

MISSION COMMERCIALE AU QUEBEC

Industrie 4.0

PRESENTATION DE LA MISSION

La signature du libre-échange (CETA) avec le Canada ouvre les portes pour les entreprises françaises au Canada. Le Québec, majoritairement francophone, est une porte d'entrée vers l'Amérique du Nord. Toutefois, les différences interculturelles et la méconnaissance du marché canadien et nord-américain sont des obstacles pour les entreprises françaises.

Le Québec est un marché industriel composé essentiellement de PME. Riche en matières premières, c'est l'un des plus grands producteurs d'aluminium et le pays cherche à augmenter sa compétitivité pour exporter vers les USA. Malgré ces ambitions, le déploiement des outils 4.0 et l'investissement industriel se font beaucoup plus lentement qu'en France.

Les efforts du gouvernement du Québec et le manque de main d'œuvre ont sensibiliser les entreprises à l'urgence de se moderniser et aux outils Industrie du futur. Le temps est donc propice pour les entreprises françaises qui ont des solutions Industrie du futur de les déployer au Québec.

Les entreprises Rhône-Alpiennes ont des compétences techniques et industrielles qui pourraient être utiles au développement des entreprises Québécoises en Amérique du Nord, par l'intermédiaire de joint-venture ou l'ouverture de filiales. Ces compétences et la région sont méconnues à l'international. La dernière mission a permis de mettre en évidence ces savoir-faire.

L'objectif premier de la mission est de présenter des entreprises françaises avec solutions dans la chaîne de numérisation, pour les entreprises manufacturières au Québec.

Description succincte de la mission

Ce deuxième volet de la mission se déroulera sur 7 jours (dont 5 sur le terrain, 2 consacrés au voyage) et permettra d'assurer la continuité des missions précédentes. Les entreprises pourront rencontrer des clients ou partenaires potentiels pour leur permettre d'appréhender le marché québécois, ses attentes et la pertinence de leur offre.

Les démarches administratives et juridiques seront expliquées ainsi que l'accompagnement et le financement pouvant être sollicités.

Objectifs

- **Créer des opportunités concrètes de coopérations commerciales** entre entreprises françaises et québécoises
 - Rencontre avec des entreprises industrielles pouvant utiliser les solutions usine du futur
 - Rencontres B2B dédiées et adaptées en fonction des profils d'entreprises
- **Appréhender le marché québécois, se benchmarker, faire de la veille techno / marchés :**
 - Comprendre le marché québécois et les solutions industries 4.0
 - Créer des opportunités d'échanges technologiques et de partenariats sur l'industrie 4.0 entre les entreprises, centre de recherche français et québécois
 - Visite d'usine dans votre métier pour benchmarker et identifier d'éventuelles possibilités de collaboration
- **Envisager une implantation en Amérique du Nord**
 - Permettre aux entreprises d'évaluer l'opportunité de se développer au Québec, porte d'entrée sur l'Amérique du Nord
 - Comprendre les démarches administratives et juridiques pour s'implanter au Québec

Dates

A définir entre septembre et novembre 2019

Lieu

Québec (Canada)

Nombre de places pour les entreprises participantes disponibles

Limité à 8 entreprises, **1 personne maximum par entreprise.**

MODALITES

Évolutions du contenu possible

L'agenda sera finalisé en fonction de la typologie des entreprises inscrites pour garantir le meilleur « matchmaking » possible aux participants français comme québécois.

Le Pôle Mont-Blanc Industries se réserve le droit d'annuler la mission si le nombre de participants n'est pas suffisant.

Accompagnement par le pôle et le consultant spécialisé

L'accompagnement sera réalisé avant et pendant la mission par Daniel Lelièvre, consultant de Coaching Québec-France.

La préparation au départ est incluse :

- Adaptation des outils de ventes pour le marché nord-américain
- Préparation aux réunions, revue de vos outils marketing pour les adapter au marché Nord- Américain.
- Animation et préparation à une dynamique collective pour la délégation

Daniel Lelièvre ainsi qu'un représentant du pôle seront présents pendant le voyage et durant la mission au Québec pour accompagner les entreprises.

