



**FRENCH-AMERICAN
CHAMBER OF COMMERCE**

Florida



Mission de Prospection

Nous recherchons vos futures
partenaires et organisons votre
programme de rendez-vous sur-
mesure.

WWW.FACCMAMIAMI.COM

+ Pourquoi la Floride?

La Porte des Amériques

2eme plus grande zone d'échanges internationaux des Etats-Unis

Un point stratégique vers l'Amérique centrale et les Caraïbes.

Un climat économique et fiscal favorable

0% d'impôt sur vos revenus personnels pour l'état de Floride

Un réseau de transport multimodal et international

Dont le 1er port commercial et le 1er aéroport aux US pour le fret.

112 millions de touristes par an

Seulement 6 heures de décalage horaire avec la France métropolitaine

Une véritable plateforme diplomatique

80 consulats, 73 chambres de commerce binationales, et plus de 200 villes jumelées dans le monde.

Une main d'œuvre compétente

10,1 millions de personnes actives **dont 5 millions** maîtrisant une langue étrangère



Les principales industries

- Aéronautique
- Tourisme
- Life Science & Agroalimentaire
- Nouvelles Technologies
- Logistique
- Art & Design

Les moments forts

- Février - Boat Show
- Mars - Seatrade
- Avril - Emerge Americas
- Novembre - French Weeks
- Décembre - Art Basel



Objectif de la mission

La mission de prospection a pour but d'aider des entreprises de divers secteurs d'activité en France souhaitant se rendre dans la région Miami/Fort Lauderdale.

Objectifs

- **OBSERVER** et **COMPRENDRE** les stratégies des acteurs du même domaine d'activité ou d'industrie connexes
- **DECOUVRIR** les tendances, les évolutions et les attentes de la clientèle américaine.
- **ETABLIR** des contacts nécessaires à la construction d'un business plan d'implantation ou d'exportation en Floride
- **PROPOSER** son offre, la valider, la « challenger »
- **ANALYSER** l'évolution des entreprises et l'émergence de « business modèles »
- **COTOYER** des femmes et des hommes d'affaires qui ont réussi dans la région
- **FAIRE LE POINT** sur les services, outils, technologies, méthodes commerciales, marketing et management
- **SOUDER LES LIENS** entre les entreprises et les représentants régionaux français à l'occasion d'un voyage professionnel et convivial



Equipe de projet

La Chambre de Commerce Franco-Américaine de Floride effectue les missions économiques en partenariat avec plus de 200 sociétés en Floride du sud et les agences économiques locales. Elle est spécialisée dans la conception et l'accompagnement de missions professionnelles aux Etats-Unis pour les dirigeants français.

Les points forts de l'équipe d'accompagnement:

Spécialisée

Notre suivi de secteurs d'activités variés nous apporte une excellente connaissance du tissu économique américain ainsi que ses innovations, technologies, méthodes commerciales, de marketing et de management.

Pionnière

Nous accueillons des délégations depuis de nombreuses années où les clients découvrent les leaders et start-ups dans leurs domaines. De grandes entreprises d'aujourd'hui ou de demain, de tous secteurs, nous ont déjà ouvert leurs portes.

Stratégique

Notre objectif est que chaque participant reparte avec des axes stratégiques majeurs pour mieux se développer, que ce soit dans sa propre industrie ou dans ses approches managériales. L'innovation, les techniques marketings, la gestion des RH ou les méthodes commerciales sont autant de sujets que nous traitons au fil des rencontres. Nous préparons les rendez-vous pour qu'ils soient productifs pour le client.

Multiculturelle

Une double culture française et américaine nous permet de comprendre les problématiques des PME françaises tout en leur faisant bénéficier d'une solide connaissance de la culture d'affaires américaine.

Locale

Miami et de sa région ont connu une expansion exceptionnelle depuis une dizaine d'années, et vu l'émergence de nouvelles industries. Présents depuis plus de trente ans, la FACC Floride a suivie pas à pas son développement pour une excellente connaissance du tissu économique.

A l'écoute

Nous préparons un accompagnement personnalisé avec des briefings et débriefings pour profiter plus à fond de la mission; ainsi qu'un road book pour se mettre rapidement « dans le bain » et arriver préparé aux visites.



Prestations



Conception et mise au point du programme

- Veille marketing plusieurs mois avant la mission pour présenter au client les visites les plus pertinentes par rapport aux sujets choisis. Requêtes auprès des entreprises retenues pour obtenir les autorisations de rencontres, présentation du groupe et suivi régulier jusqu'à réalisation du voyage.
- Orchestration du programme et gestion des priorités en fonction des lieux à visiter, des distances, des horaires à respecter.
- Présentation de chaque délégué en Anglais
- Mise au point du contenu de la rencontre

Conception/Rédaction

- Rédaction d'un document en français et/ou anglais présentant la mission auprès des participants. Le road book présente le programme, les étapes, introduit chaque rencontre et visite sous forme d'un article vivant et détaillé (chiffres, biographie, historique de l'entreprise, anecdotes, etc.) Il est livré au client sous format électronique et le client l'imprime sur place pour diffusion aux participants au moment du voyage.

