



Business Mission Hauts-de-France EdTech en Côte d'Ivoire

Abidjan - du mardi 21 au jeudi 23 juin 2022
(départ le 20 juin soir – retour le 24 matin)



Abidjan



du 21 au 23 juin 2022



à partir de
1 795,00 € HT



Clôture des inscriptions
Vendredi 15 avril 2022

La Côte d'Ivoire à l'ère des Edtech et du E-learning, des opportunités pour les entreprises des Hauts-de-France !

L'Afrique est en phase de devenir le plus grand marché du monde pour l'enseignement digital et présente des atouts considérables face au développement des EdTech notamment en raison de sa démographie. Avec une population estimée à près d'1,5 milliard, l'Afrique devrait être plus peuplée que l'Asie à l'horizon 2040. Elle affiche également une pyramide des âges très jeune, avec environ 2/5^{ème} d'habitants âgés de 0 à 14 ans, et près d'1/5^{ème} âgé de 15 à 24 ans. Parallèlement, le taux de scolarisation et la qualité de l'enseignement restent faibles et les infrastructures insuffisantes.

Dans ce contexte, la Côte d'Ivoire se présente comme l'un des marchés les plus porteurs. En effet,

- le marché de l'Edtech y est estimé à 300 millions €, selon le rapport sur l'Etat des lieux de l'Edtech publié par Trecc et Seedstars.
- 43 % de la population de plus 15 ans ne sait ni lire et ni écrire et le taux de scolarisation demeure faible
- 1,2 % de la masse salariale des entreprises est consacrée au financement des plans de formation, géré par le Fonds de Développement de la Formation Professionnelle (FDFP). Si actuellement, 40% du marché est porté par les solutions de E-learning, un des problèmes principaux de l'éducation en Côte d'Ivoire reste le gap entre la formation théorique et les besoins des entreprises, par conséquent les Business Models de VET (Vocational Education and Training) ou CTE (Career and Technical Education) répondent à un besoin du marché et peuvent être vite adoptées sur le terrain.
- la présence locale de solutions françaises comme Maskott et du réseau éducatif Canopé

C'est maintenant qu'il faut s'intéresser à ce marché car les besoins sont énormes et pressants, les politiques publiques volontaristes et nombreux sont les bailleurs de fonds engagés en Côte d'Ivoire.

Pourquoi participer ?



- **Profiter** d'un programme réservé aux entreprises des Hauts-de-France
- **Gagner du temps** dans la préparation de votre mission
- **Se faire accompagner** en amont, sur place et dans ses actions de suivi
- S'inscrire dans une **synergie collective**
- Profiter d'un **réseau privilégié** de décideurs publics et privés
- Concrétiser **un maximum de contacts pertinents** en un minimum de temps
- Bénéficier de **conditions financières exceptionnelles** grâce aux aides régionales et nationales



Mission Edtech en Côte d'Ivoire

Programme prévisionnel et contacts



Projet de programme au 10 mars

Lundi 20 juin 2022

14h25-18h45 Vol AF0702 à destination d'Abidjan (*recommandé*)

Mardi 21 juin 2022

8h00-10h00 **Réunion débat sur l'environnement des affaires et conditions d'exercice en Côte d'Ivoire :**

- Business France Côte d'Ivoire
- Service économique régional Afrique de l'Ouest, Ambassade de France en Côte d'Ivoire
- Agence Française de Développement

11h00-13h00 **Rencontre avec l'Université Virtuelle de Côte d'Ivoire**

Visite du site Orange Digital Centre

- Présentation
- Pitch des entreprises de la délégation
- Pitch de start-up hébergées chez Orange Digital Center

Déjeuner Cocktail déjeunatoire

Après-midi **Rendez-vous collectifs ministériels**

Soirée Cocktail dînatoire avec des acteurs de l'écosystème ivoirien des Edtech et de l'innovation

Mercredi 22 juin 2022

Matin **Rendez-vous individuels**

Déjeuner Libre

Après-midi **Rendez-vous individuels**

Soirée **Dîner de networking franco-ivoirien**

Jeudi 23 juin 2022

Matin **Rendez-vous individuels**

Déjeuner Libre

Après-midi **Rendez-vous individuels**

Rdv avec les membres de la mission au Salon Air France de l'aéroport d'Abidjan (*pour les participants optant pour le package voyage et séjour proposé par CCI International Hauts-de-France*)

