



DOSSIER DE CANDIDATURE ET D'OFFRE

SUITE À LA CRÉATION DE
LA TEAM FRANCE EXPORT
ET DANS LE CADRE DE LA
PROCEDURE DE
REFERENCEMENT DE
PRESTATAIRES PAR
BUSINESS FRANCE
POUR « L'AMORCAGE
COMMERCIAL » EN
EQUATEUR

PRESENTATION CHAMBRE DE COMMERCE FRANCO-EQUATORIENNE





TABLE DES MATIÈRES

Présentation générale de la structure et des services proposés :

1- Qui sommes-nous ?

2- Ressources humaines

Les membres du Directoire

L'équipe opérationnelle

3- Ressources matérielles

Les locaux

4- Nos 5 piliers de développement

Business Club

Édito

Services d'appui aux entreprises

Networkings

Grands événements en équateur

5- Où en est-on en 2019 ?

Un réseau de membres actifs

Un acteur clé pour promouvoir les

Compétences françaises

Des nouveaux événements économiques phares

Annexes :

Annexe 1 : Identification de la Structure –voir document Business France

Annexe 2 : Cahier des charges –voir document Business France

Annexe 2 (bis) : Suite Cahier des charges (Typologies et caractéristiques des prestations de services à proposer en équateur / Prestations de service pour l'amorçage et le développement Export)

Annexe 3 : Charte qualité –voir document Business France

Annexe 4 : Convention de référencement –voir document joint

Annexe 5 : Lettre d'engagement –voir document joint



QUI SOMMES-NOUS ?

HISTOIRE

La Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Equatorienne (CCIFEC) a été fondée en 1989 à Quito pour répondre aux nécessités des grandes entreprises françaises en Equateur. La chambre de commerce célèbre ses 30 ans en 2019.

Elle a été créée sous forme d'association de droit privé équatorien, sans but lucratif, de manière à former une passerelle commerciale pour les entreprises des deux pays.



MISSION

La CCIFEC poursuit quatre objectifs principaux :

- ❖ Favoriser les relations économiques entre la France et l'Equateur
- ❖ Promouvoir l'installation et le développement des entreprises dans le pays
- ❖ Développer le potentiel des entreprises équatoriennes et françaises
- ❖ Animer la communauté d'affaires franco-équatorienne

En ce sens, notre mission est donc d'accompagner et de renforcer la communauté d'affaires franco-équatorienne, et de créer les outils nécessaires au développement des activités commerciales et entrepreneuriales. La vision de l'institution est d'être un acteur indispensable des relations commerciales et économiques bilatérales. Aujourd'hui, ce sont plus de 60 entreprises qui font confiance à nos services et produits pour l'élaboration et l'accompagnement de leurs projets.

INSTITUTIONS PARTENAIRES

La CCIFEC fait partie intégrante d'un réseau multisectoriel impulsant la Coopération franco-équatorienne, et composé entre autre de :

- ❖ L'Ambassade de France en Equateur (et l'ensemble des institutions françaises présentes dans le pays : l'Alliance française, le Lycée français La Condamine, France Volontaires, CampusFrance...etc.)
- ❖ Le réseau CCI France International présent dans plus de 90 pays
- ❖ Le réseau Business France
- ❖ L'association EuroCámaras qui représente 5 Chambres de Commerce européennes en Equateur : la française, allemande, espagnole, britannique, et italienne
- ❖ La fédération FECABE qui regroupe plus de 20 chambres binationales basées en Equateur et dont nous avons la présidence jusqu'en 2020.





RESSOURCES HUMAINES

LES MEMBRES DU DIRECTOIRE

Les membres du directoire composent une équipe pluridisciplinaire, de représentants d'entreprises françaises et d'entrepreneurs locaux. Ce sont des personnes reconnues dans le monde des affaires et institutionnel équatorien.