Autres Partenaires impliqués :

- Québécois
 - Granby Industriel
 - Développement économique de la ville de Longueil
 - Créneaux d'excellence AMQ, RTMQ, vallée de l'aluminium
 - Investissement Québec
- Français
 - Pôle Minalogic
 - Pôle ViaMéca (CIMES)

Coût estimé

Le coût total des frais engagés par entreprise est estimé à 5000€ TTC (avant subvention).
Le reste à charge estimé (après subvention) est d'environ 3000 € HT soit 3 600 € TTC par participant.



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

Ce tarif est possible car la mission est soutenue par la Région Auvergne-Rhône-Alpes dans le cadre du PDI (Plan de développement international) des pôles Mont-Blanc Industries et ViaMéca.

Ce montant inclut :

- Le billet d'avion A/R
- Les déplacements au Québec
- Les nuits d'hôtel avec petit déjeuner
- Le repas du midi
- L'accompagnement par le consultant et l'équipe du pôle

Ce montant n'inclut pas (liste non exhaustive, donnée à titre indicatif) :

- Le déplacement domicile / aéroport en France
- Le repas et les boissons du soir
- Toutes boissons au-delà du forfait-repas de 30€ par personne pour le midi

Le coût restant à charge des entreprises a été basé sur des éléments prévisionnels et pourra être revu à la hausse en fonction des coûts réel (ex : billet d'avion, hôtel). Réciproquement si tous les coûts estimés ne sont pas engagés, ils ne seront pas facturés aux entreprises : le reste à charge total facturé aux entreprises serait dans ce cas inférieur à 3000€. Pour cette raison, seul 50% du reste à charge estimé est demandé en règlement au moment de la réservation par l'entreprise.

Contacts :

Pôle Mont-Blanc Industries

Justine JACQUART

Chargée de missions

06.71.13.55.65

justine.jacquart@montblancindustries.com

Coaching Québec-France

Daniel LELIEVRE

Consultant

001.438.275.8085

daniel.lelievre@live.fr

Formulaire d'inscription

*A retourner accompagné d'un acompte de 50% du reste à charge soit 1800€ TTC à :
Pôle Mont-Blanc Industries, 750 avenue de Colomby 74300 Cluses. 04 50 18 73 84.*

Identification

Raison sociale : _____

Numéro SIREN : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Tél _____ Fax : _____

Site internet : _____

Email société : _____

Contact en charge du dossier	☐ Mme ☐ M.	Prénom :	Nom :
	Email :		
	Tél direct et fonction :		
Personne participant à la mission	☐ Mme ☐ M.	Prénom :	Nom :
	Email / Tél :		
Responsable communication	☐ Mme ☐ M.	Prénom :	Nom :
	Email / Tél :		

Données de facturation

Nom et prénom	Fonction	Prix
		3 000 € HT
	TVA	600€
	Total TTC (TVA 20%)	3 600€ TTC
Acompte de 50% à verser dès l'inscription : chèque à l'ordre de Mont-Blanc Industries + copie du passeport du participant en cours de validité		1 800€ TTC

Date : _____ Signature _____

Conditions Générales de Vente

Conditions de participation

Les inscriptions sont enregistrées par ordre d'arrivée à réception du bulletin d'inscription accompagné du chèque d'acompte, dans la limite des places disponibles.

Modalités de paiement

Un acompte de 50% est versé au moment de l'inscription, payé par chèque. Cet acompte n'est récupérable par l'entreprise que partiellement sous réserve d'une justification écrite : les montants déjà engagés par le pôle ne seront pas remboursés, seule la partie non dépensée pourra être restituée à l'entreprise.

Si la prestation ne peut pas être exécutée du fait d'un manquement ou négligence ou faute du client, ou s'il ne participe pas, le client ne pourra prétendre à aucun remboursement.

