

Mission partenariale internationale VEHICULE ELECTRIQUE – CONGRES EVS 29

Canada - Montréal
Du 19 au 22 juin 2016

Venez rencontrer les acteurs du véhicule électrique
en Amérique du Nord à l'occasion du **symposium EVS 29**

▶ VOUS ETES...

Un acteur dans le domaine des véhicules électriques, batteries, infrastructures de recharge et technologies associées.

▶ VOUS VOULEZ...

- Rencontrer des donneurs d'ordre nord-américains
- Nouer et développer des partenariats industriels et technologiques
- Echanger sur les projets R&D



Organisé avec la DGE pour les pôles de compétitivité automobile :

D'ici 2030, le gouvernement du Québec prévoit 1,2M de véhicules électriques, soit 18% des véhicules légers présents sur les routes

- Le Plan d'action 2011-2020 sur les véhicules électriques présente une cible ambitieuse: en **2020, 25 % des ventes de nouveaux véhicules légers pour passagers seront des véhicules électriques** (hybrides rechargeables et tout électriques), **soit 118 000 véhicules**, ce qui correspond à 5 % du parc de véhicules légers au Québec.
- Le Québec a dévoilé fin 2015 sa stratégie d'électrification des transports allouant **420 M de CAD** au développement de la mobilité électrique. **Le plan vise à introduire 100 000 nouveaux véhicules électriques et hybrides rechargeables immatriculés au Québec d'ici 2020.** Le Québec ambitionne de devenir un leader mondial de l'électrification des transports.



recharge publiques sur le réseau, dont au moins une soixantaine de bornes de recharge rapide.

- Aux Etats-Unis, les ventes de véhicules électriques **ont augmenté de 128% entre 2012 et 2014** et le Département d'Energie U.S. veut accélérer cette croissance en annonçant **un partenariat stratégique avec l'Edison Electric Institute (EEI)**. Ce partenariat permettra à l'EEI d'accéder aux ressources R&D de Grid Modernization Laboratory Consortium, lancé en 2014.

POURQUOI PARTICIPER A LA MISSION PARTENARIALE INTERNATIONALE



Ces missions sont proposées par la DGE (Direction Générale des Entreprises) en liaison avec Business France et les pôles de compétitivité du secteur automobile : **LUTB, MOV'EO, PVF et ID4CAR.**

Participer à la mission, c'est bénéficier :

D'un programme de **rendez-vous collectifs** avec des interlocuteurs ciblés (industries, centre de R&D, clusters, universités, etc.) mais également des **rendez-vous B2B** avec des **partenaires potentiels.**

Des évènements de networking en présence des principaux acteurs nord-américains du secteur des véhicules électriques.

Le symposium EVS 29 :

EVS 29 est incontestablement le **principal colloque mondial dédié aux véhicules électriques** couvrant les voitures électriques, utilitaires et bus ainsi que des technologies annexes telles que les batteries et systèmes de recharge.

LE PROGRAMME

Arrivée de la délégation française à Montréal le samedi 18 juin 2016

dimanche

19

juin

Palais des Congrès de Montréal

Journée sur le symposium EVS 29 (conférences et salon).

Programme de rendez-vous personnalisés et collectifs sur le salon avec les grands acteurs nord-américains (constructeurs / équipementiers)

Réception d'ouverture du Congrès EVS29

lundi

20

juin

Palais des Congrès de Montréal

Journée sur le symposium EVS 29 (conférences et salon).

Programme de rendez-vous B2B et collectifs sur le salon avec les acteurs nord-américains (constructeurs / équipementiers)

Réception networking organisée par Business France – avec la présence de représentants de sociétés françaises implantées au Québec

mardi

21

juin

Montréal

Rendez-vous collectifs selon la composition de la délégation.

Visites proposées avec les fabricants de batteries (*par exemple : Bathium*), les fabricants de systèmes de charge (*par exemple : AddÉnergie Technologies*), le système auto partage intégrant une flotte de véhicules électriques (*par exemple : Communauto*), etc.

Soirée de Gala du symposium EVS 29

mercredi

22

juin

Montréal

Rendez-vous collectifs et visites avec des centres de recherches universitaires et institutionnels (*par exemples : Centre national du transport avancé (CNTA), Hydro-Québec, Ville de Montréal*) ou les centres de tests et d'essais (*par exemples : PMG Technologies, Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)*)

Départ le mercredi 22 au soir ou le jeudi à destination de Paris CDG

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

NOTRE OFFRE

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

DESCRIPTIF DES OFFRES	MONTANT HT	SUBVENTION DGE	MONTANT
-----------------------	------------	----------------	---------

Descriptif de l'offre

- Rencontrer sur sites des acteurs majeurs du secteur, entreprises et centres de recherche.
- Découvrir de nouvelles technologies, nouveaux marchés et identifier des partenaires potentiels pour le développement de projets R&D
- Visiter le symposium EVS 29
- Bénéficier d'un programme de rendez-vous B2B personnalisés sur le salon EVS 29.
- Prestation de suivi de contacts post-mission :
 - Pour les 5 premières PME inscrites, les Bureaux Business France en Amérique du Nord se chargeront à l'issue de la mission de relancer vos contacts générés durant cet événement pour vous aider à orienter votre prospection sur un cœur de cible qualifié et validé.

3.063 € HT

1.416 €

1.647 € HT

2.259,6 € TTC

L'offre indiquée est soumise au respect de la date limite d'inscription, 1^{er} mars 2016, et aux conditions suivantes :

- **Voyages aériens** : Les sièges sur les vols internationaux en classe économique seront réservés définitivement par Business France à réception de l'engagement de participation signé et des documents de présentation, et ce au plus tard le 1^{er} mars 2016. Après cette date, le coût de participation indiqué ci-dessus ne pourra plus être appliqué.

Conditions :

- Ces billets sont remboursables avant le départ avec une pénalité de 200 € qui restera à la charge du voyageur.
- Ces billets sont modifiables avec une pénalité de modification de 120 € qui restera à la charge du voyageur (dans la limite des places disponibles et avec réajustement tarifaire).
- Ces billets intègrent une assurance annulation, assistance-rapatriement dont les détails vous seront transmis avec votre billet d'avion électronique.
- **Hôtels** : Business France prendra en charge les nuits d'hôtel, les petits déjeuners et les taxes de séjour. Tous les suppléments (téléphone, boissons, extra) seront à la charge de l'intéressé. Les dîners durant le séjour seront libres et non pris en charge par Business France.

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 développent au moins un courant d'affaires dans les 2 ans (enquête IPSOS 2014).

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant votre bon de participation complété, tamponné et signé à : 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

Pavillon France sur le salon Fuel Cell Expo de Tokyo – 2 au 4 mars 2016
Japon, Taiwan
Pavillon France
Contact : tiphaine.bugno@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.

Pavillon France sur le salon Automechanika
Allemagne – Francfort – 13 au 17 sept 2016
Pavillon France
Contact : tiphaine.bugno@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

Laurent DINE
Chef de service - Marseille
Tél : 04 96 17 25 07
Laurent.dine@businessfrance.fr

Agathe DAMOUR
Chargée de dvlpt - Montréal
Tél : +1 514 670 3993
Agathe.damour@businessfrance.fr

Molly SWART
Conseillère export - Détroit
Tél : +1 248 457 1150
Molly.swart@businessfrance.fr

Date limite d'inscription : **1^{er} mars 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.