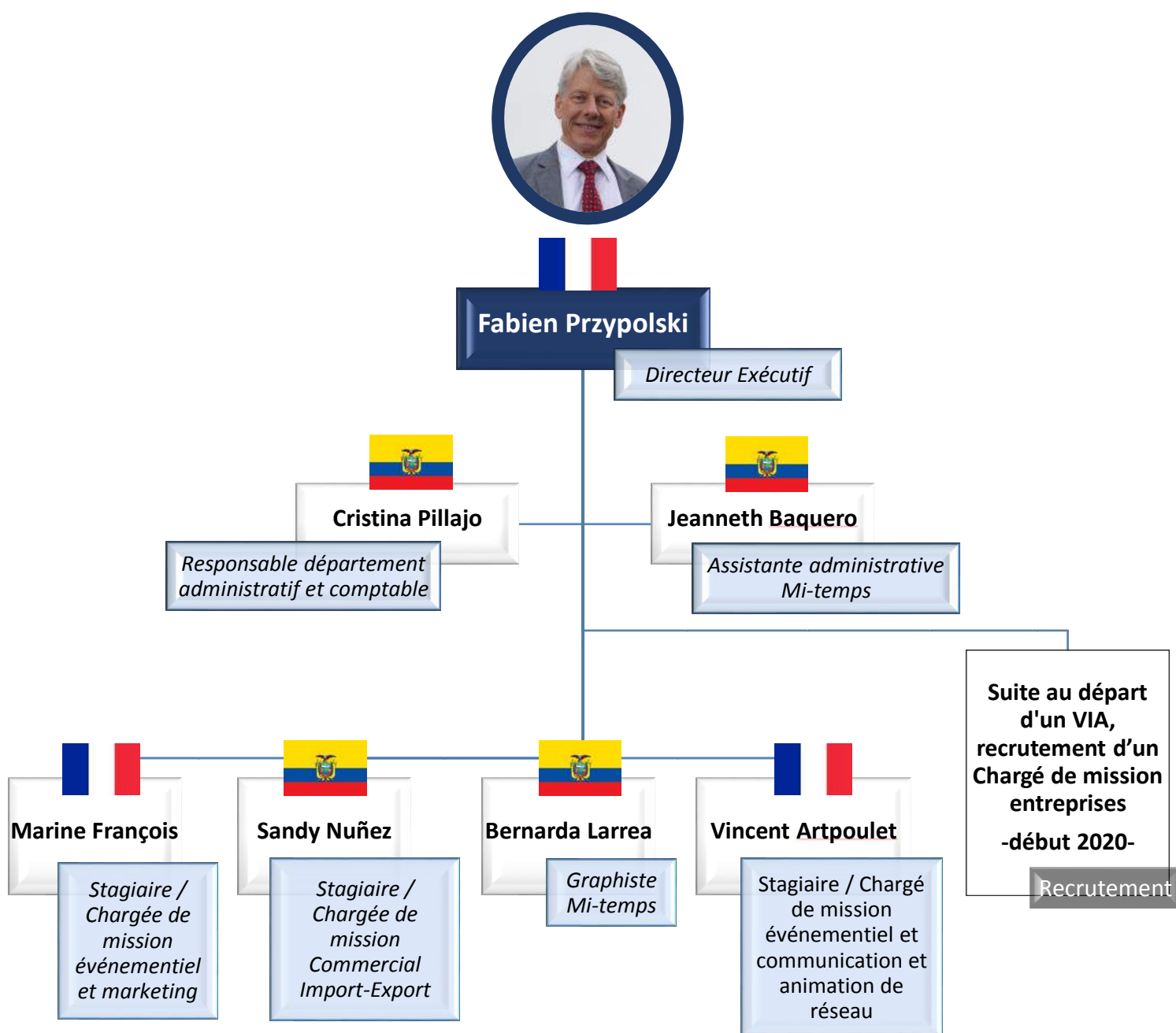
Fonction	Nom	Entreprise	Secteur
Président	Miguel Angel PUENTE	Cabinet Puente y Asociados	Juridique
Premier Vice-président	Paulina DURANGO	Cabinet APREC Law	Juridique
Second Vice-président	François ANDRES	Soderex Cia Ltda	Représentation d'entreprises étrangères
Trésorier	Andrián ORDOÑEZ	COFACE	Finance
Membre	Frederic CERTAIN <i>Conseiller du Commerce Extérieur de la France</i>	Veolia - Interagua	Eau et assainissement
Membre	Carlos ROMERO	Constecoin	TIC
Membre	Patricia CABEZA DE VACA	Économiste	conseil
Membre	Lucia Cordero	Cabinet Falconi Puig Abogados	Juridique
Membre	Nelson Baldeon	Schlumberger del Ecuador	Oil & Gas
Membre	Alfredo Rodriguez	Astap	Equipements pour travaux d'ingénierie civile
Membre	Andrea Salvador	Université San Francisco de Quito	Enseignement supérieur

L'ÉQUIPE OPÉRATIONNELLE

L'équipe est actuellement composée de 5 ETP (Equivalent Temps Plein).