Obligations du client

- S'assurer que chaque participant a une carte d'identité française ou un passeport en cours de validité. **Aucun remboursement ne sera effectué au motif de défaut de présentation d'un document d'identité requis en cours de validité auprès des autorités compétentes.**
- Remplir et transmettre au pôle, à la première demande, tout document ou information jugés nécessaires pour l'exécution de la mission.
- Respecter toutes les réglementations et dispositions particulières régissant les lieux dans lesquels vont se dérouler la mission.
- Se présenter à tout rendez-vous et réunion organisé durant la mission, pour assurer le bon déroulement de celle-ci, sauf cas de force majeure.
- Respecter le planning et le plan d'action de la mission, le client s'interdisant de modifier le planning unilatéralement.
- De manière générale, s'obliger à une collaboration loyale pour permettre au pôle de mener à bien la mission qui lui est confiée, étant entendu que le succès de la mission ne repose pas uniquement sur la qualité de la prestation du pôle, mais également sur l'engagement du client lui-même ainsi que sur des facteurs échappant au contrôle du pôle,
- Continuer à assurer en toute circonstance son autorité hiérarchique et disciplinaire liée à sa qualité d'employeur auprès du personnel qui peut être amené à participer à la mission.

Obligations du pôle

- Mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à l'accomplissement de la prestation et s'assurer que celle-ci soit conforme aux règles de l'art en vigueur. Le pôle est soumis à une obligation de moyens excluant que le client puisse invoquer, au vu de la prestation fournie, une obligation de résultat.
- Si le pôle, pour exécuter une partie de ses missions, doit s'appuyer sur un tiers ou un sous-traitant, il ne pourra être tenu responsable de l'inexécution ou de la mauvaise exécution par ce tiers ou sous-traitant de la mission confiée.
- En aucun cas le pôle ne pourra être tenu pour responsable du personnel du client. Il ne sera établi aucun lien de subordination entre le pôle et le personnel du client. Néanmoins pour assurer le bon déroulement de la mission, il pourra être amené à contrôler et vérifier le travail du personnel du client.
- Le personnel du pôle restera en toutes circonstances sous l'autorité hiérarchique et disciplinaire du pôle qui assurera sa fonction d'employeur envers ses salariés durant l'intégralité de la mission.

Force majeure

Les cas de force majeure définis par la loi suspendront les obligations du contrat sans indemnité. En complément des cas définis par la loi et la jurisprudence, seront retenus comme cas de force majeure : la grève totale ou partielle au sein du pôle ou chez le client, le blocage des moyens de transport ou d'approvisionnement, l'incendie et les dégâts des eaux, la panne de système informatique, le blocage des télécommunications.

Confidentialité

Le pôle et le client s'engagent à conserver confidentiels les documents et informations concernant l'autre partie de quelque nature qu'ils soient, économiques, techniques, etc.

Ces documents et informations ne pourront être communiqués à des tiers ou publiés sans l'accord express de la partie concernée.

Le client s'engage à n'utiliser les données qu'il a consulté durant la mission que pour ses besoins internes. Il s'engage à ne les communiquer à des tiers qu'à titre gratuit, avec l'accord express du pôle. Il s'interdit de les commercialiser à titre onéreux.

Conformément à la loi « informatique et liberté » du 6 janvier 1978 le client bénéficie d'un droit d'accès et de modifications aux informations qui le concerne, qui peut être exercé en adressant un simple courrier au pôle.

Assurance

Chacune des parties assure sa responsabilité civile garantissant les dommages pouvant survenir aux biens et aux personnes, selon le droit commun, et devra fournir à l'autre partie sur simple demande l'attestation d'assurance correspondante, précisant le montant des garanties et le justificatif du paiement des primes.

Responsabilité

Le pôle s'engage à exécuter les prestations à sa charge avec tout le soin en usage dans son activité et à utiliser

les règles de l'art en vigueur. Ceci représente une obligation de moyens. Si la responsabilité du pôle était retenue dans l'exécution du présent contrat, le client ne pourrait prétendre à un total d'indemnités et dommages et intérêts supérieurs au montant des règlements déjà effectués pour les services contenant une faute ou erreur objet du litige. Le versement de tout autre type de dommages et intérêts ou indemnité est exclu et le client ne pourra former aucune revendication à ce titre.

Clause résolutoire

En cas de non-respect par le client d'une quelconque obligation du contrat, et après mise en demeure par courrier recommandé avec avis de réception infructueux pendant un mois, le contrat pourra être résilié par le pôle nonobstant tout dommage et intérêt auquel il aurait pu prétendre du fait du manquement du client.

Clause attributive de compétence

En cas de litige la compétence transverse et exclusive est attribuée au tribunal administratif de Grenoble. Les parties font élection de leur domicile en leur siège social respectif.