

Vendre à Chunghwa Telecom (CHT) et aux fabricants taiwanais de téléphonie mobile

Rencontres d'affaires

Taiwan – Taipei

27-28 septembre 2010



- Rencontrez en rendez-vous individuels CHT, opérateur historique taiwanais ainsi que des décideurs clés pour votre activité. Ces rendez-vous ciblés peuvent vous permettre de développer vos ventes sur l'un des principaux marchés mondiaux du secteur des TIC.
- Taiwan est une plaque tournante pour le marché chinois : Le réchauffement rapide des relations entre Taiwan et la Chine entraîne un accroissement notable des échanges entre les deux pays. La préparation d'un Accord-cadre économique devrait résulter en une baisse des droits de douanes entre les deux pays.

UNE PRESTATION DE QUALITE :

- Une journée de rencontre avec CHT (27 septembre 2010)
- Programme de rendez-vous d'affaire personnalisés (28 septembre 2010) : Organisation d'une journée de 2 à 3 rendez-vous B2B avec des entreprises taiwanaises de votre choix (opérateurs, distributeurs, intégrateurs, équipementiers ou fabricants de téléphones).
- Une présentation du secteur des télécommunications à Taiwan : quelles opportunités ?
- L'étude **Télécoms Grande Chine**, indispensable pour connaître le marché des télécoms à Taiwan et en Chine.
- L'accompagnement sur le terrain par les experts de la Mission Economique.
- Un dîner **Networking** avec la communauté française.

CHT effectuera, sur la base de ses besoins, une sélection préalable sur dossier des sociétés françaises candidates. Seules les entreprises retenues pourront participer à cette journée de rencontre.

Date limite d'inscription :

31 juillet 2010

En partenariat avec : Committee of communications industry development – Ministry of Economic Affairs (MOEA)



經濟部通訊產業發展推動小組
Committee of Communications Industry Development
Ministry of Economic Affairs

UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

L'INTÉRÊT « vendre à un grand compte » :

Etablir des relations professionnelles directes avec un grand compte. Les entreprises participantes bénéficient d'un programme de RDV individuel avec des décideurs et des acheteurs du secteur et découvrent les opportunités du marché des télécommunications à Taïwan.

Un moyen efficace pour :

- Rencontrer des interlocuteurs ciblés.
- Contacter directement les décideurs.
- Echanger avec les autres participants du même secteur.



POURQUOI PARTICIPER A « VENDRE A CHT ET AUX FABRICANTS TAIWANAIS DE TELEPHONIE MOBILE » :

■ Pourquoi CHT?

330 millions euros d'investissements prévus pour 2010 : Chunghwa Telecom (CHT), l'opérateur historique des télécommunications de Taïwan, et deux autres opérateurs mobiles taïwanais annoncent un total d'investissements de 15 milliards TWD, soit 330 millions euros dans l'achat d'équipements et de solutions « internet mobile » pour 2010. **Ces investissements apporteront ainsi de nouvelles opportunités aux entreprises françaises actives dans le domaine de la technologie mobile.**

Les principaux produits recherchés sont :

- toutes nouvelles applications innovantes pour mobile, *e-learning*, jeux, film, musique, message, sonnerie...
- *smartphones* et *netbooks*,
- carte accès internet mobile,
- carte SIM à grande capacité...etc.

LES POINTS FORTS DU MARCHE TAIWANAIS :

- **Numéro 1 mondial dans la fabrication de nombreux produits télécoms.** Notamment de serveur (86,6 %), de téléphones VoIP (48 %), de câbles CPE (95 %), de routeurs VoIP (75%)...
- Pour une population totale de 23 M de personnes, le nombre d'abonnés des services de téléphonie fixe est de 13 M (56,05 %) et le nombre d'abonnés des services de téléphonie mobile est de 26 M (113,43 %), dont **14,8 M d'abonnés en services téléphonies 3G.**
- Selon le rapport rédigé par EBS (*European Business School*) en 2009-2010, Taïwan se situe au 13ème rang à l'échelle mondiale sur l'index de la capacité d'innovation, au **1^{er} rang mondial** pour celui de R&D (infrastructure de R&D, brevet, et marque de fabrique), et au **5^{ème} rang mondial** pour celui du développement de la communication téléphonique, devant Singapour, Hong Kong et Corée du Sud.
- **Le segment des services à valeur ajoutée est encore peu développé :** Il existe ainsi une demande importante en matière de services innovants à valeurs ajoutées venant des opérateurs afin d'accroître cette source de revenu.
- **Démocratisation des réseaux 3G, Wifi et WiMAX** tant chez les particuliers que chez les professionnels.
- **Plaque tournante de la fabrication des « smartphones » et de téléphones mobiles haute gamme:** La production taïwanaise suit la tendance mondiale, caractérisée par la « montée des *smartphones*, et le déclin des « *feature phones* », avec une amplitude moindre toutefois. Le nombre de téléphones mobiles vendus par Taïwan au deuxième trimestre 2009 atteint 21 millions d'unités (moins de 0,17 %).
- **Les marques et productions taïwanaises de renommée mondiale :** HTC, Acer, Asus, OKWAP et Garmin.