Il s'agit de 3 stagiaires bilingues franco-espagnol, 1 responsable administratif et comptable, 1 assistante administrative (mi-temps), et 1 graphiste (mi-temps). Les stagiaires, sous contrat d'une durée de 6 mois minimum, renforcent en permanence l'équipe opérationnelle, notamment pour les services d'appuis aux entreprises et l'organisation des événements de la CCIFEC.

Suite au départ de notre VIA, il est prévu de recruter une personne à partir de janvier 2020 pour les questions économiques et de développement commercial de la CCIFEC. Il / elle sera encadré(e) par le directeur.



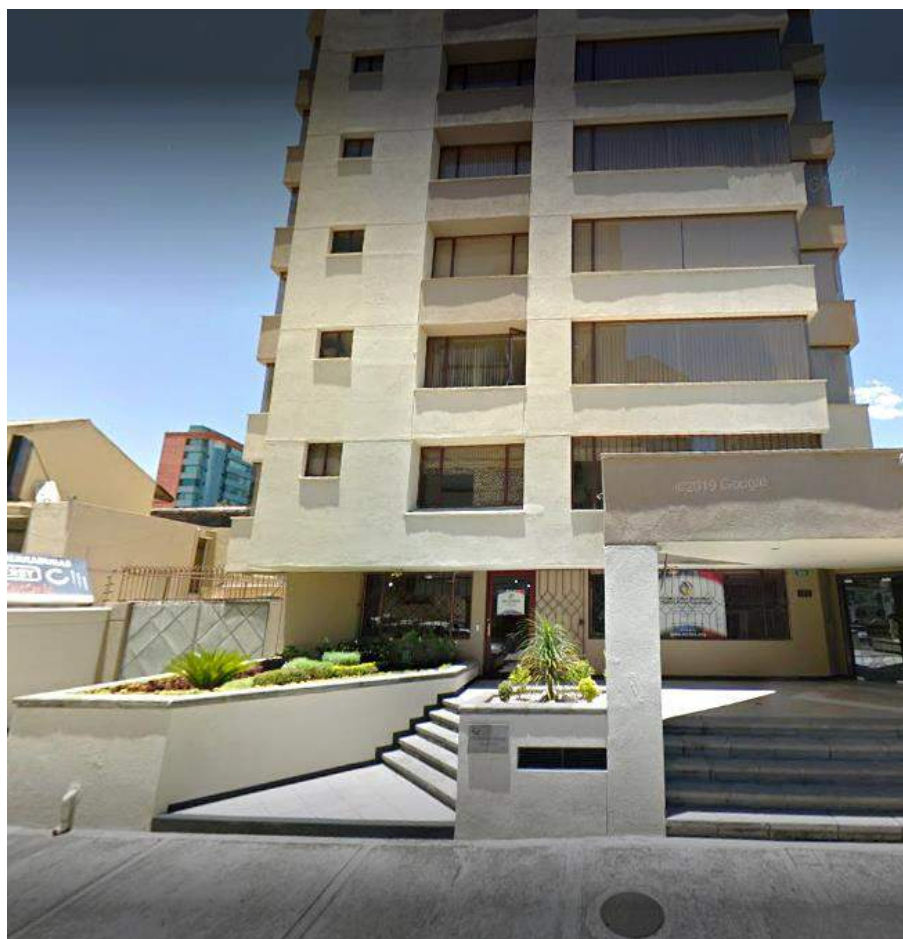


RESSOURCES MATÉRIELLES

LES LOCAUX

La Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Equatorienne se situe dans le quartier d'affaires de la ville de Quito. Nous sommes propriétaires de 130 m² de bureaux, composés de trois parties : une salle de réunion pour les équipes (et/ou à disposition pour l'hébergement d'entreprises), un bureau pour le Directeur et un(e) Chargé(e) de mission entreprises, et un *open-space* pour l'Assistante administrative, la Graphiste et les trois stagiaires / Chargé(e)s de missions.

L'Alliance française de Quito se trouve à 5 minutes des bureaux de la CCIFEC.





