



VOS MARCHÉS ICI+AILLEURS

« LE MARCHÉ EUROPÉEN S'OUVRE À VOUS, SOYEZ PRÊTS! »

CENTREXPO COGECO DRUMMONDVILLE

MARDI 29 AOÛT 2017

7 h 45 – 8 h 15	Accueil des participantes et des participants Viennoiseries, fruits et boissons
8 h 15 – 8 h 30	Mot de bienvenue
8 h 30 – 10 h 30	Présentations principales Les enjeux et les possibilités de l'AECG Les perspectives et les ouvertures pour le Québec
10 h 30 – 10 h 45	Pause santé

10 h 45 – 12 h

Première série d'ateliers – **Connaître les marchés**

Faire un choix parmi les cinq propositions

ATELIER 1		ATELIER 2	
<p>Les marchés de l'Allemagne, de l'Espagne et de la France</p> <p>Avec Katarina Benz (Délégation générale du Québec à Munich) Alfons Calderon (Bureau du Québec à Barcelone) Lynda Gagnon (Délégation générale du Québec à Paris)</p> <p>Découvrez les services offerts par les délégations du Québec en Europe et obtenez de l'information clé sur les marchés visés : principaux acteurs, taille et évolution des marchés, tendances, etc.</p> <p>Services offerts par le réseau Commerce international Québec (ORPEX)</p> <p>Avec Commerce international Québec (ORPEX)</p> <p>Effectuez un survol des services offerts par les ORPEX (organismes régionaux de promotion des exportations) : programme d'accompagnement professionnel pour l'exportation, formation sur les aspects pratiques du commerce international, organisation de missions commerciales, etc.</p>		<p>Les marchés du Royaume-Uni, de la Belgique, des Pays-Bas et de l'Italie</p> <p>Avec Justine Pawelec (Délégation générale du Québec à Londres) Stéphanie Robin (Délégation générale du Québec à Bruxelles) Vanessa Antoniali (Délégation du Québec à Rome)</p> <p>Découvrez les services offerts par les délégations du Québec en Europe et obtenez de l'information clé sur les marchés visés : principaux acteurs, taille et évolution des marchés, tendances, etc.</p> <p>Services offerts par le réseau Commerce international Québec (ORPEX)</p> <p>Avec Commerce international Québec (ORPEX)</p> <p>Effectuez un survol des services offerts par les ORPEX (organismes régionaux de promotion des exportations) : programme d'accompagnement professionnel pour l'exportation, formation sur les aspects pratiques du commerce international, organisation de missions commerciales, etc.</p>	
ATELIER 3		ATELIER 4	
<p>Portrait et tendances des aliments santé dans quatre pays européens</p> <p>Avec Nutrikéo</p> <p>L'agence française Nutrikéo dresse un portrait des principales tendances en matière d'aliments santé (biologiques, naturels, fonctionnels, superaliments, etc.) en Allemagne, en France, en Italie et en Espagne.</p>		<p>Le marché de la marque de distributeur en Europe</p> <p>Avec Rebecca Do Marcolino (GL Events)</p> <p>Comprenez l'évolution de la marque de distributeur en France et en Europe et distinguez les principaux acteurs à l'œuvre, les tendances qui se font jour et les possibilités qui s'offrent.</p> <p>Mutation des circuits de distribution et tendances</p> <p>Avec Sophie de Reynal (Nutrimarketing)</p> <p>Les circuits de distribution sont en grande mutation depuis quelques années. L'atelier fera le portrait de la situation et vous permettra de comprendre ce que recherchent les grands distributeurs.</p>	
ATELIER 5			
<p>La propriété intellectuelle et les alliances stratégiques</p> <p>Avec Philippe Bertin (Stratégies Trois-Quatorze)</p> <p>L'Europe est à l'origine des lois de propriété intellectuelle que nous connaissons aujourd'hui au Canada. L'atelier fera valoir les avantages à établir une propriété intellectuelle et à la protéger pour développer des marchés à l'étranger. Il portera l'attention sur les dangers qui vous guettent quant à la propriété intellectuelle de vos concurrents sur les marchés européens et aussi sur les réseaux sociaux.</p>			

