

Mission Découverte

MISSION PLAN NORD

Canada – Montréal et Baie James

Du 6 au 10 juin 2016



Découvrez les opportunités du Plan Nord québécois et rencontrez les principaux acteurs locaux et institutionnels lors de visites de terrain



→ VOUS ÊTES...

Une société française active dans les domaines des ressources naturelles (mines, exploitation forestière), des infrastructures, de l'énergie ou des travaux en milieu difficile ou isolé.

→ VOUS VOULEZ....

Vous informer sur le Plan Nord et les débouchés pour vos produits et services.

Approcher et échanger avec les parties prenantes, publiques et privées, de ce plan de développement ambitieux.

Le Plan Nord c'est :

- Un plan de développement du Grand nord Québécois.
- La mise en valeur et l'exploitation des ressources naturelles.
- Des investissements privés et publics prévus de l'ordre de 50 Mds CAD sur la période 2015-2035.
- Des investissements dédiés notamment à l'aménagement et la création d'infrastructures.

Le Programme

- Lundi 6 Juin** **Montréal**
- **Séminaire d'accueil et présentations marché avec des experts locaux** : avocats d'affaires, spécialistes de la réglementation, etc.
 - **Séance d'information et rencontre avec les institutionnels** : PDG de la Société du Plan Nord, Représentants du ministère responsable du Plan Nord, Agences gouvernementales, Représentants des Ports Saguenay et de Sept-Iles, Hydro-québec, etc.
 - **Soirée de networking** avec la communauté d'affaires locale.
- Mardi 7 Juin** **Montréal**
- Rencontre avec les acteurs privés : **sociétés d'ingénieries** (ex : SNC Lavalin, WSP), **cabinets de conseils** (ex : PWC, KPMG), entreprises ayant des intérêts et projets dans le Nord québécois.
-
- Mercredi 8 Juin** **Chibougamau (Baie James)**
- Rencontre avec **les autorités locales** et représentants des tribus autochtones.
 - Journée **visite d'un site minier et d'un site forestier**.
- Départ pour Lebel-sur-Quevillon et arrivée en soirée.*
- Jeudi 9 Juin** **Lebel sur Quevillon (Baie James)**
- Rencontre avec **les autorités locales et responsables des principaux projets d'infrastructures** de la région
 - Rencontre avec **des acteurs miniers** de premier plan (associations professionnelles, compagnies minières).
- Départ pour Matagami et arrivée en soirée.*
- Vendredi 10 Juin** **Matagami (Baie James)**
- Rencontre avec **les autorités locales** et visite de projets minier
- Retour sur Montréal le vendredi soir.*



Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié sans préavis !

i Cet événement vous est proposé dans le cadre du programme annuel France Export soutenu par l'Etat.

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 1^{er} Avril 2016

| | |
|---|--|
| FORFAIT : Mission de découverte Plan Nord – 5 Jours Du Lundi 6 au Vendredi 10 Juin (participation 1 ^{er} représentant de votre entreprise) Participant supplémentaire d'une même société Du Lundi 6 au Vendredi 10 Juin | 1 990 € HT 2 388 € TTC 800 € HT 960 € TTC |
| FORFAIT : Mission de découverte Plan Nord – 2 Jours - Montréal Lundi 6 Juin et Mardi 7 Juin uniquement | 800 € HT 960 € TTC |
| FORFAIT : Mission de découverte Plan Nord – 1 Jour - Montréal Journée du Lundi 6 Juin uniquement | 450 € HT 540 € TTC |

Notre offre comprend le **Guide des affaires au Canada** : pour comprendre les spécificités commerciales nord-américaines et vous aider à faire les bons choix, de l'information très opérationnelle assortie de conseils précieux ainsi que **la création de votre Vitrine YOU BUY FRANCE** : un espace web pour exposer pendant 1 an vos produits et savoir-faire sur www.youbuyfrance.com, le site mondial de promotion des exportateurs français. Ce tarif inclut l'organisation en amont et la logistique sur place (réservation de salles, d'équipements audiovisuels, etc.), la préparation des RDV, les déjeuners et les transports collectifs terrestres pour les visites de sites et pour le déplacement de l'hôtel au lieu des rencontres. Il ne comprend pas les déplacements en avion (internationaux et internes), l'hébergement ni les dîners.

NOS SERVICES COMPLÉMENTAIRES

| | |
|---|-------------------------------------|
| Extension de mission : Nous vous proposons une mission de prospection personnalisée afin de découvrir les opportunités du marché nord américain dans la région de votre choix en amont ou aval de notre mission itinérante. Cette mission vous permettra de tisser un réseau de clients potentiels, de prescripteurs et de partenaires dans une ville ou une région en pleine expansion qui correspond à votre cible. | Sur devis |
| Abonnement annuel à la base PROAO : Plateforme de veille mondiale, accessible en ligne, alimentée annuellement par plus de 2 millions de projets et appels d'offres internationaux et locaux. | 590 € HT 708 € TTC |

BUSINESS FRANCE, VOTRE PARTENAIRE À L'INTERNATIONAL

Avec son réseau d'experts sectoriels au plus près des décideurs locaux et des opportunités, Business France accompagne votre projet de développement export et vous ouvre son carnet d'adresses.

