



KazBuild

Bienvenue sur le Pavillon France

KAZBUILD

17th Kazakhstan International
Construction Exhibition
Almaty - Kazakhstan

7 – 10 septembre 2010

Le Pavillon France

- Une formule économique,
- Un gain de temps,
- La rencontre de futurs partenaires.

Kazbuild

- Un salon bien rôdé, organisé par un groupe puissant, et qui en est à sa 17^{ème} édition
- En 2009 : 321 exposants dont 58% d'étrangers, 7025 visiteurs
- 24 pays représentés lors de la dernière édition : pavillons russe, chinois, turc, polonais
- Manifestation parrainée par un grand nombre d'organismes officiels à l'échelon ministériel et local.

Date limite d'inscription :
26 mars 2010



UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

L'INTÉRÊT D'UN PAVILLON FRANCE :

En exposant sur le Pavillon France, vous rejoignez un groupement de stands accueillant des entreprises françaises réunies sous une bannière « France » permettant d'accroître votre visibilité et de bénéficier de prestations subventionnées.

Un moyen efficace pour :

- Réduire vos coûts de participation
- Concentrer vos efforts sur vos rendez-vous
- Détecter des opportunités commerciales



POURQUOI EXPOSER SUR «KAZBUILD» :

- Un pays aux multiples ressources pétrolières et minières, mis en exergue par la visite du Président Sarkozy à Almaty en octobre 2009
- Un secteur du BTP actif, offrant un bon potentiel de développement aux fournisseurs français de produits et matériels pour le bâtiment
- Des places à prendre, car la concurrence internationale est moins dense que sur d'autres zones plus traditionnelles

LE SALON :

- **Un excellent support pour aller à la rencontre des professionnels locaux** : promoteurs, développeurs, architectes, bureaux d'études, entreprises de BTP locales, agents, importateurs etc...
- **Une thématique très large** : permettant à un éventail très ouvert d'entreprises françaises de venir présenter leurs produits avec des chances de succès, compte tenu de la taille raisonnable du salon.
- **Pour en savoir plus** : www.kazbuild.kz

LES POINTS FORTS DU MARCHÉ :

- Les Pouvoirs Publics locaux ont publié, en mai 2009, un Programme de Modernisation du Logement pour la période 2010/2014, mettant l'accent sur :
 - le logement social
 - le développement des grandes villes du pays à des fins touristiques
- L'Agence de la Construction base très largement son travail sur l'expérience européenne en matière de normes de construction, ce qui est de nature à favoriser l'essor des produits de qualité, et notamment les marques françaises, encore assez peu connues sur place, mais réputées pour leur sérieux.
- Bien que le secteur du BTP ait un peu souffert au cours de ces 2 dernières années, le développement du secteur des matériaux de construction reste une priorité des autorités locales, qui souhaitent attirer de nouvelles technologies sur le marché, par le biais de nouveaux tarifs préférentiels à l'investissement ou encore d'exonération de droits de douane sur les produits étrangers.
- Les experts annoncent, dès 2010/2011, un retour aux volumes de consommation observés avant la crise. Il est à noter que 80% des nouveautés lancées sur le marché local se font sur le Salon KAZBUILD, sur lequel les 6 plus grands groupes du pays sont également bien présents.



■ **Bénéficiez avec nos forfaits des mesures d'accompagnement des entreprises mises en place par le Secrétaire d'État 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 :

FORFAITS	VALEUR DE LA PRESTATION	SUBVENTION DE L'ÉTAT (à déduire)	AIDE FORFAITAIRE AU DÉPLACEMENT (à déduire)	SOMME À RÉGLER PAR L'ENTREPRISE
Stand Clé en main de 6 m ²	3 800 €	1 300 €	1 000 €	1 500 €
Stand Clé en main de 9 m ²	5 710 €	2 110 €	1 000 €	2 600 €
Forfait Présence	2 850 €	850 €	1 000 €	1 000 €

NOS OFFRES INCLUENT :

EXPOSITION

- **Stands :** que vous partiez sur du 6 ou 9 m², il s'agit de stands clé en main tout équipés avec mobilier (*) + enseigne.
- **Forfait Présence :** il s'agit d'un espace plus réduit, idéal pour les exposants n'ayant pas de matériel. Espace équipé de 1 à 2 panneaux de fond et d'une prise pour votre ordinateur.
- **Décoration et signalétique « France »** très attractives, afin de gagner en visibilité sur le salon.
- **Un Espace Accueil Ubifrance** équipé si possible d'une connexion internet
- **Café et rafraichissements :** également disponibles sur l'espace France.

(*) moquette, table + chaises, 1 meuble de rangement, 1 présentoir à documentations, 1 spot/3m², 1 prise, 1 cendrier + 1 corbeille à papier

PROMOTION

- **Programme de rendez-vous collectif :** organisé par la Mission Economique de Almaty, avec les principaux acteurs du BTP local.
- **Cocktail Info Marché :** avec les experts de la Mission Economique locale.
- **2 hôtesse-interprètes :** seront disponibles pour vous dépanner en cas de souci de communication ponctuel. La ME de Almaty peut également proposer des candidats aux exposants souhaitant disposer de leur propre interprète.

