

Mardi 5 mai 2009 - Holiday Inn Midtown, 420 Sherbrooke Ouest, Montréal - [www.lebigbang.net](http://www.lebigbang.net)

## Qu'est-ce que Le Big Bang?

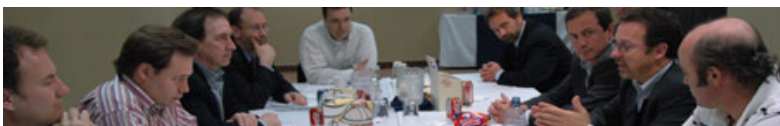
Une journée complète axée principalement sur la commercialisation de solutions d'affaires visant des marchés de niche.





## Qui devrait participer?

- > Présidents, dirigeants d'entreprises de TIC
- > VP et stratèges en commercialisation
- > Dirigeants d'entreprises de services et investisseurs

## Quelques thèmes abordés

Positionnement • Segmentation de marché • Stratégies de mise en marché • Réseaux de distribution • Types de distributeurs • Comment sélectionner les distributeurs? • Contrats de distribution • Marketing et activités de gestion des distributeurs



Tarifs d'inscription*	Membre	Non-Membre
	<input type="checkbox"/> 500 \$ (564,38 \$)	<input type="checkbox"/> 750 \$ (846,56 \$)
	100\$ de plus après le 10 avril !	
 Adhésion corporative pour un an	<input type="checkbox"/> 1 - 15 employés : 340 \$ (383,78 \$)	<input type="checkbox"/> 16 - 30 employés : 565 \$ (637,74 \$)
	<input type="checkbox"/> 31 - 50 employés : 720 \$ (812,70 \$)	<input type="checkbox"/> 51 - 99 employés : 880 \$ (993,30 \$)
	<input type="checkbox"/> 100 employés et + : 1 315 \$ (1484,31 \$)	
<b>OFFRE SPÉCIALE aux non-membres</b> (entreprises technologiques)  + 	- <b>Tarif privilégié</b> pour Le Big Bang (économie de 250 \$) - <b>30% de rabais</b> sur votre adhésion à l'AQT (économie de 102 \$ à 394,50 \$ selon la taille de votre entreprise)	

\*Aux tarifs indiqués s'ajoutent les taxes. Paiement Visa ou MC seulement. Les frais d'inscription ne sont pas remboursables, mais peuvent être transférés à un collègue. Si annulation, des frais d'administration de 50% seront retenus et le solde transféré sur d'autres activités.

<b>Inscription et paiement</b>	<input type="checkbox"/> Visa	<input type="checkbox"/> MasterCard
Nom :		
Entreprise :		
Courriel :		
Téléphone :		
Numéro de carte :		
Titulaire :	Exp :	
Signature :		

## Programme

- 8:00 Accueil | Petit déjeuner de bienvenue
- 9:00 "The Art of Finding your Own Niche Market"  
Vincent Guyaux | Président & CEO, Metafoam; Président du conseil d'administration, Embrase
- Étude de cas de iBwave Solutions  
Mario Bouchard, président
- 10:00 Pause | Réseautage
- 10:30 Session interactive | Outils et processus pour produire sa propre stratégie de positionnement
- 12:15 Lunch | Réseautage – Tables tournantes
- 14:00 "Developing and Implementing a Channel Strategy"  
Paul Lepage | Président et chef de la direction, MédiSolution
- Étude de cas de iBwave Solutions  
Mario Bouchard, président
- 15:45 Panel | Case Studies on Commercialization – 3 entreprises USA  
Diaspark | Origin Digital | Take Solutions
- 16:30 Dévoilement des résultats de l'enquête sur la commercialisation des entreprises de TIC
- 17:00 Cocktail | Réseautage

## Merci à nos commanditaires :



« C'est un savant mélange de stratégie, de compétences, d'expertise et d'intuition qui permet aux entreprises de pointe de demeurer compétitives. Dans cette optique, le Big Bang offre une occasion unique d'échanger des idées, de renouveler les approches et de mettre à jour les connaissances des décideurs » **Didier Gombert, président, Objectif Lune**