

# VENDRE EN CORÉE : logiciels et contenus

Rencontres acheteurs

CORÉE DU SUD - Séoul

24 - 26 mai 2010



- Rencontrez en rendez-vous individuels des décideurs clés pour votre activité et développez vos ventes sur l'un des principaux marchés mondiaux du secteur des TIC.
- Rencontrez quelques-uns des 500 exposants du salon international des TIC World IT Show.

## UNE PRESTATION DE QUALITE :

- Un **programme de 6 à 8 rendez-vous personnalisés** avec des responsables d'entreprises (Samsung, LG, Hyundai, SK Telecom etc.), de laboratoires et d'institutions en Corée.
- **L'accompagnement sur le terrain** par un interprète.
- Une **présentation du secteur des logiciels et contenus en Corée**.
- La **visite du salon international World IT Show** des technologies de l'information et de la communication avec des exposants comme Samsung Electronics, LG Electronics, Microsoft, Nortel, Qualcomm, Sharp Electronics, SK C&C, SK Telecom, AhnLab, Canon, Cisco Systems, Fujitsu, Hanaro Telecom, Haansoft, HP, IBM, KT, LG CNS, Yamaha, Yujin Robot, etc.
- Le **guide "S'implanter en Corée du Sud"**, indispensable pour appréhender l'environnement des affaires et préparer votre projet d'implantation en Corée.

Date limite d'inscription :

**05 avril 2010**

**UBIFRANCE**  
ET LES  
MISSIONS ÉCONOMIQUES

[www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

## L'INTÉRÊT DES « RENCONTRES ACHETEURS » :

**Etablir des relations professionnelles directes entre participants français et responsables étrangers.** Les entreprises d'un même secteur bénéficient d'entretiens individuels avec des décideurs étrangers sélectionnés en fonction de leurs objectifs et projet export.

### Un moyen efficace pour :

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



## POURQUOI PARTICIPER A « VENDRE EN CORÉE : LOGICIELS ET CONTENUS » :

- Suite au succès des éditions précédentes, la Mission économique de Séoul organise une **nouvelle édition des Rencontres acheteurs VENDRE EN CORÉE**, une occasion unique de rencontrer des acheteurs et partenaires potentiels, grands groupes ou PME innovantes, difficiles d'accès sans intermédiaire en Corée.
- Les rendez-vous se déroulent sous forme d'**entretiens individuels avec l'appui d'un interprète** et s'adressent à l'ensemble des acteurs français du secteur des logiciels et des contenus : éditeurs, intégrateurs, prestataires de service. Les décideurs sont sélectionnés selon vos critères. Par exemple : responsables des achats, directeurs techniques, directeurs de laboratoires, ...
- Une présentation du secteur, une soirée de réseautage, et des visites de sites et du **salon World IT Show** compléteront vos rendez-vous.

## LES POINTS FORTS DU MARCHÉ : LA CORÉE EST UN LEADER MONDIAL DES NTIC

- L'économie coréenne se porte bien, **les prévisions de croissance sont encourageantes, 4,5% en 2010** selon le FMI.
- Après s'être fortement dépréciée en 2009, **la monnaie coréenne retrouve des niveaux plus favorables aux exportations françaises** (1600 KRW pour 1 EUR).
- La signature prochaine de l'**accord de libre échange UE-Corée** et le démantèlement tarifaire progressif va dynamiser fortement les échanges commerciaux entre la France et la Corée.
- La Corée du Sud, 20 000 USD de PIB par habitant, exporte ses technologies de pointe dans le monde entier. Avec **17% du PIB**, le secteur des NTIC est un moteur de l'économie coréenne.
- Les grands groupes comme **Samsung, LG, SK Telecom ou Hyundai**, soutenus par l'Etat coréen, investissent des centaines de millions d'USD pour développer et diversifier leurs activités.
- Les secteurs demandeurs sont nombreux : électronique, informatique, télécoms, audiovisuel, industrie, etc. Ne passez pas à côté de ces opportunités d'affaires.
- Le marché du logiciel et des services informatiques est estimé à **22 Mds USD** en Corée. A titre d'illustration, voici quelques secteurs porteurs en Corée : les **progiciels financiers**, les **SaaS**, les **applications pour les télécoms**, les **systèmes embarqués**, les outils de **conception industrielle**, les **contenus éducatifs et linguistiques**, les **solutions de sécurité**, etc. L'offre française de pointe y est appréciée.



■ **Bénéficiez avec nos forfaits des nouvelles 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 nouvelle 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
<b>VOS RENCONTRES ACHETEURS</b>				
<b>+ Services associés d'un coût initial de 2240 € HT proposé au tarif de 900 € HT</b>				
	2240 € HT	340 € HT	1000 € HT	900 € HT
<p><u>Sont inclus</u> : l'organisation de votre programme de rendez-vous personnalisés, l'accompagnement par un(e) interprète pendant vos rendez-vous, la logistique des rencontres : minibus, entrées au salon World IT Show, repas prévus dans le programme, une présentation sectorielle de la Corée par l'expert de la Mission Économique, l'événement de réseautage en présence de la communauté d'affaire locale, le guide S'implanter en Corée du Sud.</p> <p><u>Sont à votre charge</u> : l'hébergement et l'aller-retour France-Corée (Des tarifs de groupe peuvent être proposés selon le nombre d'inscrits).</p>				

## LE PROGRAMME :

■ **Lundi 24 mai**

**Matin**

- Séminaire d'information sur la Corée et sur son marché des TIC.