Les entreprises qui ont fait appel à nos prestations témoignent de :

- 8 sur 10 ont pu identifier de nouveaux contacts à potentiel.
- 4 sur 10 développent au moins un courant d'affaires dans les 2 ans (enquête IPSOS 2013).

→ **Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :**

- Votre bon de commande signé service-client@businessfrance.fr
- Une présentation commerciale en anglais / français en version pdf

→ Aides au financement

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France (www.bpifrance.fr).

Pensez également à l'assurance prospection COFACE, partenaire de Business France, pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement.



Nos prochains rendez-vous

■ Pavillon France sur le salon EXPOMIN

CHILI - Santiago du Chili – 25 au 29 avril 2016
Pavillon France

Contact : monica.gimpel@businessfrance.fr

■ Pavillon France sur le salon MWCA 2016

KAZAKHSTAN – Almaty – 14-16 Septembre 2016
Pavillon France

Contact : guillaume.anfray@businessfrance.fr

■ Pavillon France sur le salon MINEXPO 2016

ETATS-UNIS – Las Vegas – 26-28 Septembre 2016
Pavillon France

Contact : guillaume.anfray@businessfrance.fr

Retrouvez tous nos événements sur www.businessfrance.fr et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.

Pour toute information complémentaire, contactez :

Au Canada :

Xavier RIQUIER

Chargé de développement – Industrie
Bureau Business France de Toronto
Tél : +1 416 977 1257 poste 204
xavier.riquier@businessfrance.fr

Elodie RELIER

Chef de pôle – Energie, Environnement,
Equipements Industriels
Bureau Business France de Montréal
Tél : +1 514 670 3977
elodie.relier@businessfrance.fr

En France :

Guillaume ANFRAY

Chef de projet sectoriel mine
Tél : +33 (0)1 40 73 34 52
guillaume.anfray@businessfrance.fr

Inscrivez-vous rapidement, les places sont limitées !

Date limite d'inscription :

1^{er} Avril 2016

Dans la limite des places disponibles.

Business France
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 39 79
www.businessfrance.fr



Votre référence commande à reporter sur
notre facture:



ENGAGEMENT DE PARTICIPATION

A retourner complété à l'adresse suivante :
Business France - Service Client - Espace Gaymard - 2 place d'Arvieux - BP 60708 - 13572 Marseille cedex 02
Fax : +33 (0)4 96 17 68 51 - Courriel : service-client@businessfrance.fr

Evènement

Mission de découverte Plan Nord

A retourner avant le : 1^{er} Avril 2016

Pays CANADA
Date Du 06/06/2016 au 10/06/2016

Référence 6W148
évènement
Responsable : Xavier RIQUIER - Chargé de développement
Tél / email : +1 416 977 1257 ext 204 / xavier.riquier@businessfrance.fr

Je soussigné (nom, prénom) : Fonction :
agissant pour le compte de l'entreprise ci-après :

1- BENEFICIAIRE

Participant à l'évènement: (nom, prénom) : Fonction :
Raison sociale* :
Activité de la société (le cas échéant) :
Groupe d'appartenance (le cas échéant):
Adresse* :
Tél* :
E-mail* : Site : http://.....
Responsable du suivi du dossier* :

2- ENTITÉ FACTURÉE

Raison sociale (si différente*) :
Adresse de facturation (si différente*) :
E-mail (si différent *) :
N° de SIRET* : NAF : N° d'identification TVA :

* champs obligatoires (si non rempli, votre commande ne pourra pas être prise en compte)

| Prestations | Montant HT | Montant TVA | Net à payer TTC |
|--|------------|-------------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> Mission de découverte d'un marché - Plan Nord - 5 jours Du Lundi 6 au Vendredi 10 Juin | 1990,00 € | 398,00 € | 2388,00 € |
| <input type="checkbox"/> Participant supplémentaire d'une même société - 5 jours Du Lundi 6 au Vendredi 10 Juin | 800,00 € | 160,00 € | 960,00 € |
| <input type="checkbox"/> Mission de découverte d'un marché - Plan Nord - 2 jours Lundi 6 et Mardi 7 Juin uniquement | 800,00 € | 160,00 € | 960,00 € |
| <input type="checkbox"/> Mission de découverte d'un marché - Plan Nord - 1 jour Lundi 6 Juin uniquement | 450,00 € | 90,00 € | 540,00 € |
| OPTIONS : | | | |
| <input type="checkbox"/> Extension de mission | Sur Devis | Sur Devis | Sur Devis |
| <input type="checkbox"/> Abonnement annuel à la base PROAO | 590,00 € | 118,00 € | 708,00 € |
| TOTAL | | | |

La prestation sera soumise au taux de TVA en vigueur au moment de la facturation.

Règlement à réception de facture.

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente Business France accessibles à l'adresse www.ubifrance.fr/mentions-legales.html et m'engage à les respecter sans réserve, notamment concernant mon obligation de compléter les questionnaires de satisfaction et d'impact qui me sont adressés par Business France. J'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police d'assurance qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements Business France et en particulier ma responsabilité civile.

Bon pour engagement de participation

Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise

En cas d'impossibilité de vous inscrire aux conditions énoncées, Business France reviendra vers vous à réception du présent engagement de participation