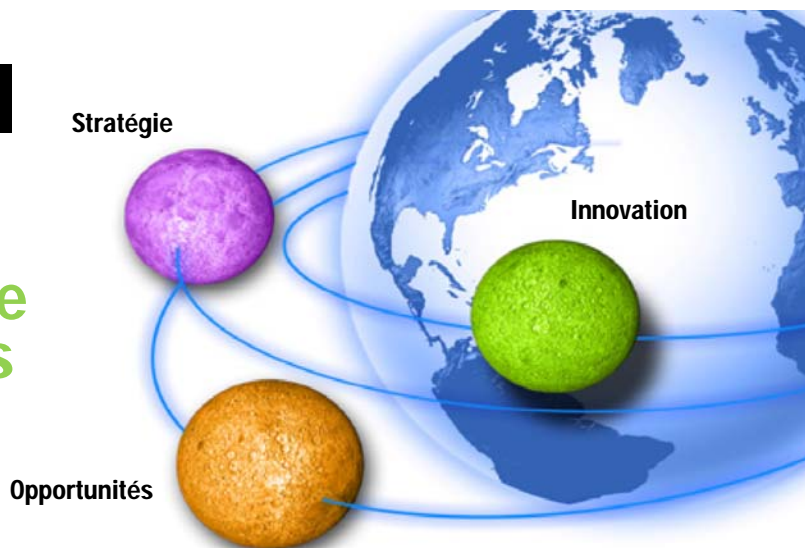


LE DÉFI CHINOIS II

Les stratégies à mettre en place pour transformer la Chine en opportunité d'affaires

Hostellerie Rive-Gauche, Beloeil
Le mardi 4 décembre 2007



Nos champions québécois en innovation voient la Chine comme une opportunité d'affaires. Que ce soit en y sous-traitant la fabrication de leurs produits ou en les adaptant pour les vendre dans ce nouveau marché émergent, la Chine fait partie intégrante de leur plan d'affaires.

► Témoignages d'industriels

Stéphane Gauthier, directeur à l'exploitation, Soucy Chine



- Les défis de la mise en place d'une équipe pour encadrer la sous-traitance en Chine

Daniel Bourgeois, vice-président, marque et développement de produits, Mega Brands



- Intégration des équipes chinoises et québécoises pour accroître la performance des projets de développement de produits

Etienne Gagnon, vice-président, définition de produits et marketing, EXFO



- Adapter ses produits pour vendre en Chine

► Point de vue d'experts

Zhan Su, directeur du Groupe d'études et de recherche sur l'Asie contemporaine (GÉRAC) de l'Université Laval



- Portrait économique de la Chine de demain : opportunités et défis

Jean-Paul Thiéblot, directeur, Chine et autres pays émergents d'Asie, Zins Beausnesne et associés



- Une démarche méthodologique pour saisir les opportunités qu'offrent la Chine et d'autres pays asiatiques



► Pourquoi devez-vous être présent ?

- Pour apprendre de l'expérience d'industriels actifs en Chine
- Pour découvrir les grandes tendances en Chine qui risquent d'influencer vos stratégies d'affaires
- Pour vous initier à une démarche méthodologique permettant d'intégrer la Chine à votre stratégie d'affaires
- Pour échanger sur vos préoccupations avec un panel d'experts
- Pour échanger lors d'un dîner réseautage avec des industriels actifs en Chine

► Qui devrait assister à cette conférence ?

Cet atelier s'adresse aux décideurs de toutes industries soucieux de l'intégration de la Chine à leur plan d'affaires. Il s'agit entre autres :

- de vice-présidents et de directeurs
- de gestionnaires du marketing et de la R-D
- de responsables du développement des affaires et des opérations.

Programme de la journée

8 h 30	Accueil — café et croissants
9 h	Mot de bienvenue Guy Belletête, directeur général de l'IDP
9 h 10	Conférence : <i>Portrait économique de la Chine de demain : opportunités et défis</i> Zhan Su Université Laval
10 h 10	Témoignages de deux industriels : Soucy Chine : <i>Les défis de la mise en place d'une équipe pour encadrer la sous-traitance en Chine</i> Mega Brands : <i>Intégration des équipes chinoises et québécoises pour accroître la performance des projets de développement de produits</i>
11h 25	Questions du panel d'experts
12 h	Dîner réseautage
13 h 30	Conférence : <i>Une démarche méthodologique pour saisir les opportunités qu'offrent la Chine et d'autres pays asiatiques</i> Jean-Paul Thiéblot Zins Beauchesne et associés
14 h 45	Témoignage d'un industriel : Exfo : <i>Adapter ses produits pour vendre en Chine</i>
15 h 20	Questions du panel d'experts
16 h	Fin de la rencontre

L'Institut de développement de produits (IDP) est une association à but non lucratif dont la raison d'être est d'accélérer l'adoption de meilleures pratiques en développement de produits afin de rendre les entreprises manufacturières plus concurrentielles.



8475, avenue Christophe-Colomb
Montréal (Québec) H2M 2N9
Tél. : 514 383-3209
Télec. : 514 383-3266
info@idp-ipd.com
www.idp-ipd.com

Formulaire d'inscription

Le Défi chinois II

Inscrivez-vous dès maintenant! Le nombre de participants est limité.

Inscription :

par tél. : 514 383-3209 par téléc. : 514 383-3266
en ligne : www.idp-ipd.com

Tarifs (incluant la documentation, les diners et les pauses-café — taxes en sus) :

Membre IDP : 225 \$ Non-membre : 265 \$ Forfait d'entreprise (trois personnes) : 445 \$

Cochez le mode de paiement désiré :

Facturez-moi Visa Master Card

La totalité du paiement devra être effectuée au plus tard le jour même de la conférence.

N° de carte : _____

Date d'expiration (mois et année) : _____

Signature : _____

Prénom : _____ Nom : _____

Titre : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Code postal : _____

Tél. : _____ Téléc. : _____

Courriel : _____

Dans le cas d'un forfait, veuillez indiquer les noms des deux autres personnes : _____

Pour le repas, veuillez nous aviser de vos restrictions alimentaires.

En cas d'annulation de la part du participant, les modalités de paiement et de remboursement sont sujettes à la politique de paiement et de remboursement de l'Institut telle que décrite sur son site web.

Les substitutions de participants sont acceptées sans frais jusqu'au moment où débute l'activité.

Partenaire principal



Partenaire de projets