NOS 5 PILIERS DE DÉVELOPPEMENT

BUSINESS CLUB



Toute entreprise intéressée pour se rapprocher des marchés français ou équatoriens peut solliciter une adhésion à la CCIFEC. Les membres ont également accès aux contacts de la Chambre. S'affilier à la CCIFEC permet d'intégrer le premier réseau d'entreprises françaises en France et à l'étranger, soit un réseau de 123 Chambres de Commerce et d'Industrie réparti dans 92 pays (constituant une base internationale de relations et de contacts d'affaires de 36.000 entreprises).

Par ailleurs, la CCIFEC participe au programme « Carte Privilèges » initié par CCI France Internationale, qui offre aux entreprises affiliées au réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie binationales françaises, divers bénéfices en fonction de l'offre locale : réductions sur les services de transports, hôtels et restaurants, instituts de bien-être...etc. Il s'agit d'une carte personnelle et réservée aux adhérents.



ÉDITO



La CCIFEC propose des contenus éditoriaux, portant sur des sujets économiques, industriels et culturels, grâce à des Newsletters et via des posts réguliers sur les réseaux sociaux. A travers de nos publications, nous offrons des informations clef sur les tendances du marché, tant au niveau national qu'international.

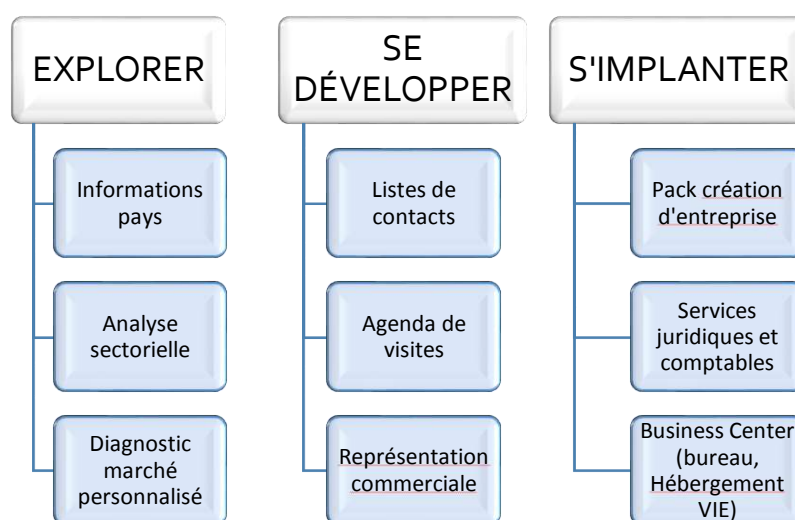
SERVICES D'APPUI AUX ENTREPRISES



La chambre propose une palette de services pour accompagner les entreprises (affiliées ou non), tout au long du cycle du développement commercial de ces dernières. A savoir, de la prospection à l'implantation des entreprises, jusqu'à leur croissance au niveau local. Les services d'appui aux entreprises se traduisent par plusieurs actions :



- ❖ **Études de marché** : Mesurer, analyser et comprendre les comportements, les besoins et attentes des consommateurs par rapport à un produit déterminé. Sur la base d'un cahier des charges, réaliser une analyse approfondie, taille et tendances du marché, identification de la concurrence, des canaux de distribution et de l'existence de contraintes réglementaires.
- ❖ **Diagnostic marché** : Permet de valider le potentiel des produits de l'entreprise sur le marché, ses opportunités et ses menaces, ses forces et faiblesses face à la concurrence, dans le but d'apporter des conseils stratégiques d'optimisation de la rentabilité.
- ❖ **Test produit / marché** : A travers de focus groups, cette prestation permet d'évaluer la réaction de contacts locaux à l'offre de produits ou de services de l'entreprise. Elle permet d'apprécier les opportunités de développement commercial sur un marché.
- ❖ **Sélection de contact** : Avant de pénétrer un nouveau marché, il est souvent nécessaire d'identifier des distributeurs, fabricants, importateurs, fournisseurs ou partenaires potentiels. Les CCIFI proposent des fichiers qualifiés d'entreprises en fonction des besoins de l'entreprise.
- ❖ **Missions de prospection** : L'objectif des missions de prospection commerciale, qu'elles soient individuelles ou collectives, est d'apporter un appui « sur mesure » dans la recherche de partenaires ou de clients potentiels et de les rencontrer via un agenda optimisé de rendez-vous d'affaires ciblés.
- ❖ **Réalisation de support de communication** : Création de visuels (plaquettes commerciales, catalogues...). Ce service est parfois réalisé en partenariat avec des partenaires extérieurs (Imprimerie, graphistes...).
- ❖ **Traduction et / ou interprétariat**, traduction et notarisation de documents, accompagnement clients français lors de rendez-vous d'affaires.
- ❖ **Service de VISAS** : Uniquement pour ses membres, la Chambre offre un service d'obtention du VISA Schengen, sous une durée de huit jours (délais moindres que ceux du service VISA du Consulat d'Equateur).
- ❖ **Logistique** : Envoi de courrier à des clients/prospects, envois de colis. La Chambre dispose de tarifs négociés par la CCIFEC, pour le service de DHL.
- ❖ **Recrutement** : La Chambre peut rechercher du personnel qualifié pour des entreprises, et au besoin, sélectionner les meilleurs candidats.



