

MISSION COMMERCIALE FRANCE

Bordeaux – Paris – Strasbourg



23 au 29 septembre 2007

Alsace International

Prospectez 3 régions fortement orientées vers le Canada

Rencontrez vos futurs partenaires d'affaires

Bénéficiez d'un programme individuel sur mesure

Visitez le Salon Opto 2007 à Paris (option sectorielle)

Participez aux activités de réseautage organisées pour la délégation

et...

Soutenez l'Équipe du Canada lors de la Coupe du Monde de Rugby





Présentation de la mission

Développer le marché français et européen

Comme toute mission commerciale, cette mission a pour principal objectif de permettre aux entreprises participantes de se familiariser avec le marché local et de générer de nouvelles opportunités d'affaires dans les régions prospectées et plus largement en France et en Europe.

L'engouement d'une coupe du monde

Profiter de l'engouement généré par la participation du Canada au 3^{ème} principal événement sportif d'envergure Mondiale : la Coupe du Monde de Rugby!

L'Équipe Nationale Canadienne de rugby défendra ses couleurs à Bordeaux face au Japon et à l'Australie générant de ce fait une attention toute particulière sur le pays à la feuille d'érable. Nos entreprises pourront profiter de ce phénomène mondial et compter sur les performances des athlètes canadiens pour renforcer leur image et leur notoriété.

Une mission commerciale avant tout!

Alors que nos vaillants sportifs marqueront des essais sur les pelouses françaises, les entreprises participant à la mission commerciale transformeront ces essais dans le monde français des affaires. Cette mission commerciale prévoit 3 étapes à Bordeaux (Aquitaine), Paris (Ile de France) et Strasbourg (Alsace). Ces 3 régions développent depuis de nombreuses années des liens étroits avec le Canada dans des domaines aussi variés que l'aérospatial, la santé, les biotech, les TIC, la filière bois, les éco-industries, la haute technologie, etc.

Une mission collective – un programme personnalisé

A chaque étape, le programme alternera entre **sessions collectives** et **rencontres d'affaires individuelles**.

- ⇒ **Les sessions collectives** informeront les participants sur les opportunités d'affaires et la réalité économique des régions visitées.
- ⇒ **Les rencontres d'affaires individuelles** permettront de répondre adéquatement aux objectifs de mission définis avec chaque entreprise. Les objectifs de la mission peuvent varier d'un participant à l'autre et la nature des interlocuteurs à cibler en dépend: Découverte du marché ciblé, recherche de partenaires commerciaux (agents, importateurs, distributeurs, clients directs), de partenaires technologiques ou industriels (pour R&D conjointe, fusion-acquisition, JV,...) de fournisseurs, projet d'implantation local, etc. Aussi, les programmes de rencontres seront spécialement élaborés par nos soins et ceux de nos partenaires en tenant compte de ces objectifs.

Le programme de mission consacre une large part aux rencontres d'affaires individuelles (6 à 7 demi-journées) afin d'optimiser les retombées de votre participation.





Une mission multisectorielle - des secteurs ciblés

Cette mission s'adresse à **toutes les entreprises canadiennes** souhaitant se développer en France et en Europe **quelque soit leur secteur d'activité**. Cependant, certains secteurs sont plus spécifiquement ciblés car ils sont au centre de collaborations étroites entre le Canada et les régions visitées.

Ces secteurs cible sont :

- Laser Optique Photonique (Salon Opto 2007 à Paris du 25 au 27 septembre)
- Secteur Aéronautique et automobile (sous-traitance industrielle, R&D, Services, Technologies)
- Santé – Biotechs – recherche clinique
- Industrie du sport
- Habitat - Efficacité énergétique

Un programme de réseautage exceptionnel

Alliant l'utile à l'agréable, un programme d'activités de réseautage très riche vous réserve 3 moments forts :

Lundi 24 septembre : **Cocktail lunch** avec la communauté d'affaire bordelaise

Mardi 25 septembre : **Coupe du Monde de Rugby 2007** Canada Japon, accueil VIP en présence de S.E. l'Ambassadeur du Canada en France et des membres de la communauté d'affaires canadienne à Bordeaux.

