



# SINGAPOUR

Nouvelles opportunités  
pour solutions innovantes

---

Accompagner vos adhérents hors Europe  
sur une région en développement, dans  
un environnement favorable aux affaires.

---



## En France

### Appréhender le potentiel de développement de vos adhérents à Singapour

1

---

Evaluation des secteurs d'activité représentés par vos adhérents et de leur adéquation avec les attentes du marché singapourien – sous forme d'un simple échange avec vous ou dans une étude formalisée

---

2

---

Présentation de Singapour/ASEAN, du contexte juridique et financier (propriété intellectuelle, aides publiques, investisseurs), focus sectoriels porteurs et principaux projets en cours par des experts pays et/ou l'Economic Development Board de Singapour – en collectif, en visio avec Singapour ou en France

---

3

---

Etude des projets de vos adhérents individuellement – en visio avec Singapour ou en France

---





# A Singapour

## Initier et booster le développement de vos adhérents à Singapour/Asie du Sud Est

Un programme sur mesure à Singapour à réaliser en collectif/délégation ou individuellement

1

A la rencontre d'un **grand groupe représentatif** du secteur **privé** pour:

En  
collectif

Mettre en avant les solutions innovantes de la délégation d'entreprises et leur possible intégration chez cet acteur privé.

Amorcer un contact privilégié pour des opportunités business avec ce grand groupe et ses partenaires locaux.

Partager des retours d'expérience et des bonnes pratiques pour approcher les acteurs locaux.

2

A l'écoute des **décideurs du secteur public** couvrant votre secteur

Comprendre le fonctionnement et connaître les projets moyen / long terme du secteur.

Faire connaître ses solutions pour susciter un premier intérêt et évaluer l'adéquation de son offre sur le marché singapourien.

En  
collectif

3

Avec des **visites sélectionnées** sur des sites référents

En  
collectif

Collecter les informations techniques et opérationnelles, prendre en compte les contraintes et spécificités locales.



4

## Réseauter avec l'écosystème local

Pitcher devant un comité sectoriel regroupant des entreprises membres de la Chambre Française de toute taille (de l'entrepreneur à la multinationale).

Profiter de l'expérience et de la connaissance des entreprises françaises déjà implantées et des entreprises singapouriennes.

Networker avec les membres de la Chambre dans une ambiance professionnelle et conviviale.

Organisation sur mesure avec, en session plénière préalable, des présentations thématiques (innovation, smart city) et des pitches, puis une soirée networking after work.

En collectif

5

## Bénéficier de programmes de **RDV qualifiés et personnalisés** pour **chaque adhérent** et en assurer le suivi

Mettre en place de futurs partenariats et développer une relation commerciale avec les décideurs intéressés par les solutions proposées.

Initier les premières mises sur le marché.

Suivre les projets identifiés avec une personne dédiée sur place salariée de la Chambre Française à Singapour.

En individuel ou en collectif

6

## Construire ses **relations commerciales**

S'intégrer dans les réseaux professionnels locaux et régionaux

Avoir une bonne connaissance des circuits de décision.

Détecter les appels d'offre et être réactif.

Développer et animer son portefeuille.

En individuel ou en collectif

**Pour chaque projet, nous sommes à vos côtés pour conseiller vos adhérents : budget, contexte réglementaire et juridique, recrutement, ... pour une approche marché optimale.**

**French Chamber of Commerce in Singapore**

541 Orchard Road #09-01 Liat Towers Singapore 238881

tel: 6933 1350 fax: 6933 1398

bizsupport@fccsingapore.com www.fccsingapore.com