NETWORKINGS

L'adhésion à la CCIFEC permet également de recevoir des invitations privilégiées à l'ensemble des événements de la Chambre, tels que les événements de Networking ou d'Afterworks ("*encuentros*"). En effet pour proposer des échanges de qualité et des moments de rencontre entrepreneuriales, la chambre développe un agenda de Networking tout au long de l'année.

GRANDS ÉVÉNEMENTS EN ÉQUATEUR

En Equateur, la CCIFEC est reconnue pour l'organisation de plusieurs événements annuels de grande ampleur tels que :

- ❖ En juin, le Salon du Chocolat, Cacao et Café de Quito (a rassemblé près de 8 500 personnes en 2019 et accueillait plus de 70 exposants sur 3 jours)
- ❖ Au mois d'octobre, le Séminaire Smart City permettant d'inviter plusieurs entreprises françaises à promouvoir leur expertise auprès des autorités locales. Par exemple, le programme du séminaire 2018 incluait les entreprises et institutions françaises suivantes: AFD, association Ville Internet, Veolia, Alstom, POMA et Geofit. En 2019, le séminaire portera sur la *Mobilité urbaine et durable*.
- ❖ En novembre, la soirée de Gala du Beaujolais Nouveau dans les 3 principales villes du pays (Quito, Guayaquil, Cuenca). L'évènement permet de rassembler la communauté française en Equateur, et la communauté locale, autour d'un dîner festif et d'une tradition française bien connue. En ayant la possibilité de sponsoriser l'évènement, les entreprises augmentent leur visibilité nationale, et peuvent élargir leur portefeuille clients.



OÙ EN EST-ON EN 2019 ?

UN RÉSEAU DE MEMBRES ACTIFS

La chambre compte 60 membres, aux compétences et secteurs variés : ingénierie, industrie, droit, assurance, finance, hôtellerie-restauration, cours de langue, entrepreneuriat local –entre autres. L'augmentation progressive, et sur 3 ans, du nombre de membres fait partie de notre business plan.



UN ACTEUR CLEF POUR PROMOUVOIR LES COMPÉTENCES FRANÇAISES

La CCIFEC fait preuve d'une bonne dynamique sur les Réseau Sociaux, avec près de 5 000 *followers* sur Facebook, et plus de 18 000 sur sa page "Salon du Chocolat".

Notre base de données de contacts contient plus de 10 000 adresses emails d'entités locales et françaises, institutionnelles et entrepreneuriales.

DES NOUVEAUX ÉVÈNEMENTS ÉCONOMIQUES PHARES

Depuis 2019, l'agenda des événements de la CCIFEC compte désormais cinq éditions « *Pan, Queso y Vino* » dans l'année. Il s'agit d'un Déjeuner-Conférence organisé tous les deux mois, à la Résidence de France, en présence de l'Ambassadeur de France en Equateur. Un thème est attribué à chacune de ces réunions, et des invités d'honneur présentent des conférences lors du déjeuner. Une quarantaine de professionnels sont invités.

Au mois de Juin 2020, le deuxième Salon « *Expo Europa 360* » aura lieu à Quito. C'est un événement organisé conjointement avec les EuroCámaras qui représente 5 Chambres de Commerce européennes en Equateur, et qui à travers la mise en contacts d'entreprises, permet l'avènement de négociations et d'opportunités professionnelles.