- **Bénéficiez avec nos forfaits des mesures d'accompagnement des entreprises mises en place par le Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur :**
 - Un meilleur subventionnement des projets proposés aux entreprises.
 - Une aide forfaitaire aux frais de déplacement des entreprises (transport et hébergement*).

NOS OFFRES ET TARIFS :

FORFAIT	VALEUR DE LA PRESTATION	SUBVENTION DE L'ETAT (à déduire)	AIDE FORFAITAIRE AU DEPLACEMENT (à déduire)	SOMME A REGLER PAR L'ENTREPRISE
« vendre à un grand compte » : Chunghwa telecom et l'étude télécoms Grande Chine				
+ Services associés d'un coût initial de 1936 € HT proposé au tarif de 800 € HT				
	1936 € HT	136 € HT	1000 € HT	800 € HT
<p><u>Sont inclus</u> : l'organisation de votre programme de rendez-vous personnalisés, l'accompagnement par des agents ME-Ubifrance pendant votre rendez-vous avec CHT, la logistique des rencontres : minibus, repas prévus dans le programme, Dîner d'accueil, dîner networking en présence de la communauté d'affaire française, l'étude Télécoms Grande Chine.</p> <p>Sont à votre charge : l'hébergement, l'aller-retour France-Taïwan et l'interprète si besoin, ainsi que les repas non mentionnés dans le programme.</p> <p>Supplément : 250 €/ personne supplémentaire</p>				

Important : Afin de s'assurer de l'intérêt de CHT, un dossier de votre entreprise lui sera préalablement soumis, les frais de gestion du dossier s'élèvent à 200€ HT et ne sont pas remboursables.

LE PROGRAMME :

■ Lundi 27 septembre : Journée CHT

- Matin**
 - Présentation du groupe CHT, ses besoins et ses procédures d'achat.
- Midi**
 - Déjeuner de travail.
- Après-midi**
 - Rendez-vous B2B en individuel pour les sociétés françaises, avec les départements de CHT concernés.
- Soir**
 - Dîner d'accueil et présentation du marché taiwanais.

■ Mardi 28 septembre : Programme de rendez-vous individuels avec des acteurs des TIC taiwanais

- Matin**
 - Programme de rendez-vous individuels.
- Après-midi**
 - Programme de rendez-vous individuels.
- Soir**
 - Dîner networking en présence de la communauté d'affaire française.

Ce programme est communiqué à titre indicatif et est susceptible de modifications

* Pour les entreprises effectuant le déplacement depuis la France (un seul forfait déplacement par entreprise participante).

LES AIDES A L'EXPORT :

De nombreuses aides ont été développées aux niveaux régional et national pour vous accompagner dans vos projets internationaux.

Pour en connaître le détail et identifier celles qui pourraient plus particulièrement vous être utiles, rendez-vous sur www.ubifrance.fr

INSCRIPTION :

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :

- Votre engagement de participation joint à cette plaquette.

Suite à la réception des éléments nécessaires à la constitution de votre dossier (bon d'engagement, documents commerciaux en anglais, définition de votre projet export, critères de ciblage des contacts), nous sélectionnerons des contacts correspondant à vos critères et nous organiserons des rendez-vous. Avant le début de la mission, des points d'étape permettront de valider les cibrages et de vous livrer votre programme de rendez-vous avant votre arrivée.

VOS INTERLOCUTEURS :

Pour toute information complémentaire :

Thérèse YU

Assistante sectorielle
Tél : +886 2 2546 5112
theresa.yu@ubifrance.fr

Zoé LIN

Chef de secteur NTIS
Tél : +886 2 2546 6437
zoe.lin@ubifrance.fr



À NOTER DANS VOTRE AGENDA :

RENCONTRES DANS LE SECTEUR DE L'OPTIQUE/PHOTONIQUE

Corée - Séoul – Du 12 au 16 avril 2010

Contact : virginie.leytes@ubifrance.fr

RENCONTRES D'ACHETEURS TIC - FRENCH TECH TOUR

États-unis – San Francisco - Du 11 au 18 juin 2010

Contact : gaëtan.gachet@ubifrance.fr

RENCONTRES D'ACHETEURS TIC A L'OCCASION DU SALON IT SA

Allemagne – du 12 au 16 octobre 2010

Contact : rachel.mueller@ubifrance.fr

PAVILLON FRANCE A L'OCCASION DU GITEX DUBAÏ

Emirats Arabes Unis – Octobre 2010

Contact : magali.voisin-ratelle@ubifrance.fr

RENCONTRES PROFESSIONNELLES FRANCO-CORÉENNES DES JEUX VIDEO

Corée - Séoul – Du 01 au 08 novembre 2010

Contact : nicolas.legoff@ubifrance.fr

Retrouvez tous nos événements sur : www.ubifrance.fr/agenda et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.

**Date limite d'inscription :
31 juillet 2010**



Crédit photos : © Fotolia.com