

PAVILLON FRANCE APTA EXPO 2017

Etats-Unis - Atlanta
9 au 11 octobre 2017

Le salon du transport public en Amérique du Nord

► VOUS ÊTES...

- Actif dans le secteur des transports urbains,
- Désireux d'étendre vos activités sur le marché nord-américain.

► VOUS VOULEZ...

- Trouver des clients et/ou distributeurs,
- Rencontrer des partenaires industriels,
- Analyser la concurrence,
- Mieux comprendre les affaires aux Etats-Unis.



EN PARTENARIAT AVEC :

Fer de France est l'association interprofessionnelle de la filière ferroviaire française, elle fédère les acteurs publics et privés du rail.

Elle rassemble les donneurs d'ordre publics (autorités organisatrices) tous les opérateurs de longue distance et urbains, notamment les leaders français de la compétition internationale (SNCF, RATP-DEV, Transdev, Keolis) mais aussi les industriels ferroviaires et les ingénieries françaises. Présents au total dans plus de 110 pays des 5 continents, les membres de Fer de France sont pour certains les leaders des systèmes de métros automatiques et de tramways.

8

Mds de déplacements ont été recensés par l'APTA lors des 9 premiers mois 2015

- Aux Etats-Unis, le taux de fréquentation des transports urbains a **augmenté de 10% ces dernières années**. En effet, de nombreuses applications mobiles simplifient aujourd'hui l'usage des transports en commun permettant de consulter en temps réel les horaires de passage des bus, tramways, métros, etc.



- Les budgets alloués aux projets de transports actuellement sont évalués entre **53 et 83 Mds USD sur les 5 prochaines années**.
- Aux États-Unis, pas moins de **38 projets sont à l'étude dans les plus grandes villes du pays**. Atlanta, New York et Denver arrive en tête avec 17 projets au total.

THÉMATIQUES DU SALON

CE SALON ORGANISÉ PAR L'APTA* EST LE PLUS IMPORTANT EN AMÉRIQUE DU NORD ET A LIEU TOUS LES TROIS ANS, EN MEME TEMPS QUE LA CONFÉRENCE ANNUELLE. EN 2017, IL AURA LIEU A ATLANTA, EN GEORGIE, ET S'ADRESSE AUX :

- Fabricants de véhicules de transport (bus, trams, trains),
- Concepteurs de composants de véhicules,
- Sociétés de logiciels spécialisés,
- Constructeurs d'abribus,
- Fabricants de machines d'entretien des véhicules,
- Fournisseurs de produits et services à l'industrie,
- Professionnels du transport public.

LES AVANTAGES DU PAVILLON FRANCE

- Un appui logistique, qui vous fait gagner du temps,
- Des réunions d'information sur les marchés américain et canadien,
- Des mises en relation avec des donneurs d'ordre,
- Un stand « clé en main ».

Exposer sur le Pavillon France, c'est rejoindre un groupement de stands d'entreprises françaises réunies sous une bannière « Créative France » permettant d'accroître votre visibilité.



* Business France est membre de l'APTA :

TÉMOIGNAGE

Thierry GERME
Responsable Export
GROUPE BORFLEX



“Borflex a été enchanté de sa participation à ce salon. Le stand était particulièrement bien placé et bien agencé. L'accueil et l'accompagnement de l'équipe Business France a été très chaleureux et très professionnel. Les rendez-vous organisés sur notre stand étaient également de grande qualité et ont débouché sur des demandes de prix. Nous sommes donc sur la voie d'un salon réussi et nous vous en remercions. Nous prenons date de la prochaine édition à Atlanta !”



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

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 31 décembre 2016

FORFAITS	MONTANT HT	MONTANT TTC
Inscription avant le 31 mars Package stand individuel aménagé de 9 m ² (*) en partenariat avec Fer de France (lot mobilier du stand : 1 table ronde, 3 chaises, 1 comptoir information et 1 tabouret, 1 présentoir à documentations et 1 corbeille à papier)	5.660 €* 500 €	6.792 €* 600 €

* : Après le 31 mars 2016, le tarif de 5960,00 € sera appliqué ; pour les grands groupes et leurs filiales, tarif sur demande.

IMPORTANT

Places limitées : afin de satisfaire au mieux les entreprises participantes, Business France attribue les stands en tenant compte de la date d'enregistrement des dossiers et de la configuration des îlots consentis par les organisateurs.

Rappel : conformément aux CGV, Business France ne peut garantir ni la réservation d'un emplacement en particulier, ni l'obtention d'un emplacement identique ou équivalent à l'édition précédente.