Mercredi 26 septembre : **Cocktail de rentrée de la Chambre de Commerce France Canada** à Paris à la résidence de S.E. l'Ambassadeur du Canada en France.

Logistique

Les conseillers d'Adexia assurent tous les aspects de l'organisation de la mission depuis votre arrivée à Bordeaux jusqu'à votre retour au Canada. Voici la liste des prestations incluses au forfait :

- Un entretien préalable avec chaque participant de la mission
- L'organisation logistique de la mission
- L'organisation de vos plannings individuels de mission et des sessions collectives
- La préparation et la remise de votre dossier de mission à votre départ
- La visite du salon Opto 2007 à Paris (pour les entreprises intéressées)
- les déplacements en France en TGV et en véhicules
- Les hébergements et petits déjeuners (6 nuits incluses)
- Les activités de réseautage (4 cocktails et repas inclus)
- 1 place par inscrit pour le match Canada – Japon comptant pour la coupe du monde de rugby 2007
- L'accompagnement de vos responsables de mission Adexia.



Programme de la mission

Retrouvez le programme complet et détaillé sur www.adexia.ca

Dimanche 23 septembre

Arrivée des participants à Bordeaux
Briefing d'accueil
Présentation des programmes – session de questions réponses
Repas de bienvenue

Lundi 24 septembre

Accueil CCI de Bordeaux

- Présentation des opportunités d'affaires et de l'attractivité de la région de Bordeaux
- Témoignages d'entreprises canadiennes implantées en Gironde
- Cocktail de réseautage

Rencontres d'affaires individuelles

Mardi 25 septembre

Visite d'entreprises
Rencontres d'affaires individuelles
Coupe du monde de Rugby – Canada/Japon – Stade Jacques Chaban-Delmas

Mercredi 26 septembre

Déplacement Bordeaux – Paris (TGV)
Rencontres d'affaires individuelles
Ou
Salon Opto 2007 (pour les entreprises du secteur Laser Optique Photonique)
Cocktail de la Chambre de Commerce France Canada – Résidence de l'Ambassadeur du Canada à Paris

Judi 27 septembre

Rencontres d'affaires individuelles

Déplacement Paris – Strasbourg (TGV)
Présentation des opportunités d'affaires et de l'attractivité de l'Alsace
Repas d'accueil en Alsace

Vendredi 28 septembre

Rencontres d'affaires individuelles

Visites d'entreprises

Samedi 29 septembre

Retour Canada
Ou
Journée découverte de l'Alsace (Route des vins, visite de Strasbourg, etc.)

FORMULAIRE D'INSCRIPTION
A retourner par e-mail avant le 24 août 2007

Cliquez sur les cases grisées pour les renseigner

Société :

Adresse:

Tel:

Fax :

e-mail:

Site Web :

Représentant 1:

Fonction :

Représentant 2 :

Fonction :

Secteur d'activités de l'entreprise

Veuillez décrire en quelques lignes votre domaine d'activités et les produits ou services développés ou commercialisés



Alsace International

Coût de la mission :

1^{er} participant d'une entreprise
Chaque participant suppl.

2500,00 CAD ttc.
1600,00 CAD ttc.

Conditions d'inscription :

L'inscription à la mission vous permet de bénéficier de l'ensemble des prestations décrites dans le présent document aux paragraphes *Programme* et *Logistique*.

Un acompte de 50% du montant de la mission doit être versé au moment de l'inscription et le solde au plus tard le 15 septembre 2007.

Toute annulation survenant après le 20 août ne permettra aucun remboursement de l'acompte versé.

Contact :

Frédéric LHOTELLIER
frederic.lhotellier@adexia.ca
(514)-937-1863

Yann JADIS
yann.jadis@adexia.ca
(514) 937 1754



ADEXIA

1751 rue Richardson, bureau 8207
Montréal, Qc, H3K 1G6



