

Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d’Industrie, et Bpifrance, Team France Export
concentre les meilleures solutions du public et du privé pour faciliter et accélérer votre développement à l’international.

À chaque étape de votre projet export, vous bénéficiez des leviers adaptés à votre stratégie, à vos ambitions et à vos moyens.

Digital

A partir du 03/05/2021

<https://funo.mx/>

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 647propriétés au Mexique | **28%**d’économie d’énergie électrique entre 2019 et 2020 | **25%**De réduction des émissions de gaz à effet de serre entre 2019 et 2020 |

Faites-vous référencer chez le premier fonds d’investissement immobilier au Mexique

Déchets, Énergie, Eau, Air,

Vendre à FIBRA UNO

au Mexique

**CLEANTECH BUSINESS MEETINGS**

* LE PROGRAMME

Renseignez-vous sur le projet et les besoins de Fibra UNO sur le site [**Cleantech Business Meetings – Hoteles**](https://events-export.businessfrance.fr/cleantech-business-meetings-asean/projet-fibra-uno/) **City Express**.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | INSCRIPTION |  Réception du dossier de candidature présentant votre entreprise Relecture de votre dossier par nos experts locaux Transmission du dossier à Fibra UNO par Business France  |
|  | visio confÉrence | **RENDEZ-VOUS BTOB*** Planification d’un rendez-vous BtoB individuel en ligne avec les représentants du groupe pour les entreprises retenues sur la base de leur dossier de candidature
* Accompagnement par Business France lors du rendez-vous
 |
|  | visio confÉrence | **DEBRIEFING*** Avec le bureau Business France au Mexique après l’entretien
* Recommandations – « next step »
* Possibilité de poursuivre avec des rendez-vous avec de potentiels partenaires
 |

* COMMENT PARTICIPER ?

Inscrivez-vous aux rencontres avec Fibra UNO sur le **site dédié** en remplissant le formulaire en ligne.

Une fois inscrit, **veuillez remplir ce dossier de candidature** à renvoyer à Antoine CAÏAZZO (antoine.caiazzo@businessfrance.fr) et Nathalie GAZEYEFF (nathalie.gazeyeff@businessfrance.fr).

Ce document sera relu et transmis aux représentants de Fibra UNO.

À l’issue de la présentation de votre dossier, nous reviendrons vers vous pour vous confirmer ou non l’intérêt de l’entreprise à vous rencontrer.

Quelques conseils :

* Ne vous répétez pas, utilisez un langage clair et concis
* Mentionnez des données clefs : quelle somme, combien de temps votre client potentiel économisera avec votre produit ou service, quel est le retour sur investissement moyen de vos clients, quel est le temps nécessaire pour installer ou adopter votre solution.
* Développez un argumentaire succinct et convaincant : quel est le point clé mis en avant par la lecture de votre dossier de candidature ?
* Dossier de candidature

|  |  |
| --- | --- |
| **NOM DE VOTRE ENTREPRISE** | INFORMATIONS CLÉS |
|  | **Année de création**  | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. | **Nombre d’employés** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Chiffre d’affaire annuel** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. | **Chiffre d’affaires à l’export** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Site internet**Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. | **Activité principale** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Page LinkedIn**Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Présence à l’international** | [ ] Afrique centrale et occidentale[ ] Afrique australe et orientale[ ] Afrique du Nord[ ] Proche et Moyen-Orient[ ] Amérique du Nord [ ] Amérique du Sud[ ] Asie [ ] Europe |
| **Adresse**Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Contact principal**Nom PrénomFonctionE-mail Téléphone |
| **Stratégie Export** | [ ] Vente en direct [ ] Partenariats techniques[ ] Distributeurs[ ] Agents[ ] Autre : Détail |
| **Filiales** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Autre(s) contact(s)**Nom PrénomFonctionE-mail Téléphone |  |

1. **Résumé**

Rédigez un résumé de votre entreprise et son activité. Expliquez à quels besoins vous répondez, en spécifiant les caractéristiques et avantages principaux de vos produits et/ou services.

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

1. **Références, activités en France et à l’international**

Avez-vous une activité internationale ? [ ] Oui [ ] Non

Exportez-vous déjà vers la zone Amérique Latine ? [ ] Oui / [ ] Non

Veuillez lister la liste précise des pays dans lesquelles vous exportez :

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Quel est le profil de vos partenaires (domaine d’activité, taille, localisation, etc.) ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Quelles sont vos principales références (France et étranger) ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Possédez-vous des certifications, des brevets ? Si oui, précisez lesquelles :

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

1. **Vos solutions et approches des marchés**

En quoi vos solutions répondent-elles aux besoins de vos clients ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Quels sont vos avantages concurrentiels ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Qui sont vos principaux concurrents en France et en Amérique Latine ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Quelle est votre stratégie d’approche des marchés latino-américains (objectifs, calendrier, prospects, etc.) ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Autres informations

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.