21h25-05h55 Vol AF0703 à destination de Paris CDG (arrivée vendredi 24 juin) (*recommandé*)

Contact Zone Afrique
Contact Filière Edtech

Nadia Zeggar - n.zeggar@cci-international.net - Tel : 06 47 83 26 60

Jérémy Lefebure - j.lefebure@cci-international.net - Tel : 06 79 21 90 40



Mission Edtech en Côte d'Ivoire

Offre et conditions financières

Modalités

- 1. Offre limitée en participants**
- 2. Prise en compte des inscriptions** par ordre d'arrivée des bons de commande accompagnés de l'acompte
- 3. La demande de subvention**** adressée par CCI International Hauts-de-France est actuellement en cours d'étude au Conseil Régional Hauts-de-France. Dans l'hypothèse où l'aide ne serait pas octroyée, le tarif non éligible vous serait alors facturé dans son intégralité.
- 4. Conditions d'éligibilité***** : pour bénéficier de l'aide de la Région Hauts-de-France, votre société basée en Hauts-de-France doit impérativement remplir les conditions d'éligibilité : « Est éligible l'entreprise qui répond à la définition communautaire de la PME (effectif total inférieur ou égal à 250 salariés, dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 50 millions d'euros ou dont le bilan annuel ne dépasse pas 43 millions d'euros et qui respecte le critère de l'indépendance tel que défini par la recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro-, petites et moyennes entreprises (texte présentant de l'intérêt pour l'EEE), JO L 124 du 20.5.2003. Il appartient à l'entreprise de vérifier son éligibilité. Détail des conditions sur : http://ec.europa.eu/entreprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_fr.pdf
Toute déclaration erronée peut vous exposer à une demande de remboursement de la subvention indûment perçue.

Tarifs

	Entreprise éligible ***	Entreprise non éligible
Prix par personne	3 435,00 € HT	3 435,00 € HT
Subvention Régionale**	2 340,00 € HT	
Ingénierie et coordination	700,00 € HT	700,00 € HT
Total par personne	1 795,00 € HT	4 135,00 € HT

Cette prestation est, sous conditions, éligible au Chèque Relance Export mis en place dans le cadre du Plan de relance export de l'Etat français pour les PME-ETI françaises.

Pour une mission à l'étranger, ce chèque peut représenter jusqu'à 1 500 euros en plus de l'aide régionale. Informations auprès de **Jérémy Lefébure** ou sur <https://www.teamfrance-export.fr/hautsdefrance/solutions/cheque-relance-export>.

Ce tarif comprend :

- Les déplacements en minibus le 21 juin, conformément au programme
- Un véhicule avec chauffeur pour vos déplacements individuels dans le cadre du programme de la mission les 22 et 23 juin
- Les repas mentionnés dans le programme
- Le programme collectif
- Votre programme de rdv individuels
- L'appui dans la préparation de votre mission
- L'accompagnement sur place
- Le suivi de votre mission par votre Conseiller CCI International Hauts-de-France

Ce tarif ne comprend pas :

- Les repas libres du programme
- Les frais non mentionnés dans le programme
- Les dépenses personnelles
- Les frais de voyage et de séjour

Package « voyage et séjour » :

Une offre groupée sera proposée aux participants. Celle-ci comprendra :

- Les trajets Lille/Roissy et Roissy/Lille en TGV ou navette
- L'accès au salon Air France
- Les vols Paris/Abidjan et Abidjan/Paris
- Le transfert aéroport/hôtel le jour de l'arrivée
- 3 nuits d'hôtel (20, 21 et 22 juin) en B&B

ATTENTION : tarif du package « voyage et séjour » évolutif en raison de la variation des tarifs aériens. Au 10 mars, **grâce au partenariat CCI International Hauts-de-France / Air France**, il s'élève à 1 600 €. Nous vous confirmerons le prix du package en vigueur le jour de votre inscription. Pour vous garantir le meilleur tarif, nous vous recommandons de vous inscrire le plus rapidement possible.



