

Mission de découverte d'un marché : le secteur spatial

Etats-Unis – Orlando, Floride

20 - 23 mars 2011



- Le programme de la mission comprendra une visite du *Kennedy Space Center*, des services de la NASA et des rencontres avec les principaux lanceurs privés et autres donneurs d'ordre de la région.
- Rencontres *business to business* organisées en collaboration avec les principaux organismes économiques de la Floride dans le domaine spatial : NASA, Space Florida, US Department of Commerce, Economic Development Commission of Florida's Space Coast, Metro Orlando Economic Development Commission, Disney Entrepreneur Center, Enterprise Florida, Beacon Council.

OPPORTUNITES DANS L'INDUSTRIE SPATIALE EN FLORIDE :

- Les **nouvelles orientations de la politique spatiale américaine** vont créer des opportunités pour les entreprises étrangères.
- Les Etats-Unis sont les **premiers investisseurs** dans le domaine spatial avec 64,42 milliards de dollars investis dans le secteur en 2009.
- Le nouveau plan de l'administration américaine prévoit une **augmentation du budget de la NASA** sur 5 ans qui atteindra 19 milliards de dollars en 2011.
- Le **marché spatial se développe et s'ouvre à de nouveaux acteurs** : ce qui offre de nouvelles opportunités pour les entreprises françaises.

Date limite d'inscription:
20 janvier 2011

Avec la collaboration des services de l'Attaché Spatial à Washington



Avec la
participation
de la NASA

UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr



L'INTÉRÊT DES RENCONTRES ACHETEURS :

Etablir des relations professionnelles directes avec des donneurs d'ordres américains et des partenaires potentiels.

Un moyen efficace pour :

- Entrer en contact avec les décideurs de grands groupes américains.
- Faire connaître vos produits ou services.
- Nouer des partenariats

POURQUOI PARTICIPER A CES RENCONTRES B TO B :

- développer des relations avec les principaux acteurs du secteur et nouer des partenariats avec des entreprises américaines.
- Présenter vos produits et services à des entreprises spatiales américaines.
- Appréhender la stratégie de développement, les besoins et procédures d'achats d'entreprises spatiales américaines.
- Découvrir les opportunités offertes par les capacités techniques et de recherche de la NASA.
- Accéder à de nouveaux produits et services dans le secteur spatial.

INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ SPATIAL AUX ETATS-UNIS:

- Le président Obama a présenté les futurs projets dans le secteur spatial en avril dernier à l'occasion d'un discours au centre spatial Kennedy. La Maison Blanche prévoit d'augmenter le budget de la NASA de 6 milliards de dollars sur une durée de cinq ans. Ces nouvelles orientations permettront à des sociétés privées l'accès en orbite, la construction d'un lanceur lourd pour l'accès à l'orbite basse, et à terme, le développement de technologies nouvelles pour le voyage robotique et humain vers Mars.
- Les futurs investissements de la NASA:
 - Transformative technology development and flagship technology demonstrations to pursue new approaches to space exploration;
 - Robotic precursor missions to multiple destinations in the solar system ;
 - Research and development on heavy-lift and propulsion technologies ;
 - U.S. commercial spaceflight capabilities ;
 - Future launch capabilities, including work on modernizing Kennedy Space Center after the retirement of the Shuttle ;
 - Extension and increased utilization of the International Space Station ;
 - Cross-cutting technology development aimed at improving NASA, other government, and commercial space capabilities ;
 - Accelerating the next wave of Climate change research and observations spacecraft ;
 - NextGen and green aviation.(source: www.nasa.gov)



■ **Bénéficiez avec nos forfaits des mesures d'accompagnement des entreprises mises en place par le Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur :**

- Un meilleur subventionnement des projets proposés aux entreprises.
- Une aide forfaitaire aux frais de déplacement des entreprises (transport et hébergement*).

