec les services français implantés à Téhéran (Ambassade, service économique, consulat, etc.) et les acteurs économiques visés.

L'objectif est d'accompagner 20 entreprises de Nouvelle-Aquitaine. Ces 20 entreprises bénéficieront d'un diagnostic pour valider leur capacité à exporter en Iran.

Plus précisément le prestataire devra réaliser les prestations suivantes :

1. L'accompagnement des entreprises avant, pendant et après la mission.
2. Le programme de rendez-vous d'affaires personnalisé pour les entreprises.

Si moins de 10 entreprises s'inscrivaient à cette mission, la CCI Nouvelle-Aquitaine pourrait décider de son annulation.

Chapitre 3 - L'objectif du marché

L'objectif du marché est de permettre à la CCI Nouvelle-Aquitaine de sélectionner un prestataire connaissant parfaitement le marché iranien et qui organisera pour son compte la mission et l'accompagnement des entreprises régionales en Iran, marché complexe et émergent.

Chapitre 4 - La description des prestations attendues

Pour des dates de mission allant du dimanche 1er juillet au vendredi 5 juillet 2018, soient 3 jours de travail pleins (lundi, mardi, mercredi), le jeudi étant réservé à la journée culturelle et retour le vendredi 6 juillet (en matinée à Bordeaux). Cependant les dates peuvent être modifiées dans le mois précédent et suivant les dates précitées.

Le prestataire proposera les prestations suivantes :

Le prestataire, en lien avec **CCI INTERNATIONAL-NOUVELLE AQUITAINE**, propose dans le cadre de la mission d'affaires en Iran de réaliser une prestation en 4 phases pour permettre aux entreprises participantes d'identifier des partenaires/clients et de développer ou consolider des courants d'affaires.

PHASE 1

La Région Nouvelle-Aquitaine sélectionnera les entreprises de la mission après expertise du prestataire et de CCI International Nouvelle-Aquitaine et d'autres experts extérieurs sollicités par la Région.

Timing : février-juillet 2018

Préparation de la mission : Une fois recrutée (après validation de leur capacité export par CCI International Nouvelle-Aquitaine et la pré-validation par le prestataire du potentiel en Iran), chaque entreprise renseignera un cahier des charges servant de base de travail pour le prestataire. Puis :

- Conférence téléphonique organisée par CCI International Nouvelle-Aquitaine permettant à l'entreprise d'explicitier le contenu du cahier des charges ;
- Prospection des partenaires iraniens et organisation d'un programme de rendez-vous pour chaque entreprise ;

PHASE 2

Réalisation de la mission (programme de RDV individuels) en lien avec CCI International Nouvelle-Aquitaine

Cette séquence inclut **l'organisation des rendez-vous** selon l'affectation suivante :

- 2 jours à 3 jours de rendez-vous B2B.
Incluant l'organisation de 6 à 8 rendez-vous ciblés. Les rendez-vous auront lieu directement chez le partenaire potentiel ou dans les bureaux du prestataire retenu.

- Débriefing post-mission sur place qui consistera en un échange entre le prestataire et chaque entreprise pour faire une synthèse des rendez-vous et envisager la suite de la mission

En outre, **le prestataire fournira appui et conseil** pour la réservation des hôtels sur les lieux de rendez-vous des entreprises et un appui tout au long de la mission dans la gestion des différents plannings

PHASE 3 : en option à la demande des entreprises : suivi des contacts pendant 3 mois qui permettra à l'entreprise de bénéficier d'un support technique sur place (besoin de renseignement sur une structure, conseils opérationnels).

Proposition détaillée poste par poste

	Prestations	Livrables	Timing
Phase 1	Préparation de la mission	Rapport de prospection des partenaires iraniens	Février / juin 2018
Phase 2	Réalisation	- Programme de rendez-vous - Remise d'un rapport présentant les différents partenaires et opérateurs rencontrés - Conseils dans les aspects logistiques de la mission	Juin / juillet 2018
Phase 3 (option)	Suivi	- Rapport de suivi	Octobre 2018

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

La prestation se déroulera de la date de notification au 10 juillet 2018 + 3 mois si option phase 3.

Programme prévisionnel permettant de comprendre le retroplanning d'action :

Dates de mission :

MISSION : du dimanche 1^{er} juillet au vendredi 6 juillet 2018

ACTION : du dimanche matin 1er juillet au jeudi soir 4 juillet 2018

RETROPLANNIG

Janvier / février 2018 :

- **Lancement de la consultation**
- **Sélection du ou des prestataires** par la Région

Février / mars 2018 :

- **Mobilisation des entreprises.**

Juillet 2018 :

- **Mission, débriefing final entre la CCI et le prestataire (bulletins d'évaluation « à chaud »)**
- Suivi post-mission (3 mois) des contacts pour les entreprises (en option).

OFFRE TECHNIQUE :

La proposition devra être rédigée en langue française et comporter une offre technique et un prix HT et TTC.

Les prestataires fourniront une proposition détaillée poste par poste (voir bordereau de prix unitaire) ainsi qu'un coût unitaire par entreprise qui servira de base de calcul à la prestation.

L'offre technique devra comprendre un mémoire de réalisation avec les livrables proposés pour cette prestation. Ces derniers serviront de référence dans l'exécution de la prestation

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 15 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