

# Rencontres Acheteurs RENCONTRES ACHETEURS SILVER ECONOMY

Canada – Toronto, Montréal les 1<sup>er</sup> et 2 octobre 2015

2 jours pour rencontrer les  
prescripteurs et grands comptes  
canadiens

## → VOUS ÊTES...

Une entreprise offrant des services  
ou des produits technologiques  
adaptés aux séniors :

- Habitat : aménagement de l'habitat, maison connectée, technologies de sécurisation du domicile,
- Transports et mobilité
- E-santé et télémédecine,
- Loisirs : stimulation sensorielle et intellectuelle,
- Finance
- Services à la personne,
- Bien-être et beauté...

## → VOUS VOULEZ...

Vous positionner auprès d'acteurs  
majeurs de la « silver economy »  
au Canada

Et tester le potentiel de votre offre  
sur le marché canadien.

En partenariat avec :





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

## NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 31 juillet 2015

### Descriptif de l'offre

- Atelier d'information marché avec les acteurs clefs de la silver économie au Canada
- Rendez-vous individuels à Toronto et à Montréal avec les grands comptes ayant sélectionné votre profil : maisons de retraite, services aux seniors, assurances santé, constructeurs, nutrition, opérateurs télécom, tels que Home Instead, Comforcare, Maxera, Rogers, Desjardins, etc.
- Session de coaching individuelle en amont de votre déplacement – préparation au pitch

1990€ HT

Notre offre comprend la création de votre Vitrine YOU BUY FRANCE : un espace web pour exposer pendant 1 an vos produits et savoir-faire sur [www.ubifrance.com](http://www.ubifrance.com), le site mondial de promotion des exportateurs français.

## Le Programme

### ■ 31 juillet au plus tard

Remise de votre présentation en français et anglais (template fourni par Business France)

### ■ Jeudi 10 Septembre

Webinar - Les clefs pour réussir vos rencontres BtoB au Canada & préparation au pitch.

**Suivi d'une session individuelle de coaching.**

### ■ Jeudi 1er octobre – Montréal

Petit-déjeuner d'information marché - comment vendre vos solutions aux seniors canadiens.

Programme de rendez-vous avec les prescripteurs et grands comptes ayant accepté de vous rencontrer

### ■ Vendredi 2 octobre - Toronto

Programme de rendez-vous avec les prescripteurs et grands comptes ayant accepté de vous rencontrer

Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié

## 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).

**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](http://www.businessfrance.fr)

**Pour toute information complémentaire, contactez :**

**Mory KEITA**

Chargé de développement

Tél : +1 404 495 1667

[Mory.keita@businessfrance.fr](mailto:Mory.keita@businessfrance.fr)

**Florence TISON**

Chef de pôle Services

Tél : +1 212 400 2163

[Florence.tison@businessfrance.fr](mailto:Florence.tison@businessfrance.fr)

**Amina SAMBOU**

Chef de projets Services

Tél : +33(1) 40 73 37 47

[Amina.sambou@businessfrance.fr](mailto:Amina.sambou@businessfrance.fr)

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

**Date limite d'inscription :**

**31 juillet 2015**

Dans la limite des places disponibles.

