



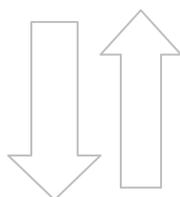
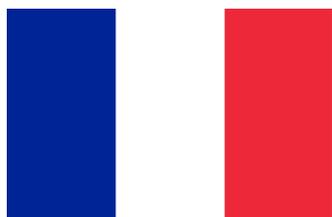
Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Région
Nouvelle-Aquitaine

OPERATION REGIONALE EXPORT

MISSION ACHETEURS

EMIRATS ARABES UNIS & QATAR



Depuis plusieurs années, le réseau régional & national export des Chambres de Métiers et de l'Artisanat s'est impliqué dans des opérations de prospection sur les Emirats Arabes Unis, le Sultanat d'Oman & le Qatar.

- Salon Index de Dubaï,
- Festival de Mascate au Sultanat d'Oman,
- Missions de prospection export, etc.

Ces missions ont permis à de nombreux artisans d'identifier des contacts commerciaux utiles et potentiellement prometteurs en termes de retombées, d'assurer pour certains les premières commandes, être le point initial d'une relation export suivie pour d'autres.

Le Programme Régional d'Actions Collectives 2017 lancé par le Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine est le cadre propice à une nouvelle opportunité de contacts. C'est pourquoi le réseau des Chambres de Métiers de Nouvelle-Aquitaine s'est engagé dans ce partenariat et propose aux professionnels du secteur Habitat, Décoration & Arts de la table haut de gamme une **Mission acheteurs Emirats / Qatar**.

Son objectif vise la prospection et la concrétisation de courants d'affaires sur la zone Emirats Arabes Unis & Qatar.

Les entreprises retenues iront à la rencontre d'acheteurs qualifiés durant le mois d'octobre 2017

Un accompagnement de la mission sera assuré par le réseau des métiers et ses partenaires.

**Attention, le nombre de participants étant limité :
candidatez avant le 25 août 2017**

Pour tout renseignement :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Vienne

Jean EXNER ou Nathalie BERTRY

Courriel : j.exner@cm-limoges.fr ou n.bertry@cm-limoges.fr

☎ Fixe 05 55 45 27 00 Fax : 05 55 45 27 26

12, avenue Garibaldi – BP 38038 / 87038 LIMOGES cedex



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Région
Nouvelle-Aquitaine

OPERATION REGIONALE EXPORT

MISSION ACHETEURS

EMIRATS ARABES UNIS & QATAR



Les Emirats : une destination toujours intéressante qui retrouve son dynamisme ; le Qatar : une destination à fort potentiel

- Alors que les effets de la crise financière se sont fait ressentir à Dubaï, Abu Dhabi a mieux résisté du fait de ses réserves de pétrole et de son économie moins « mondialisée ».
- Le marché de la décoration haut de gamme, porté par de grands projets hôteliers (ou culturels sur Abu Dhabi) reste attractif et l'offre française en ce domaine continue de bénéficier d'une excellente notoriété.
- L'immobilier repart à Dubaï qui est : élue-ville-hote-de-lexposition-universelle-de-2020.
- Le Qatar a bien résisté à la crise en 2009 et jouit parmi les plus hauts revenus par habitant dans le monde. Il accueillera la coupe du monde de football en 2022. Les projets de construction sont donc nombreux.

Dates de la mission :

1 semaine de samedi à samedi
En octobre et/ou novembre 2017

5 jours

pour optimiser contacts &
connaissance des lieux
stratégiques

2 j à Doha,
2 j à Dubaï et Abu Dhabi

3 à 4 rdv d'affaires chaque jour

1 j de visites sur Dubaï

Une mission limitée à :
12 entreprises

Une zone export intéressante pour :

- Les entreprises métiers d'art du secteur :
Habitat, Décoration & Arts de la table - haut de gamme
- Capables d'actionner les facteurs clefs de succès suivants :
 - Gamme de produits et services plébiscitée par le marché prospecté,
 - Argumentaire et communication commerciaux aboutis,
 - Capacité à prendre et surtout répondre aux commandes des acheteurs rencontrés,
 - Aptitude à la mise à niveau par la prise de conseil, le suivi de formation, etc.
 - Le plus : la pratique de la langue anglaise

Coût mission 2069 €

Pour les entreprises éligibles à l'Aide Régionale.

Autre(s) aide(s) non incluse(s) possibles sur frais de déplacement à prendre en compte selon éligibilité des entreprises.

Ce budget comprend :

Frais de préparation, mission et suivi

Hors :

Frais déplacement, hébergement
(compter environ 1700 € pour vols
entre Paris - Dubaï - Doha & 7 nuitées)

Autres frais non éligibles aux aides
(dont frais de bouche et autres dépenses
personnelles.)

L'accompagnement conseil avant, pendant et post mission

- Une journée collective de préparation
- Identification et sélection des contacts / prospects qualifiés, prise de contact avec les interlocuteurs, préparation de l'offre de l'entreprise, établissement des rendez-vous d'affaires personnalisés.
- Accompagnement personnalisé & conseil avant, pendant la mission (dont interprétariat et suivi des contacts)
- Accompagnement personnalisé post-mission

S'informer, candidater :

Tél. : 05. 55 .45.27.00

Jean EXNER

jexner@cm-limoges.fr

ou

Nathalie BERTRY

n.bertry@cm-limoges.fr