

## Compte-Rendu : Rencontres Acheteurs Education numérique Amérique du nord - 20/10-23/10/2014

### 7 sociétés participantes :

- Adways ; Enaco ; ISI ; Kosmos ; Maskott ; Novatice Technologies ; Sabi Editions.

Pour rappel, cette mission avait pour objectif de faire bénéficier des entreprises françaises dans le domaine de l'éducation numérique, d'un programme de rendez-vous individuels aux Etats-Unis et au Canada grâce à une approche directe des prospects. De plus, les participants avaient la possibilité d'assister aux conférences France-Atlanta 2014 orientées sur le sujet des MOOCS.

### Programme :

**Du 1<sup>er</sup> juillet au 10 octobre**

**Préparation en amont de la semaine de déplacement en Amérique du Nord**

- Cadrage de la prospection : définition de votre positionnement et identification de votre cible en vue de vos rendez-vous d'affaires
- Coaching et préparation du discours commercial – elevator pitch en anglais et français (séance personnalisée), préparation à la présentation et revue de vos supports marketing

---

#### Arrivée aux Etats-Unis le dimanche 19 octobre (Atlanta ou New-York)

---

**Lundi 20 et mardi 21 octobre**

**ÉTATS-UNIS**

Matin et après-midi : **Programme de rendez-vous** d'affaires personnalisé avec les interlocuteurs de votre choix : éditeurs de services numériques, de solutions éducatives numériques, plateformes communautaires de MOOC/open éducation, constructeurs de tablettes et concepteurs de solutions e-éducation intégrées, concepteurs et producteurs de solutions pédagogiques et multimédias, distributeurs potentiels pour vos solutions etc.

---

#### Transfert au Canada le mardi 21 octobre (Toronto ou Montréal)

---

**Mercredi 22 et jeudi 23 octobre**

**CANADA**

Matin et après-midi : **Programme de rendez-vous** d'affaires personnalisé avec les interlocuteurs de votre choix : éditeurs de services numériques, de solutions éducatives numériques, plateformes communautaires de MOOC/open éducation, constructeurs de tablettes et concepteurs de solutions e-éducation intégrées, concepteurs et producteurs de solutions pédagogiques et multimédias, distributeurs potentiels pour vos solutions etc.

### Résultats :

Le format proposé a permis à la délégation de profiter d'excellents contenus proposés lors de la conférence sur les MOOCS à Atlanta ; d'un atelier marché en présence d'un expert reconnu de l'éducation numérique aux Etats-Unis (focus sur les circuits de distribution et modèles économiques) et d'assister à un séminaire marché en présence des experts de la GRICS pour le marché canadien.

La délégation a aussi bénéficié de rendez-vous B2B (virtuels et physiques) avec des clients finaux, des distributeurs et des partenaires potentiels dans les deux pays.

L'ensemble des produits et solutions proposés par les entreprises françaises ont reçu un accueil très favorable du à leur caractère innovant et répondant parfaitement aux besoins du marché américain (positionnement, business model, tarifs, modes de distribution).

Enfin sur les 7 dossiers proposés aux prospects, tous ont obtenu une marque d'intérêt aux Etats-Unis et/ou au Canada et plusieurs clients ont déjà entamés des courants d'affaires dès leur retour.