NOS PRESTATIONS COMPLÉMENTAIRES ET TARIFS :

Organisation d'un programme de rendez-vous individuels à la carte par le Service Economique d'Almaty	550 € HT
Fiche de présentation de votre société en Russe (500 par entreprise)	300 € HT

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

UBIFRANCE VOUS ACCOMPAGNE TOUT AU LONG DE VOS PROJETS :

- Communiquez efficacement dans la presse internationale grâce à notre réseau de **Bureaux de presse** qui prend en charge, pays par pays, vos relations presse à travers le monde.
- Bénéficiez d'un programme de rendez-vous avec des contacts ciblés et décisifs pour votre activité en participant à des **Missions de prospection**.
- Finalisez un contrat ou un partenariat, en faisant appel au **SIDEX** (Soutien Individualisé à la Démarche Export des PME/TPE) qui vous aidera dans le financement de votre déplacement.
- Consultez le **Service réglementaire, juridique et fiscal d'UBIFRANCE** pour être informé en temps réel des évolutions réglementaires de votre secteur et de votre zone d'exportation.
- Pensez au **V.I.E (Volontariat International en Entreprise)** : une procédure simple, flexible et économique qui vous permet d'être présent à l'international en confiant à un jeune diplômé une mission à l'étranger de 6 à 24 mois.

Pour connaître l'ensemble des prestations proposées par UBIFRANCE et les aides à l'export dont vous pouvez bénéficier, rendez-vous sur www.ubifrance.fr

Pensez à l'assurance prospection COFACE, partenaire d'UBIFRANCE, pour couvrir les dépenses liées à votre participation à cet événement.

VOS INTERLOCUTEURS :

Pour toute information complémentaire :

Jean-François LE BORGNE

Chef de Projet

Tél : 04 96 17 25 46

Courriel :

jean-francois.leborgne@ubifrance.fr

Katia PEGORARO

Chargée d'Opération

Tél : 04 96 17 25 29

Courriel :

katia.pegoraro@ubifrance.fr



À NOTER DANS VOTRE AGENDA :

SALON PROJECT LEBANON
LIBAN - Beyrouth - 1^{er} au 6 juin 2010

JO DE SOTCHI - RENCONTRE AVEC LE COMITÉ D'ORGANISATION ET LES DECIDEURS RUSSES
RUSSIE - Sotchi / Moscou - 22 au 24 juin 2010

SALON INTERNATIONAL DU BÂTIMENT
MAROC - Casablanca - 1^{er} au 7 novembre 2010

RENCONTRES ACHETEURS DU SECOND ŒUVRE
UKRAINE - Kiev - 13 au 16 novembre 2010

SALON DENKMAL (CONSERVATION MONUMENTS)
ALLEMAGNE - Leipzig - 18 au 20 novembre 2010

SALON BIG 5 SHOW
EAU - Dubaï - 21 au 24 novembre 2010

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 :
26 mars 2010



Crédit photos : © Fotolia.com

ENGAGEMENT DE PARTICIPATION

Opération

A retourner avant le

Salon KAZBUILD

26 mars 2010

Pays KAZAKHSTAN

Date 07 – 10 septembre 2010

Code 0N565

Responsable Jean-françois LE BORGNE
Tél: 04 96 17 25 46

Je soussigné (nom, prénom) : _____ Fonction : _____
agissant pour le compte de l'entreprise ci-après :

Raison sociale* : _____
 Marques (le cas échéant) : _____
 Adresse* : _____
 Responsable du dossier* : _____
 Tél* : _____ Fax : _____ E-mail* : _____
 Site* www. _____
 Adresse de facturation (si différente*) : _____
 N° de SIRET* : _____ NAF* : _____ N° d'identification TVA* : _____
 Activité de la société* : _____
 en anglais : _____
 CA (K€)* : _____ CA export* (K€) : _____ Effectif* : _____
 Groupe d'appartenance : _____
 Représentant local (éventuellement) Nom : _____
 Adresse : _____
 Tél : _____ Fax : _____ Email : _____

* champs obligatoires (si non rempli, votre commande ne pourra pas être prise en compte)

Prestations	Tarif**	Subventions	Aide forfaitaire de déplacement***	Montant €
<input type="checkbox"/> Stand Clé en main de 6m ²	3800,00	1300,00	1000,00	1500,00 €
<input type="checkbox"/> Stand Clé en main de 9m ²	5710,00	2110,00	1000,00	2600,00 €
<input type="checkbox"/> Forfait Présence	2850,00	850,00	1000,00	1000,00 €
<input type="checkbox"/> Fiches société en Russe (500 ex.)	300,00	0,00	0,00	300,00 €
<input type="checkbox"/> Programme de rendez-vous individuels	550,00	0,00	0,00	550,00 €

Montant total € : _____

** pour les événements se tenant en Allemagne, une TVA à 19% sera appliquée sur le tarif hors subvention.
TVA récupérable : cf. note explicative jointe.

*** pour les entreprises effectuant le déplacement depuis la France. Un seul forfait déplacement par entreprise participante.

Règlement à réception de facture.

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente UBIFRANCE accessibles à l'adresse www.ubifrance.fr/CGV et m'engage à les respecter sans réserve.

Bon pour engagement de participation
Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise

Adresser original à l'adresse suivante :
UBIFRANCE - Service Client - Espace Gaymard
2 place d'Arvieux - BP 60708 - 13572 Marseille cedex 02
Fax : 04 96 17 68 51 - courriel : service-client@ubifrance.fr