

RENCONTRES D'AFFAIRES DANS LE SECTEUR DE L'EAU

Etats-Unis – Chicago & La Nouvelle Orléans
Du 22 au 28 septembre 2016

Chicago : Bénéficiez de conseils d'experts pour aborder le marché américain & découvrez l'écosystème du secteur de l'eau dans la région des grands lacs ;
La Nouvelle Orléans : Rencontrez les acteurs de l'eau et bénéficiez d'une visibilité sur le salon WEFTEC, le grand rendez-vous de l'eau en Amérique du Nord.

▶ VOUS ÊTES...

Spécialisé dans les équipements et/ou les services pour :

- l'assainissement ;
- la gestion des eaux pluviales ;
- le traitement d'effluents industriels ;
- le traitement d'eau potable.

▶ VOUS VOULEZ...

- Vous informer sur les opportunités du marché ;
- Distribuer vos produits aux Etats-Unis ;
- Rencontrer des partenaires et clients potentiels ;
- Mesurer l'intérêt des acteurs locaux pour votre offre ;
- Affirmer votre présence sur le marché et accroître votre visibilité.



POURQUOI PARTICIPER ?

240 000

Ruptures de
canalisations par an

26 Mds

De litres d'eau traitée
perdue chaque jour

Un marché incontournable

- **L'immensité du territoire**, la présence des **leaders mondiaux** du secteur, les enjeux considérables liés à l'eau auxquels doivent faire face les Etats-Unis ainsi que les **nombreux investissements** prévus ces prochaines années font du secteur de l'eau aux Etats-Unis un marché incontournable à l'international.

- **Viellissement des infrastructures** : 7 Mds de gallons (26 Mds de litres) d'eau traitée perdue chaque jour à cause de fuites.

- **Augmentation des besoins en eau** : 53 000 réseaux de distribution d'eau potable et 21 000 usines de traitement des eaux usées desservent 300 millions de consommateurs.

- **Intensification des problèmes de sécheresse** et d'épuisement de la ressource en eau : des sécheresses historiques frappent la Californie depuis plusieurs années.



WEFTEC

Le 1^{er} salon de la qualité
de l'eau en Amérique du
Nord couvrant toutes les
thématiques de l'eau

- 20 000 visiteurs
- 1 000 exposants
- 140 conférences techniques



Une mission sur mesure, adaptée à vos besoins

Que vous soyez déjà implanté en Amérique du Nord, que vous souhaitiez renforcer votre présence ou tenter votre première approche du marché nord-américain, nous pouvons vous accompagner dans le cadre de votre projet. Comme de nombreuses entreprises qui nous ont fait confiance lors des 5 précédentes éditions du salon WEFTEC, profitez de nos services pour optimiser votre présence sur le marché de l'eau.

TÉMOIGNAGE

Benoît LE GALL
Directeur commercial export et marketing
Groupe BHD



" Depuis dix ans, le groupe BHD utilise les services de Business France pour son développement international, notamment en Europe, en Asie, en Afrique et maintenant sur le continent nord-américain. Nous apprécions particulièrement la prestation « stand France » lorsque nous abordons un nouveau marché car elle nous permet de nous faire une première idée assez précise du marché tout en bénéficiant d'informations, d'avis et de conseils très pragmatiques de la part de Business France. Le partage d'expériences avec d'autres industriels français est également très enrichissant. "

LE PROGRAMME

Judi 22 et vendredi 23 septembre

Arrivée à Chicago

- * Séminaire d'information sur le marché de l'eau, sur la pratique des affaires et les démarches d'implantation (avocats, fiscalistes, assureurs, recrutement, etc.) aux Etats-Unis
- * Rencontre avec des opérateurs et acteurs locaux, visite de sites (Water Council et Technology Park de Milwaukee)

Samedi 24 et dimanche 25 septembre

Arrivée à La Nouvelle Orléans

- * (Optionnel) Possibilité de participer aux workshops organisés par The Water Environment Federation (WEF) – Organisateur de WEFTEC

Du lundi 26 au mercredi 28 septembre

- * Parcours de visites et de rencontres sur le salon avec des contacts ciblés
- * Participation aux conférences techniques, au petit déjeuner d'échange avec un acteur local et à la réception de réseautage France

A partir du jeudi 29 septembre

- * Option : mission de prospection personnalisée sur la zone de votre choix en Amérique du Nord (Voir rubrique « Nos services complémentaires – Extension de mission »)

Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié.