Annexe 2 (bis)

Suite Cahier des charges

Typologies et caractéristiques des prestations de services à proposer en Equateur / Prestations de service pour l'amorçage et le développement Export

Service/prestation	Prestation d'identification et de validation de l'intérêt d'une offre donnée auprès d'acheteurs, importateurs ou distributeurs locaux
Description	Afin de faciliter la démarche de prospection de l'entreprise, la CCIFEC sélectionne et établit une liste d'acheteurs potentiels. Suite à validation de l'entreprise servie, la CCIFEC les contacte en vue d'évaluer leur réaction face à l'offre et ainsi confirmer son potentiel.
Méthodologie	<ul style="list-style-type: none">- la CCIFEC reçoit la demande de l'entreprise française par email- Un point Skype / téléphone est organisé pour préciser la demande- La CCIFEC propose un devis à l'entreprise, adapté à ses besoins- L'entreprise valide le devis et envoie les éléments d'information requis par la CCIFEC (brochures, présentation produit, ...)- La CCIFEC transmet le contrat à l'entreprise, qui le signe et paye 60% de la prestation à ce moment.- La CCIFEC propose une liste de contacts à l'entreprise, en argumentant son choix.<ul style="list-style-type: none">- L'entreprise valide la liste- La CCIFEC se met en contact avec les prospects et adopte le discours souhaité par l'entreprise. La CCIFEC recueille les réactions et estime le potentiel pour chaque contact.<ul style="list-style-type: none">- La CCIFEC envoie un rapport à l'entreprise- L'entreprise paye le solde (40%) de la prestation
Ressources	<ul style="list-style-type: none">- Equipe franco-équatorienne et bilingue- Bureau à Quito, actions possibles dans tout le pays- Connaissance du marché et de la culture équatorienne- Accès aux clients et distributeurs locaux
Personnel qualifié	Directeur exécutif de la chambre de commerce / Chargée de mission commerciale
Coût	1500€ Ht pour une liste de 10 contacts. (150 € Ht / contact) 10% de réduction pour les entreprises « Team France Export »
Période d'exécution	De 1 à 3 mois
Service/prestation	Prestation de mise en relation commerciale
Description	La CCIFEC sélectionne les partenaires locaux potentiels en vue de leur proposer l'offre de l'entreprise. La prestation vise à engager une négociation commerciale en vue de remporter un contrat et/ou la réalisation d'une mission en Equateur.
Méthodologie	<ul style="list-style-type: none">- la CCIFEC reçoit la demande de l'entreprise française par email- Un point Skype / téléphone est organisé pour préciser la demande- La CCIFEC propose un devis à l'entreprise, adapté à ses besoins

	<ul style="list-style-type: none"> - L'entreprise valide le devis et envoie les éléments d'information requis par la CCIFEC (brochures, présentation produit, ...) - La CCIFEC transmet le contrat à l'entreprise, qui le signe et paye 60% de la prestation à ce moment. - La CCIFEC propose une liste de contacts et un chronogramme de rdv à l'entreprise - L'entreprise valide la procédure, la CCIFEC suit le plan de travail accepté et rend compte à l'entreprise de l'avancement - En fonction de la prestation, la CCIFEC restera en support des échanges et/ou des négociations et/ou des visites. - L'entreprise paye le solde (40%) de la prestation
Ressources	<ul style="list-style-type: none"> - Equipe franco-équatorienne et bilingue - Bureau à Quito, actions possibles dans tout le pays - Connaissance du marché et de la culture équatorienne - Accès aux clients et distributeurs locaux
Personnel qualifié	Directeur exécutif de la chambre de commerce
Coût	800€ pour l'organisation d'une mission commerciale et réunions avec 6 à 10 clients. 10% de réduction pour les entreprises « Team France Export » Dans le cas d'un accompagnement journée, la CCIFEC facturera 100€ par jour + frais de déplacement et logement du personnel, en plus de la prestation.
Période d'exécution	De 2 à 4 mois
Service/prestation	Prestation sur mesure
Description	Prestation hors cadre, d'amorçage à une activité export ou d'ancrage commercial et aidant à la mise en contact de l'entreprise française avec des acteurs étrangers.
Méthodologie	<ul style="list-style-type: none"> - la CCIFEC reçoit la demande de l'entreprise française par email - Un point Skype / téléphone est organisé pour préciser la demande - La CCIFEC propose un devis à l'entreprise, adapté à ses besoins - L'entreprise valide le devis et envoie les éléments d'information requis par la CCIFEC (brochures, présentation produit, ...) - La CCIFEC transmet le contrat à l'entreprise, qui le signe et paye 60% de la prestation à ce moment. - Conjointement, la CCIFEC et l'entreprise se mettent d'accord sur un plan d'action et un agenda de rendus. - Tout au long de la prestation, la CCIFEC rend compte de l'avancement jusqu'à réalisation finale. - L'entreprise paye le solde (40%) de la prestation
Ressources	<ul style="list-style-type: none"> - Equipe franco-équatorienne et bilingue - Bureau à Quito, actions possibles dans tout le pays - Connaissance du marché et de la culture équatorienne - Accès aux clients et distributeurs locaux
Personnel qualifié	Directeur exécutif de la chambre de commerce
Coût	A déterminer en fonction de la demande. 250€ jour/homme. 200€ jour/homme pour les entreprises Team France Export
Période d'exécution	A déterminer en fonction de la demande.
Service/prestation	Veille de marché personnalisée
Description	Veille personnalisée, à vocation de suivi conjoncturel ou stratégique sur une