NOS OFFRES ET TARIFS :

FORFAIT	VALEUR DE LA PRESTATION	SUBVENTION DE L'ETAT (à déduire)	AIDE FORFAITAIRE AU DEPLACEMENT (à déduire)	SOMME A REGLER PAR L'ENTREPRISE
MISSIONS DE DECOUVERTE D'UN MARCHÉ				
Le montant à régler par entreprise est d'un coût initial de 2.300 € HT proposé au tarif de 1.200 € HT				
Rencontres B to B	2.300 € HT	300 € HT	800 € HT	1.200 € HT
Ce tarif ne comprend pas les frais de transport, l'hébergement et les repas non mentionnés dans le programme.				

LE PROGRAMME PREVISIONNEL :

■ Samedi 19 mars / Dimanche 20 mars :

- Départ de Paris à 10h50 sur le vol AF682.
- Arrivée à Orlando via Atlanta à 19h31 sur le vol AF8484 et transfert en bus vers le Marriott Cocoa Beach.

■ Lundi 21 mars :

Matin

- 7 :30 arrivée au Kennedy Space Center (NASA).
- 8 :30 rendez-vous avec le Kennedy Space Center, Center Planning and Development Office : présentation sur l'avenir de la NASA (futurs programmes) et du Kennedy Space Center.
- 10 :30-12 :00 : présentations des entreprises françaises de la délégation. Q&A.
- 12 :00 : déjeuner avec la NASA.

Après-midi

- 13 :00 – 17:00 Visite VIP des sites de NASA (tour des installations techniques, scientifiques, ingénierie et de lancement).
- 17 :30 : départ du Kennedy Space Center.

■ Mardi 22 mars :

Matin

- Rencontre B to B avec des entreprises spatiales de Floride organisées en collaboration avec les principaux organismes du secteur spatial de la Floride.

Après-midi

- Rencontre B to B avec des entreprises spatiales américaines.

Soir

- Réception networking.

■ Mercredi 23 Mars :

Matin

- Visite du site de United Launch Alliance
- Visites et rencontres avec des entreprises spatiales américaines dont Space X.

Après-midi

- Fin de mission à 13h
- Retour sur Orlando et départ pour la France à 18h30 sur le vol AF8589 via Atlanta Ou pour la Californie (en option)

* Pour les entreprises effectuant le déplacement depuis la France (un seul forfait déplacement par entreprise participante).

LES AIDES A L'EXPORT :

De nombreuses aides ont été développées aux niveaux régional et national pour vous accompagner dans vos projets internationaux.

Pour en connaître le détail et identifier celles qui pourraient plus particulièrement vous être utiles, rendez-vous sur www.ubifrance.fr

INSCRIPTION :

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :

- Le bon de participation signé,
- Le « Company Profile » renseigné en anglais.

VOS INTERLOCUTEURS :

Pour toute information complémentaire :

Gaétan DE LA VAUVRE

Chargé de développement Aéronautique
Tél: (00) 1 312 327 5242

Gaetan.delavauvre@ubifrance.fr

Georges UCKO

Directeur-Transports & Infrastructures
Tél:(00) 1 312 327 5247

Georges.ucko@ubifrance.fr

Souheil YANSI

Chargé de développement Aéronautique
Tél: (00) 1 312 327 5254

Souheil.vansi@ubifrance.fr



À NOTER DANS VOTRE AGENDA :

RENCONTRES ACHETEURS : COMAC, AVIC

Chine – Shanghai & Pékin – 18-21 avril 2011

jerome.julliand@ubifrance.fr

PAVILLON FRANCE : EXPO AERO BRASIL

Brésil – Sao José do Campo – 14-17 juillet 2011

jean-francois.ambrosio@ubifrance.fr

AUVSI (SALON DU DRONE)

Etats-Unis – Washington – 16-19 août 2011

gaetan.delavauvre@ubifrance.fr

PAVILLON FRANCE : NBAA (SALON DE L'AVIATION D'AFFAIRES)

Etats-Unis – Las Vegas – 10-12 octobre 2011

jerome.julliand@ubifrance.fr

Date susceptible de changer*

Retrouvez tous nos événements sur :
www.ubifrance.fr/agenda et créez votre alerte e-mail afin
d'être informé régulièrement et automatiquement
des dernières actualités.

Date limite d'inscription :

20 décembre 2010



Crédit photos : © Fotolia.com