Mission Edtech en Côte d'Ivoire

Bon de commande

Bon de commande à retourner avec son acompte à Nathalie Obarowski au plus tard le **VENDREDI 15 AVRIL 2022**
CCI International Hauts-de-France 299 Bd de Leeds, CS90028, 59031 Lille - T : 03 59 56 22 32 - n.obarowski@cci-international.net

Je soussigné(e) (nom, prénom, fonction) _____
agissant pour le compte de l'entreprise ci-dessous :

Entreprise _____

Activité principale _____

Adresse _____

CP _____ Ville _____

Site Web _____

N° SIRET _____ Code APE _____ N° TVA INTRA _____

VOTRE COMMANDE	PU HT	Nombre de personnes	Total HT
Participation à la mission Edtech Côte d'Ivoire			
		TVA (20%)	
		TOTAL TTC	

PARTICIPANT 1

Prénom _____ Nom _____

Fonction _____

Tel _____ Email _____

PARTICIPANT 2

Prénom _____ Nom _____

Fonction _____

Tel _____ Email _____

Déclare avoir pris connaissance des conditions générales de vente, à en respecter toutes les clauses et m'engage à commander la prestation proposée en réglant 50% d'acompte à la commande puis le solde à réception de facture.

1. CCI International se réserve le droit d'annuler la participation à la mission pour toute raison légitime et en cas de force majeure.
2. Si le nombre de participants n'était pas atteint, CCI International se réserve le droit d'annuler la mission.
3. Pour toute annulation imputable à la société à moins de 30 jours du départ, CCI International se réserve le droit de facturer l'intégralité de la prestation.

Bon pour engagement de participation
Date, cachet et signature autorisée



Conditions générales de vente



1. Préambule

CCI International Hauts de France (ci-après dénommée « le prestataire ») est une entité portée administrativement par la CCI de région Hauts de France (299 bd de Leeds – CS 90028 – 59031 Lille cedex). Toutes les factures seront émises et encaissées par la CCI de région Hauts de France. Les éventuels remboursements ou avoirs seront également effectués par la CCI de région Hauts de France.

2. Organisation de la prestation

2.1 CCI International Hauts de France organise les opérations en tant que prestataire. Les prestations proposées ont pour objectif de mettre en contact des entreprises françaises ou bien des membres d'un pôle d'excellence ou de compétitivité (ci-après dénommés « le client » ou « les clients ») avec des partenaires étrangers en vue de l'établissement et/ou la consolidation d'un courant d'affaires à l'international ou simplement en vue d'une prise d'informations. Le prestataire détient un savoir-faire en matière de recherche de partenaires, de mise en relation d'entreprises et d'organisation de rendez-vous avec des prospects, adéjà contribué à la réalisation de missions de prospection commerciale et dispose via ses conseillers géographiques d'une expertise pays reconnue.

2.2 La prestation rendue inclut l'ensemble des frais d'organisation à savoir les dépenses telles que précisées dans l'offre et le bon de commande.

3. Conditions de participation et de paiement

3.1 Les prestations font l'objet d'une offre commerciale diffusée aux clients par le prestataire et fixant de manière détaillée les conditions financières de leur participation.

3.2 Les entreprises confirment leur participation en retournant au prestataire :
- le bon de commande dûment complété et signé par une personne dûment habilitée. L'adresse d'envoi est stipulée sur le bon de commande.
- Un acompte de 50% du montant TTC de la prestation, sauf stipulation contraire du prestataire.

A réception le prestataire accusera réception de la commande, confirmera son accord et retournera au client une facture acquittée correspondant à l'acompte reçu. Pour tout montant inférieur à 1000€ le règlement intégral à la commande sera demandé.
Les modes de paiement acceptés sont le virement bancaire et le chèque.

3.3 Les conditions financières et techniques de la prestation n'engagent le prestataire que si le bon de commande et l'acompte sont retournés avant le délai précisé sur le bon de commande.

3.4 La réception des pièces indiquées en 3.2. constitue la condition impérative du démarrage de la prestation.

3.5 La réception par le prestataire du bon de commande rend exigible l'intégralité des sommes dues. Le droit aux subventions est soumis à des conditions d'éligibilité indiquées dans l'offre. Il appartient au client de vérifier son éligibilité. Toute déclaration erronée peut exposer le client à une demande de remboursement de la subvention indûment perçue. Aucune inscription ne pourra être prise en compte si le client n'a pas réglé la totalité des factures relatives aux opérations antérieures auxquelles il a participé.