**Après-midi**

Visites du showroom SK Telecom et du showroom domotique de Samsung (sous réserve de changement).

■ **Mardi 25 mai**

- Programme de rendez-vous individuels.

■ **Mercredi 26 mai**

**Matin**

- Suite et fin du programme de rendez-vous individuels.

**Après-midi**

- Visite du salon World IT Show.
- Dîner en présence de représentants de la communauté d'affaires française.

\* 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](http://www.ubifrance.fr)

## INSCRIPTION :

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :

- Votre engagement de participation joint à cette plaquette.
- Votre règlement par chèque ou virement bancaire.

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

## VOS INTERLOCUTEURS :

Pour toute information complémentaire :

**Tae-Kyung LEE**  
Conseillère Export  
Tél : +82 2 563 1543  
[tae-kyung.lee@dgtpe.fr](mailto:tae-kyung.lee@dgtpe.fr)

**Sylvain REMY**  
Responsable de la filière TIC  
Tél : +82 2 563 1544  
[sylvain.remy@dgtpe.fr](mailto:sylvain.remy@dgtpe.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](mailto: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](mailto: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](mailto:rachel.mueller@ubifrance.fr)

PAVILLON FRANCE A L'OCCASION DU GITEX DUBAÏ

**Emirats Arabes Unis – Octobre 2010**

Contact : [Magali.voisin-ratelle@ubifrance.fr](mailto: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](mailto:nicolas.legoff@ubifrance.fr)

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

Date limite d'inscription :

**05 avril 2010**



# ENGAGEMENT DE PARTICIPATION

## Opération Vendre en Corée: logiciels et contenus

A retourner avant le 5 avril 2010

Pays Corée du Sud

Code ON129

Date DU 24 AU 26 MAI 2010

Responsable Tae-Kyung LEE, Conseillère Export  
Tél : +82 2 563 1543  
Fax : +82 2 564 9832  
Courriel : tae-kyung.lee@dgtpe.fr

Je soussigné (nom, prénom) : \_\_\_\_\_ Fonction : \_\_\_\_\_  
agissant pour le compte de l'entreprise ci-après :

Raison sociale\* : \_\_\_\_\_  
 Marques (le cas échéant) : \_\_\_\_\_  
 Adresse\* : \_\_\_\_\_  
 Responsable du dossier\* : \_\_\_\_\_  
 Tél\* : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_ E-mail\* : \_\_\_\_\_  
 Site\* www. \_\_\_\_\_  
 Adresse de facturation (si différente\*) : \_\_\_\_\_  
 N° de SIRET\* : \_\_\_\_\_ NAF\* : \_\_\_\_\_ N° d'identification TVA\* : \_\_\_\_\_  
 Activité de la société\* : \_\_\_\_\_  
 en anglais : \_\_\_\_\_  
 CA (K€)\* : \_\_\_\_\_ CA export\* (K€) : \_\_\_\_\_ Effectif\* : \_\_\_\_\_  
 Groupe d'appartenance : \_\_\_\_\_  
 Représentant local (éventuellement) Nom : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 Tél : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_ Email : \_\_\_\_\_

\* champs obligatoires (si non rempli, votre commande ne pourra pas être prise en compte)

Prestations	Tarif**	Subventions	Aide forfaitaire de déplacement***	Montant € HT
Vendre en Corée: logiciels et contenus	2240 €	340€	1000€	900€ <sup>(S)</sup>

Montant total € HT : \_\_\_\_\_

\*\* pour les événements se tenant en Allemagne, une TVA à 19% sera appliquée sur le tarif hors subvention.

TVA récupérable : cf. note explicative jointe.

\*\*\* pour les entreprises effectuant le déplacement depuis la France. Un seul forfait déplacement par entreprise participante.

### Règlement à réception de facture.

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente UBIFRANCE accessibles à l'adresse [www.ubifrance.fr/CGV](http://www.ubifrance.fr/CGV) et m'engage à les respecter sans réserve.

**Bon pour engagement de participation**  
Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise

**Merci de nous retourner ce bulletin**  
par fax au : +82 2 564 9832  
ou par email à [tae-kyung.lee@dgtpe.fr](mailto:tae-kyung.lee@dgtpe.fr)

Les informations vous concernant sont destinées au Dispositif public français d'appui au développement international des entreprises, constitué d'Ubifrance et des Missions économiques. Si vous ne souhaitez pas obtenir des informations sur les actions, prestations et opérations organisées par notre Réseau, cochez la case ci-contre :   
Si vous souhaitez obtenir communication des informations vous concernant, ou, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement de vos données personnelles, écrivez nous.

Fax : 01 40 73 31 72 - courriel : [modif-coordonnees@ubifrance.fr](mailto:modif-coordonnees@ubifrance.fr)

SIRET UBIFRANCE 451 930 051 00052 - APE 8413 Z