Animation de la mission

- Synchronisation des rencontres professionnelles et visites dans les entreprises.
- Coordination des prestataires de services sur place: Interprète et Guide-accompagnateur.
- En option: Organisation et animation de séances de briefing et débriefing, avec « coaching » des participants.
- En option: Accompagnement permanent de la délégation dès son arrivée aux Etats-Unis jusqu'à son départ.

Clôture du séjour

- Rapport de mission

OPTION: Organisation de la logistique et coordination des prestataires de services

- Négociation et coordination de tout le réceptif (hors transport aériens): hébergement, restauration, transports en mini bus ou voiture, réservations d'animations.
- Sélection, briefing et coordination de l'interprète des meetings communs. Coordination de la location de matériel d'écoute quand cela est nécessaire.

+ Types de rendez-vous et visites

- **Série de rendez-vous individuels** (2-4 par jour selon leur durée et leur emplacement)

Pour ces rendez-vous, un accent particulier est mis sur les contacts opérationnels directement liés au projet de chaque entreprise.

- **Série de rencontres commune / Table ronde** (1 par jour)

Des patrons ou acteurs reconnus du développement économique de Miami dans les secteurs cibles viennent partager leurs expériences, connaissances, visions de l'avenir.

- **Visites « terrain » en mini-groupes**

Quartiers, usines, hôtels, magasins, centres commerciaux, entrepôts, hôpitaux, etc.

- **« Showcase » des produits et services**

Présenter les différentes offres à des acheteurs potentiels locaux, en un même lieu et sur une demi-journée ou soirée.

+ Budget

- Conception et organisation de 2 à 4 rendez-vous par jour
 - \$1,000 / jour
- Accompagnement et transport aux rendez-vous individuels (Transports sur la ville de Miami Uniquement pour 3 personnes maximum).
 - \$650 / jour (1^{er} jour offert)
- Rencontres Communes, visites terrain et Showcase
 - À partir de \$1,000 sur mesure

Options à la carte:

- Accueil Aéroport de Miami par le personnel de la FACC et transport jusqu'à votre hôtel.
 - Budget: \$300 jusqu'à 3 personnes
- Hébergement
 - Budget Hôtel Miami à partir de \$200/ nuit en fonction des dates
- Restauration
 - Budget petit déjeuner: sur devis en fonction de l'hôtel
 - Budget déjeuner: \$50 par personne par repas (taxes et pourboires inclus), menu 2 ou 3 plats hors boissons
 - Budget diner: A partir de \$90 par personne par repas (taxes et pourboires inclus), menu 3 plats hors boissons.

Les tarifs des options proposées sont indiquées à titre indicatif et peuvent être modifiés en fonction du programme final et des dates de confirmation du programme.



Conditions générales de vente

■ Conditions

Ces prix calculés et les paiements reçus par la FACC sont en dollars. La FACC ne peut être tenue responsable de la fluctuation des taux de change dollar/euro, ni de l'augmentation des prix.

■ Echelonnement des paiement

Afin de réserver et garantir la mission et ses prestations, les acomptes ne sont pas remboursables et les paiements devront être échelonnés comme suit:

- 50% à la commande
- Solde trois semaines avant le début de la mission.

■ Responsabilité

La FACC et ses consultants sont les concepteurs et organisateurs de la mission. Ses honoraires couvrent la création du programme, l'organisation des rendez-vous et la rédaction du road map pour que tout se déroule dans des conditions optimum de confort, d'intérêt et d'efficacité pour les participants. La FACC ne peut être tenue pour responsable en cas d'annulations et/ou de retards survenus pendant le séjour et susceptible d'en perturber le déroulement. Sa responsabilité ne saurait être engagée en cas de force majeure (conditions climatiques extrêmes, accident, actes de terrorisme, de violence ou de guerre). La FACC Florida ne sera pas tenue responsable de dommages directs ou indirects résultants de la faute ou de la négligence des participants dans l'exécution de la prestation.

Les participants doivent souscrire à une assurance (individuellement ou en groupe). Ils sont responsables de leur acheminement, de la vérification de la validité de leur passeport et des conditions d'entrée (visa le cas échéant) aux Etats-Unis s'appliquant à leur nationalité.

■ Confidentialité

La société s'engage à ne pas divulguer et à ne pas utiliser au profit de tiers les informations confidentielles qu'elle serait amenée à connaître lors du déroulement de la prestation.

■ Propriété Intellectuelle

Tous les droits éventuels d'utilisation, copie, reproduction et édition des documents, programmes et données, issus de la prestation, restent la propriété de la FACC Florida.

■ Clause Compromissoire

Tout litige, différend ou réclamation né du présent contrat ou se rapportant au présent contrat, ou à son inexécution, à sa résolution ou à sa nullité, sera tranché par voie d'arbitrage conformément au Règlement de l'American Arbitration Association (AAA) et selon la loi de l'état de Floride.

POUR NOUS CONTACTER

marketing-sales@faccmiami.com

+1.305.374.5000

2509 N Miami Ave, Suite 204
Miami, FL 33137

www.faccmiami.com