12 h – 13 h 15

Dîner-réseautage

13 h 15 – 14 h 45

Deuxième série d'ateliers – **Préparer l'exportation**

Faire un choix parmi les cinq propositions

Atelier 6	Atelier 7
<p>Je souhaite exporter en Europe : par où commencer?</p> <p>Avec Guillaume Carilou (Mercadex) Martin Lampron (Xpand) Patrick Ferron (Altios Canada)</p> <p>Éclaircissez les étapes préalables et découvrez les bonnes actions à entreprendre pour mener des activités d'exportation en Europe; mesurez notamment l'importance d'un plan d'affaires internationales.</p>	<p>Étiquetage, réglementation et conformité</p> <p>Avec Nathalie Francq (NSF International)</p> <p>L'atelier est l'occasion de comprendre les différentes législations existantes touchant le secteur alimentaire (hygiène et salubrité, exigences phytosanitaires, information aux consommateurs, conditionnement et emballage, etc.), de même que les réglementations en vigueur (droits des consommateurs dans l'Union européenne, lutte contre les fraudes, etc.) et les certifications exigées, comme les labels de qualité.</p>
Atelier 8	Atelier 9
<p>Maîtriser sa structure des coûts pour l'exportation</p> <p>Avec Joanie L'Espérance (Optima Management)</p> <p>Vendre ses produits sur d'autres marchés engendre systématiquement des coûts additionnels. Vous saisissez toute l'importance de maîtriser cet aspect pour ne pas perdre de l'argent et pour connaître les différentes formules de fixation de prix à l'étranger. Ainsi, vous maîtriserez mieux vos coûts d'exploitation et saurez fixer le prix juste qui reflète votre stratégie d'entreprise.</p>	<p>Enjeux logistiques, douaniers et réglementaires</p> <p>Avec Nicolas Aubert (WJ Jones) Christian Sivière (Solimpex)</p> <p>Profitez d'un tour d'horizon sur la réglementation douanière européenne, sur les fonctions et les rôles des différents acteurs de la chaîne logistique (transporteur, transitaire, courtier en douanes, etc.), sur comment choisir et utiliser les bons Incoterms 2010 comme avantage compétitif ainsi que sur la gestion des risques.</p>
Atelier 10	
<p>Comprendre les aspects fiscaux de la TVA en Europe</p> <p>Avec Arnaud Philibert (ASD Group)</p> <p>Découvrez comment il est possible de devenir l'importateur de ses propres produits en Europe et de gérer la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de façon à en tirer profit.</p> <p>Les aspects légaux à prioriser pour faire affaires avec l'Europe et la négociation de contrats de vente internationaux</p> <p>Avec M^e Geneviève Gagné (Joli-Cœur Lacasse Avocats)</p> <p>Comprenez le contexte légal de vos projets d'exportation ainsi que les aspects juridiques à prendre en considération dans la préparation d'un contrat de vente internationale.</p>	

14 h 45 – 15 h

Pause santé

15 h – 16 h 15

Troisième série d'ateliers – **Commercialiser ses produits**

Faire un choix parmi les cinq propositions

Atelier 11	Atelier 12
<p>Comment tripler les résultats de vos expositions Avec Julien Roy (Marketing Face à face)</p> <p>Cette conférence interactive a pour objet d'offrir des conseils sur les aptitudes relationnelles des équipes de vente en vue de les aider à éviter les erreurs courantes et coûteuses. Elle donnera un aperçu des manières de multiplier le nombre de conversations, mais aussi de se vendre plus efficacement.</p> <p>Salons et activités à venir en Europe Avec Groupe Export agroalimentaire</p> <p>Assistez à la présentation des principaux salons qui auront lieu en Europe dans les prochains mois et de certaines activités à venir, dont celles qui feront l'objet d'une mission commerciale organisée par le Groupe Export agroalimentaire.</p>	<p>Panel d'importateurs et de distributeurs européens Avec Florian Berger (Wine in Motion GmbH, Allemagne) Julia Aguado et Vincente Aguado Sapina (Gourpass, Espagne) Steve Pennec et Marie-Dominique Pennec (Kanata, France)</p> <p>Des conférenciers venant de différentes régions d'Europe seront au Québec pour partager avec vous leurs expériences en tant qu'importateurs et distributeurs de produits internationaux.</p>
Atelier 13	Atelier 14
<p>Quatre initiatives originales en matière d'exportation Avec Mathieu Ferland (ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation) Steve Perron (The Black Shank) Sébastien Le Niendre (Colabor)</p> <p>Découvrez des initiatives et des projets publics et privés visant à faciliter le développement de nouveaux marchés européens : formation d'une cohorte d'entreprises, projet d'étude pour un centre d'expertise logistique au Québec, projet d'étude d'une « Hub signature » multifonction en Allemagne et entrée en activité du Club export Colabor.</p>	<p>Formules de soutien financier pour l'exportation Avec des représentants des organisations suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ)Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC)Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation (MESI)Exportation et développement Canada (EDC)Banque de développement du Canada (BDC) <p>Ayez un aperçu de différentes formules et de programmes de soutien financier pour vos projets de développement de marchés à l'étranger : programme Exportateurs de classe mondiale (MAPAQ), Programme Exportation (MESI), Agri-marketing (AAC), produits de gestion des risques liés au commerce international (EDC) et solutions de financement (BDC).</p>
Atelier 15	
<p>Misez sur une image de marque gagnante Avec Benoit Bessette (K72)</p> <p>Votre entreprise a su développer une image de marque au Québec, mais celle-ci est-elle transposable intégralement dans vos activités internationales? Les concepts suivants seront notamment abordés : le développement et la validation d'une image de marque et la stratégie à déployer pour la mettre en valeur.</p> <p>L'art de se vendre en France Avec Marie-Françoise Hervieu (Zone Franche)</p> <p>Vous comprendrez comment vous mettre en valeur en quelques secondes grâce à cet atelier qui explorera les stratégies à adopter ou à adapter pour percer le marché français : le réseautage, les activités de promotion à privilégier, les codes sociaux, les outils de communication, etc.</p>	

16 h 15 – 17 h 15

« Café exportation »

Période libre d'échange et de réseautage réunissant les participants et les conférenciers