



Business Mission in UK 2024

Gestion des ressources et des déchets

Kent | Medway | Birmingham - Royaume-Uni
du mardi 10 au jeudi 12 septembre 2024



Kent | Medway
Birmingham



du 10 au 12 septembre 2024



1 765,00 € HT



Clôture des inscriptions
Vendredi 26 juillet 2024

Bienvenue aux French Waste Management Days 2024

Rejoignez-nous du 10 au 12 septembre 2024 à Kent & Birmingham pour une immersion au cœur de la transition écologique britannique.

Conçue spécifiquement pour les entreprises des Hauts-de-France, cette mission vous offre une **opportunité unique d'explorer l'avenir de la gestion des déchets** dans le marché britannique, en pleine expansion grâce à des prises de **contacts privilégiés** ainsi qu'à des **visites de site**. La **visite organisée** du salon RWM vous permettra de préprogrammer **2 rdv** et de présenter votre entreprise à l'occasion d'une **séance de pitch**.

Le Royaume-Uni s'engage résolument dans la réduction et le traitement efficace des déchets, avec des initiatives telles que le 25-Year Environmental Plan et le Resources and Waste Strategy. Dans leur 25 Year Environment Plan (2018), le gouvernement britannique a promis de collaborer avec les services de gestion des déchets pour assurer un « recyclage de qualité et de quantité et minimiser l'impact sur l'environnement ». Cette dynamique crée pour vous un cadre favorable à l'innovation et la collaboration, autant dans le secteur public que privé.

Ne manquez pas cette occasion unique de faire partie de la transition écologique britannique et de positionner votre entreprise en tant qu'acteur clé de la gestion durable des déchets. Rejoignez-nous aux French Waste Management Days 2024 et ensemble, contribuons à façonner un avenir plus durable.

À travers cette mission, vous pourrez :

- **Explorer les ambitions du Royaume-Uni en matière de gestion des déchets**, notamment les politiques nationales et les nouvelles initiatives du gouvernement.
- **Etablir des liens avec les acteurs clés du secteur** pour comprendre les besoins spécifiques du marché britannique.
- **Présenter vos solutions innovantes et votre expertise en matière de gestion des déchets, en mettant en valeur le savoir-faire français reconnu**, lors de présentations individuelles et de séances de réseautage.
- **Identifier des opportunités d'affaires stratégiques sur le marché britannique**, en repérant les projets en cours, les appels d'offres à venir et les partenariats potentiels pour développer votre présence sur ce marché en pleine croissance.

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



Business Mission in UK 2024

Gestion des ressources et des déchets

Programme prévisionnel et contacts



PROGRAMME PREVISIONNEL AU 11 JUILLET 2024

Les contacts et les visites seront établis en fonction du profil des participants

En amont

Préparation de la mission : interculturel et pitch

Mardi 10 septembre 2024

Trajet Lille/Kent

Echanges avec des acteurs locaux

Visite de site : Kent and Medway Councils – programme Growing Kent et Université de Greenwich

Trajet Kent/Birmingham

Mercredi 11 septembre 2024

Visite du salon RWM

2 rdv individuels pré organisés

Jeudi 12 septembre 2024

Echange avec des acteurs locaux

Visite de site

Trajet Birmingham /Lille

Contacts

Alexandra Legai – CCI International Hauts-de-France : a.legai@cci-international.net - T : +33 6 49 45 16 03

Michael Verdier – REV3 m.verdier@hautsdefrance.cci.fr - T : +33 6 30 34 39 28



Business Mission in UK 2024

Gestion des ressources et des déchets

Offre et modalités



Prix par personne, 1^{er} participant

1 765,00 € HT soit 2 118,00 € TTC

Option 2^{ème} participant d'une même entité

850,00 € HT soit 1 020,00 € TTC

Ce tarif comprend :

- Le programme de rdv avec des acteurs ciblés
- Le programme de rdv
- L'accompagnement sur place
- Le trajet Lille / Kent / Birmingham / Lille
- Pour le salon RWM :
 - Un entretien individuel pour cerner les besoins en amont de la mission
 - L'envoi d'invitations présentant la délégation de la mission Business France, incluant la délégation des Hauts de France à notre écosystème pour l'organisation des rencontres sur le salon
 - Un programme de 2 rendez-vous individuels (maximum par entreprise)
 - L'intégration aux parcours thématiques organisés par Business France sur le salon
 - L'intégration à la communication de promotion de la délégation sur le salon
 - L'accès au Networking Hour by Business France, avec invitations d'acheteurs sur un espace dédié à la délégation Business France pendant 1h pour un cocktail de networking
 - La participation à la séance de pitch des entreprises françaises sur un espace de conférence du salon, sur sélection des entreprises
- Le suivi de votre mission par votre Conseiller CCI International Hauts-de-France

Ce tarif ne comprend pas :

- Vos nuitées d'hotel (proposition collective à venir)
- Vos repas
- Les frais non mentionnés dans le programme
- Vos dépenses personnelles

Modalités **



Sous réserve de l'inscription de 5 entreprises participantes minimum.

Ce tarif tient compte de l'intervention financière de TotalEnergies



Business Mission in UK 2024

Gestion des ressources et des déchets

Bon de commande

Bon de commande à retourner avec son acompte à Véronique Gajewski au plus tard le **VENDREDI 26 JUILLET 2024**
CCI International Hauts-de-France - 299 Bd de Leeds, CS90028, 59031 Lille - T : 03 59 56 22 24 – v.gajewski@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 TTC	Nombre	Total TTC
Participation à la mission UK 2024	2 118,00 €		
2 ^{ème} participant	1 020,00 €		
		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 avertir 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 d'une compagnie notoirement solvable pour les dommages éventuels survenus pendant la mission.

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 auxdites 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.