SERVICES INCLUS DANS L'OFFRE PACKAGÉE



Catalogue exposants



Dossier technique Amérique du Nord



www.french-rail-industry.com

En amont du salon :

- Visibilité sur le site internet www.french-rail-industry.com, site dédié à l'offre française de l'industrie ferroviaire.
- Livraison d'un dossier thématique « Le marché des transports ferroviaires et urbains en Amérique du Nord ».
- Abonnement à la base de données PROAO, des appels d'offres internationaux.
- Accès à une heure de service hotline règlementaire (produit et réglementation douanière)
- Parution dans la brochure des exposants du Pavillon
- Inscription sur le catalogue officiel

Pendant le salon :

- Stand équipé d'un lot mobilier (cf description dans l'offre ci-dessus).
- Aménagement et décoration.
- Suivi des commandes complémentaires.
- Stand Business France avec connexion internet ponctuelle.
- Assistance logistique de l'équipe Business France.
- Dîner de networking avec présentation marché et notamment le Buy American Act.
- Petit-déjeuner sur salon sur les stands de donneurs d'ordre pré-sélectionnés.

Après le salon :

- Enrichir votre vitrine sur le site www.french-rail-industry.com avec votre actualité du salon
- Success Story : en fonction des bons résultats obtenus à l'issue du salon (signature d'un accord commercial lors du salon, nouveaux contacts prometteurs, ou toute autre action menée à bien avec l'aide de Business France à Paris ou à l'étranger, etc.) nous vous proposons de diffuser cette information sur le site [Business France](http://BusinessFrance)

NOS SERVICES COMPLÉMENTAIRES

	HT	TTC
Option 1 : « Programme de rendez-vous BtoB personnalisés » Business France Amérique du Nord vous propose de présenter vos produits ou savoir-faire en amont du salon à une cible de prospects définis conjointement (10 à 15 prospects). En fonction des commentaires recueillis, nous organiserons lors du salon un programme de rendez-vous avec les prospects ayant montré un intérêt.	2 800 €	3.360 €
Option 2 : « Séquence communication sur les réseaux sociaux – Focus Media » Il s'agit d'une communication sur les réseaux sociaux sur trois phases : en amont, pendant, et en aval d'évènement auprès des exposants et journalistes nord-américaines	600 €	720 €
Option 3 : « Suivi de contacts » (en fonction des places disponibles) Business France Amérique du Nord sélectionnera avec vous une dizaine de vos principaux contacts noués à l'occasion de l'APTA, afin d'effectuer un suivi adapté post-salon. Cette prestation a pour but de concrétiser vos courants d'affaires.	600 €	720 €

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).

Au terme de l'édition APTA EXPO 2014, qui comptait 10 participants sur le Pavillon France, 8 exposants avaient entamé des négociations et un exposant avait signé un contrat.

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

RENCONTRES DU FERROVIAIRE ITALIEN SUR LE SALON

EXPOFERROVIARIA

ITALIE - Turin – 5 au 7 avril 2016

Rencontres BtoB

Contact : anne.neplaz@businessfrance.fr

COLLOQUE GRANDE VITESSE SINGAPOUR/MALAISIE

Kuala Lumpur/Singapour – 25 au 27 avril 2016

Rencontres BtoB

Contact : caroline.pelaez-hue@businessfrance.fr

RENCONTRES ACHETEURS FERROVIAIRES ET URBAINS FERRES REP. TCHEQUE – Prague – 10 au 11 mai 2016

Rencontres BtoB

Contact : elodie.morin-rager@businessfrance.fr

RENCONTRES ACHETEURS DU FERROVIAIRE

JAPON - Tokyo – 6 au 9 juin 2016

Rencontres BtoB

Contact : jerome.desquiens@businessfrance.fr

RENCONTRES D'AFFAIRES TRANSPORTS ET INFRASTRUCTURE ROUMANIE - Bucarest – 3 au 7 octobre 2016

Rencontres BtoB

Contact : romina.anton@businessfrance.fr

RENCONTRES ACHETEURS CONGRES NATIONAL DE LA CHAMBRE COLOMBIENNE DES INFRASTRUCTURES

COLOMBIE - Bogota – 23 au 25 novembre 2016

Rencontres BtoB

Contact : frederique.martiquet@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

A Paris :

Marie-Gabrielle VAILLANDET

Chef de projet

Tél : +33(0)1 40 73 32 34

marie-gabrielle.vaillandet@businessfrance.fr

A Chicago :

Georges UCKO

Chef de pôle Transports

Tél : + 1 312 327 5247

georges.ucko@businessfrance.fr

A Toronto :

Agathe DAMOUR

Chargée de développement Transports

Tél : +1.416.977.1257 – Ext 221

agathe.damour@businessfrance.fr

www.apta.com

Date limite d'inscription : **31 décembre 2016** - Dans la limite des places