	période donnée.
Méthodologie	<ul style="list-style-type: none"> - la CCIFEC reçoit la demande de l'entreprise française par email - Un point Skype / téléphone est organisé pour préciser la demande - La CCIFEC propose un devis à l'entreprise, adapté à ses besoins - L'entreprise valide le devis et envoie les éléments d'information requis par la CCIFEC (brochures, présentation produit, secteur, concurrents, produits complémentaires ...) - La CCIFEC transmet le contrat à l'entreprise, qui le signe et paye 60% de la prestation à ce moment. - La CCIFEC réalise les actions de veille incluses dans le devis/contrat, sur la période et fréquence pour lesquelles l'entreprise et la CCIFEC se seront mis d'accord. - L'entreprise paye le solde (40%) de la prestation
Ressources	<ul style="list-style-type: none"> - Equipe franco-équatorienne et bilingue - Bureau à Quito, actions possibles dans tout le pays - Connaissance du marché et de la culture équatorienne - Accès aux clients et distributeurs locaux
Personnel qualifié	Directeur exécutif de la chambre de commerce
Coût	A déterminer en fonction de la demande. 250€ jour-homme. 5 à 10% de réduction pour les entreprises Team France Export
Période d'exécution	A déterminer en fonction de la demande.
Service/prestation	Etude de marché personnalisée
Description	Sur la base d'un cahier des charges précis, la CCIFEC réalise une étude du secteur ou du marché donné, en vue de déterminer sa place, ses intervenants et ses mécanismes propres.
Méthodologie	<ul style="list-style-type: none"> - la CCIFEC reçoit la demande de l'entreprise française par email - Un point Skype / téléphone est organisé pour préciser la demande - L'entreprise envoie un cahier des charges précis à la CCIFEC. - La CCIFEC propose un devis à l'entreprise, adapté à ses besoins, en fonction du cahier des charges reçus. Le devis comportera la méthodologie pour répondre à l'étude et une estimation des délais. - L'entreprise valide le devis et envoie les éléments d'information requis par la CCIFEC (brochures, présentation produit, secteur, concurrents, produits complémentaires ...) - La CCIFEC transmet le contrat à l'entreprise, qui le signe et paye 60% de la prestation à ce moment. - La CCIFEC réalise l'étude de marché et la remet à l'entreprise. - La CCIFEC effectue un point Skype / téléphone suite à envoi de l'étude de marché, pour toute précision, sur demande de l'entreprise. - L'entreprise paye le solde (40%) de la prestation
Ressources	<ul style="list-style-type: none"> - Equipe franco-équatorienne et bilingue - Bureau à Quito, actions possibles dans tout le pays - Connaissance du marché et de la culture équatorienne - Accès aux clients et distributeurs locaux
Personnel qualifié	Directeur exécutif de la chambre de commerce
Coût	Entre 2000 € HT et 10 000 € HT(en fonction du secteur, de l'accessibilité des sources d'information et des éventuels besoins en experts). 10% de réduction pour les entreprises Team France Export
Période d'exécution	A déterminer en fonction de la demande et du secteur.



**CCI FRANCO
ECUATORIANA**

**En el
corazón
de tu
negocio**

+593-2 2449918

www.ccifec.org

Rusia 137 y Eloy Alfaro

quito@ccifec.org