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

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 30 juin 2016

DESCRIPTIF DES OFFRES	MONTANT HT	MONTANT TTC
<p>Forfait 2 Villes - Rencontres d'affaires dans le secteur de l'eau <i>Du 22 au 28 septembre 2016</i> Chicago – Informations marché et démarches d'implantation</p> <ul style="list-style-type: none"> Séminaire d'information sur le marché de l'eau et sur la pratique des affaires aux Etats-Unis Rencontre(s) avec des opérateurs locaux pour comprendre leurs enjeux Visite de sites : Water Council et Water Technology Park de Milwaukee <p>La Nouvelle Orléans – Parcours WEFTEC</p> <ul style="list-style-type: none"> Visibilité sur l'espace France et dans le catalogue officiel du salon (papier et digital) Entretien de qualification de vos besoins et priorités Organisation d'un parcours de visites et de rencontres sur mesure Badge « Full Conference Package » (avec accès aux sessions techniques, valable pour 1 personne) Réception de réseautage organisée avec nos partenaires Petit déjeuner d'échange avec un acteur local sur le salon WEFTEC 	3.300 €	3.960 €
<p>Forfait 1 Ville : Chicago - Informations marché et démarches d'implantation <i>22 et 23 septembre 2016</i> Même contenu que l'étape à Chicago du « Forfait 2 Villes » ci-dessus</p>	800 €	960 €
<p>Forfait 1 Ville : La Nouvelle Orléans - Parcours WEFTEC <i>Du 26 au 28 septembre 2016</i> Même contenu que l'étape à La Nouvelle Orléans du « Forfait 2 Villes » ci-dessus</p>	2.500 €	3.000 €
<p>Forfait réseautage et communication sur salon à La Nouvelle Orléans <i>(réservé aux entreprises françaises)</i> <i>Du 26 au 28 septembre 2016</i></p> <ul style="list-style-type: none"> 1 entrée et 3 invitations à la réception de réseautage organisée avec nos partenaires Petit déjeuner d'échange avec un acteur local sur le salon WEFTEC Visibilité sur les supports de communication dédiés à la promotion de la délégation française sur WEFTEC (brochures, emailings, site Internet, réseaux sociaux professionnels, etc.) diffusés en version électronique à une sélection de professionnels et partenaires du secteur en amont de l'évènement, puis distribués en main propre aux visiteurs sur le salon 	400 €	480 €

Notre offre comprend le **Guide des affaires aux Etats-Unis** (sauf pour le Forfait réseautage et communication sur le salon) : pour comprendre les spécificités commerciales nord-américaines et vous aider à faire les bons choix, de l'information très opérationnelle assortie de conseils précieux. Chaque forfait présenté ci-dessus comprend 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.

NOS SERVICES COMPLÉMENTAIRES

EN OPTION	HT	TTC
Mission de prospection personnalisée aux États-Unis et/ou au Canada : Profitez de votre déplacement en Amérique du Nord pour rencontrer vos prospects dans une autre région correspondant à votre marché cible en amont ou aval de la mission collective.	Sur devis	Sur devis
Tarif participant supplémentaire de la même entreprise pour 2 Villes	600 €	720 €
Tarif participant supplémentaire de la même entreprise pour 1 Ville	400 €	480 €
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 €	708 €

A noter que les frais d'avion et d'hébergement ne sont pas compris dans cette offre.



