

Vendre à TDC

Danemark - Copenhague

28 Septembre 2010



- TDC, opérateur majeur du marché scandinave des télécommunications, est leader sur le marché danois en solutions de communication et de divertissement avec 12 827 salariés et un chiffre d'affaires d'EUR 4,84 milliards en 2009. Ce dernier a encore progressé de 1,8 % au premier trimestre 2010 et a permis de générer un excédent brut d'exploitation de près d'EUR 455,5 millions.
- Avec son leadership sur le marché scandinave des professionnels et sa position dominante sur l'ensemble des segments du marché danois, TDC a pour ambition de devenir un des acteurs incontournables du marché européen d'ici 2012.
- TDC joue un rôle de prescripteur en termes de référencement des fournisseurs pour ses filiales situées dans les pays voisins.
- **TDC recherche actuellement de nouveaux fournisseurs de produits et services innovants** dans la téléphonie mobile et fixe, l'Internet haut débit, IP-TV, la transmission de données, les solutions intégrées et d'hébergement, les contenus, les applications et services annexes. TDC cherche également à consolider son infrastructure dans les domaines réseaux fixes, réseaux coaxiaux, réseaux TV, fibre optique, GSM et UMTS.

UNE PRESTATION MODULABLE :

- Profitez d'une occasion unique pour présenter vos savoir-faire et solutions au principal opérateur télécoms danois.
- Ne vous déplacez qu'en cas de marque d'intérêt de TDC
- Saisissez l'opportunité de compléter la rencontre avec un programme individuel de rendez-vous complémentaires avec des importateurs et/ou des agents

Date limite d'inscription :

31 Août 2010

En partenariat avec :




UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

« VENDRE A UN GRAND COMPTE » :

Rencontrez l'opérateur historique du marché danois, TDC et complétez votre démarche export par un programme de rendez-vous.

Un moyen efficace pour :

- Découvrir le potentiel du marché
- Nouer de nouveaux contacts commerciaux
- Conclure des partenariats



POURQUOI PARTICIPER A CETTE OPERATION :

- Découvrir le marché danois des télécommunications de façon privilégiée.
- Identifier les besoins de TDC et les opportunités du secteur des télécommunications au Danemark.
- Promouvoir votre offre, vos solutions et autres avancées technologiques qui caractérisent votre savoir-faire.
- Répondre aux attentes de TDC qui souhaite développer ses compétences et poursuivre sa stratégie multimarques afin de conserver son leadership sur l'ensemble des segments du marché danois et sur le marché scandinave des professionnels.

LES POINTS FORTS DU MARCHE :

- **Avec ses 5,5 millions d'habitants, le Danemark bénéficie de nombreux atouts :** les revenus et le pouvoir d'achat sont élevés, la consommation des ménages est soutenue et un PIB/hab. de 42 097 €.
- **Le Danemark fait partie des pays à l'avant-garde des développements dans le domaine des NTIC** avec une 3ème position au prestigieux classement mondial du *Networked Readiness Index 2009-2010*.
- **Au Danemark, les dépenses en équipements IT se maintiennent à environ 4,5 milliards d'euros par an**, ce qui contribue bien entendu à entretenir un parc d'équipement relativement jeune et à un environnement économique propice au développement des affaires.
- **Le Danemark s'illustre par un taux d'équipement des foyers particulièrement élevé.** Selon une étude récente, 95 % des Danois possédaient un téléphone portable, 88 % étaient équipés d'un ordinateur et 83,9 % avaient accès à internet depuis leur ordinateur personnel.
- **La convergence des technologies mobiles et de l'internet haut débit offre aux entreprises locales de réelles opportunités** en termes de débouchés et de sources de revenus.



PROGRAMME PREVISIONNEL:

■ Programme le 28 Septembre:

Matin

- 10h30 : Accueil à la Mission Economique et présentation du marché danois des Telecoms.
- 11h30 : Transfert chez TDC.

Après-midi

- 12h00: Présentation de la politique d'achat de TDC par Casten Bryder Rasmussen, directeur des achats et présentation des sociétés participantes
- 13h00-17h00 : Entretiens individuels avec les acheteurs TDC *
- 18h00 : Débriefing à la Mission Economique Ubifrance de Copenhague

■ Prestation complémentaire le 29 Septembre (optionnel):

- Programme de rendez-vous individuels

UN RESPECT AUSSI STRICT QUE POSSIBLE DES DELAIS :

Votre dossier de présentation de société doit parvenir à la mission économique de Copenhague **au plus tard le 31/08/10**, les décideurs de TDC nous ayant promis de les examiner selon le timing suivant :

- ✓ Présentation des dossiers à TDC le mercredi 1er septembre 2010
- ✓ Communication des réponses de TDC le 15 septembre 2010
- ✓ Rencontre acheteur le 28 septembre 2010 chez TDC

* Prévoir les plaquettes en anglais et tout autre support de communication

Les horaires ont été établis pour permettre à une société de faire l'aller-retour dans la journée : 5 vols réguliers Air France et 4 vols réguliers SAS par jour entre Copenhague et Paris - dernier vol au départ de Copenhague à 20h10.

Hébergement : Comfort Hotel Esplanaden-tarifs à partir de 102 EUR- Réservation minimum 15 jours à l'avance :

E-mail : co.esplanaden@choice.dk

Site web: www.choicehotels.no/hotels/hotel?hotel=DK007

NOS OFFRES ET TARIFS :

FORFAIT	SOMME À REGLER PAR L'ENTREPRISE
Offre d'une prestation packagée d'un coût de 880 € HT avec en option un programme de rendez-vous proposé au tarif de 550 € HT.	
➤ Vendre à TDC le 28/09/2010	880 € HT *
➤ Programme de RDV le 29/09/2010 (en option)	550 € HT

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

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 :

- Le bulletin d'engagement ci-joint, rempli et signé
- Votre fiche profil dûment complétée en anglais
- Une documentation en anglais sous format électronique

VOS INTERLOCUTEURS :

Pour toute information
Complémentaire :

Anthony Bates
Conseiller Export
Ubifrance Danemark
Tél : +45 33 37 61 83
anthony.bates@ubifrance.fr

Seckin Yerli
Chargée de développement
Ubifrance Danemark
Tél : +45 33 37 61 85
seckin.yerli@ubifrance.fr



À NOTER DANS VOTRE AGENDA :

Rencontres d'affaires à l'occasion de French IT Connection

Canada - Toronto – 4 au 8 Octobre 2010

eric.morand@ubifrance.fr

Pavillon français à l'occasion de CEBIT Bilisim'2010, salon des Technologies de l'Information et de la Communication

Turquie - Istanbul – 6 au 10 Octobre 2010

kagan.simsek@ubifrance.fr

Rencontre avec le groupe Algérie Télécom

Algérie - Alger – 11 au 14 Octobre 2010

laurence.belaiache@ubifrance.fr

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