3.6 A l'issue de la mission, le prestataire émettra une facture définitive, mentionnant le prix total de la mission incluant les frais de mission supplémentaires le cas échéant, diminué du montant de l'acompte versé. Cette facture est envoyée au client par courrier ou par voie électronique. Le solde devra être réglé à réception.
A défaut viendront s'appliquer des pénalités de retard égales à 3 fois le taux d'intérêt légal auxquelles s'ajoutera une indemnité forfaitaire de 40 euros pour frais de recouvrement.

4. Information et confidentialité

4.1 Pour la bonne réalisation de la prestation décrite ci-dessus, le client s'engage à transmettre au prestataire toutes les informations commerciales nécessaires à la bonne réalisation de la mission (catalogues produits, tarifs, questionnaire de préparation etc...). Le client précisera si ces documents sont transmis à titre confidentiel ou s'ils sont destinés à être remis aux prospects potentiels.

4.2. Sauf stipulation contraire expresse de la part du client, le prestataire se réserve le droit d'effectuer une communication sur les résultats de la mission afin de remplir leurs obligations, notamment de reporting auprès des financeurs et dans un but de communication institutionnelle.

5. Conditions d'annulation de la prestation

5.1 Du fait du prestataire
Postérieurement à la réception du bon de commande et quelles qu'en soient les causes, le prestataire se réserve le droit d'annuler ou de reporter la mission. Une information écrite sera adressée aux clients inscrits et leur acompte sera, en cas d'annulation, intégralement remboursé, à l'exclusion de tous dommages et intérêts supplémentaires.

5.2 Du fait du client

En cas d'annulation de sa commande de fournitures et prestations, le client sera tenu d'en avvertir préalablement le prestataire par écrit, en conservant une preuve de l'envoi.

Dans tous les cas :

- toute annulation intervenant plus de 21 jours calendaires précédant le démarrage de la mission fera l'objet d'une refacturation au client des frais non récupérables engagés pour la préparation de la mission,
- toute annulation intervenant dans les 21 jours calendaires précédant le démarrage de la mission fera l'objet d'une facturation de la totalité du coût de la prestation, subvention déduite pour les entreprises éligibles.

6. Assurances

Le prestataire intègre à la mission une option d'assurance souscrite par ses soins auprès de la mission fera l'objet d'une facturation de la totalité du coût de la prestation, subvention déduite pour les entreprises éligibles.

7. Force majeure

Les cas de force majeure, notamment du fait de grèves, de retards dans les approvisionnements, de guerres, d'actes des autorités publiques, de boycott des produits français, de contrôles aux frontières inhabituels, ou de tout autre événement imprévisible, irrésistible et insurmontable, indépendant de la volonté des prestataires et entravant l'exécution des missions, ainsi que tout empêchement né d'une modification dans la réglementation internationale ou locale applicable aux produits, constituant un obstacle définitif à l'exécution de la prestation commandée dans les conditions énoncées aux présentes conditions générales de vente, suspendent ou annulent de plein droit les obligations des prestataires relatives aux dites prestations et dégagent alors ceux-ci de toute responsabilité ou de tous dommages et intérêts pouvant en résulter, et ce quel que soit le délai dans lequel le prestataire a notifié au client la suspension ou l'annulation de la prestation commandée.

8. Règlement des litiges

Tout différend né de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat fera l'objet d'une concertation entre les deux parties en vue d'un arrangement à l'amiable. Cette réunion aura lieu dans les trois semaines suivant une notification faite par L.R.A.R, par la partie qui demande le déclenchement d'une procédure d'arrangement à l'amiable du fait d'un désaccord dans l'interprétation ou la mise en œuvre des présentes conditions générales de vente. La réunion aura lieu au siège du demandeur.

A défaut d'arrangement à l'amiable, le litige sera soumis aux juridictions compétentes de Lille.

9. Loi applicable

Les présentes conditions générales de vente sont soumises au droit français.