Business France lance sa nouvelle campagne internationale en faveur du rayonnement économique de la France et de la créativité française, CREATIVE FRANCE.
 Pour plus d'information : creative-businessfrance.fr

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



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 :

- 8 sur 10 ont pu identifier de nouveaux contacts à potentiel.
- 1 sur 2 développe au moins un courant d'affaires dans les 2 ans (enquête IPSOS 2014).

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :
Votre bulletin de participation à l'adresse service-client@businessfrance.fr

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.

bpifrance

coface

VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

IE EXPO 2016

CHINE – Shanghai

3-6 mai 2016

Pavillon France dans le secteur de l'environnement

Contact : caroline.porre@businessfrance.fr

L'EAU, DOMAINE STRATÉGIQUE EN ARABIE SAOUDITE – Jeddah / Riyadh / Al Khobar-Dammam

9-11 mai 2016

Mission découverte

Contact : loïc.bergerot@businessfrance.fr

IFAT 2016

ALLEMAGNE - München

30 mai-3 juin 2016

Pavillon France – Hall Eau

Contact : marc.hernandez@businessfrance.fr

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

SINGAPORE INTERNATIONAL WATER WEEK & CLEANENVIRO SUMMIT

SINGAPOUR – Singapour

9-14 juillet 2016

Rencontres acheteurs sur les salons

Contact : karine.gresset-cognon@businessfrance.fr

INNOVATIVE CITIES

CANADA – Montréal

12-15 septembre 2016

Mission découverte « Villes Innovantes »

Contact : jeremy.orawiec@businessfrance.fr

VIETWATER 2016

VIETNAM – Ho Chi Minh Ville / Hanoi

28-30 novembre 2016

Rencontres acheteurs

Contact : vincent.huyh@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

En Amérique du Nord

Delphine SIOU

Chargée de développement
Environnement

Tél : +1 (312) 327 5245

delphine.siou@businessfrance.fr

Elodie RELIER

Chef du Pôle Energie, Environnement et
Equipements Industriels

Tél : +1 (514) 670 3977

elodie.relier@businessfrance.fr

En France

Marc HERNANDEZ

Chef de projet sectoriel Environnement

Tél : +33 (0)1 40 73 30 61

marc.hernandez@businessfrance.fr

www.weftec.org

Date limite d'inscription : **30 juin 2016** – Dans la limite des places disponibles.

Inscrivez-vous rapidement et retournez-nous votre bulletin d'inscription ainsi qu'une présentation de votre société et de vos produits.



Business France lance sa nouvelle campagne internationale en faveur du rayonnement économique de la France et de la créativité française, CRÉATIVE FRANCE.
Pour plus d'information : creative-businessfrance.fr

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

www.export.businessfrance.fr



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

Rencontres d'affaires dans le secteur de l'eau à l'occasion de WEFTEC 2016

A retourner avant le : 30 juin 2016

Pays ÉTATS-UNIS

Référence évènement 6W294

Date 22/09/2016 au 28/09/2016

Responsable Delphine SIOU Chargée de développement
Tél / E-mail +1 312 327 5245 delphine.siou@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"/> Forfait 2 Villes - Rencontres d'affaires dans le secteur de l'eau	3300,00 €	660,00 €	3960,00 €
<input type="checkbox"/> Forfait 1 Ville : Chicago - Informations marché et démarche d'implantation	800,00 €	160,00 €	960,00 €
<input type="checkbox"/> Forfait 1 Ville : La Nouvelle Orléans - Parcours WEFTEC	2500,00 €	500,00 €	3000,00 €
<input type="checkbox"/> Forfait Communication sur salon et Réseautage à La Nouvelle Orléans	400,00 €	80,00 €	480,00 €
En option :			
<input type="checkbox"/> Mission de prospection personnalisée aux États-Unis ou Canada	Sur Devis		Sur Devis
<input type="checkbox"/> Tarif participant supplémentaire de la même entreprise pour 2 Villes	600,00 €	120,00 €	720,00 €
<input type="checkbox"/> Tarif participant supplémentaire de la même entreprise pour 1 Ville	400,00 €	80,00 €	480,00 €
<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.