



CES



THE GLOBAL STAGE FOR INNOVATION



Pour quelles raisons aller au CES ?

Plusieurs objectifs recherchés par les entreprises

1. Communiquer sur vos produits, faire du buzz partout dans le monde
2. Tester le marché
3. Benchmark technologique - veille concurrentielle (Grands comptes ≠ PME)
4. Rencontrer des clients
5. Rencontrer des partenaires / distributeurs
6. Rencontrer des investisseurs potentiels
7. Partager avec ses pairs

Opportunités et Best practice pour les PME / Startups



Opportunités / Good deals

- Eureka Park
- Innovation Awards (deadline septembre)
- CES Unveiled Las Vegas (janvier 2015) et Paris (octobre 2014)

Bien évaluer son budget

- Décoration
- Déplacement : Minimum 3 personnes présentes

Préparer le CES

- Time To Market (planification 1 an / 1,5 an)
- Pitch Anglais et Français
- Relayer la communication
- Lancer des invitations à son réseaux



L'événement Ubifrance au CES

Le CES un événement particulier : une vitrine de l'excellence Française

L'édition 2014

- Une sélection d'entreprise innovante pour exposer au sein d'Eureka Park
- Membre du jury : Olivier Ezratty, Paris Incubateurs, AFIC, Mines Télécoms, Samsung, Bruno Bonnell, FIEEC

L'offre Ubifrance 2014

- un stand
 - de la communication
 - une soirée de networking
-
- L'Edition 2015...en cours de préparation



LA PRESENCE FRANCAISE SUR LE CES 2014

Soirée French Tech



Visite du Pavillon et d'Eureka Park



*Interview de Jean Luc Errant
de CityZen Sciences*

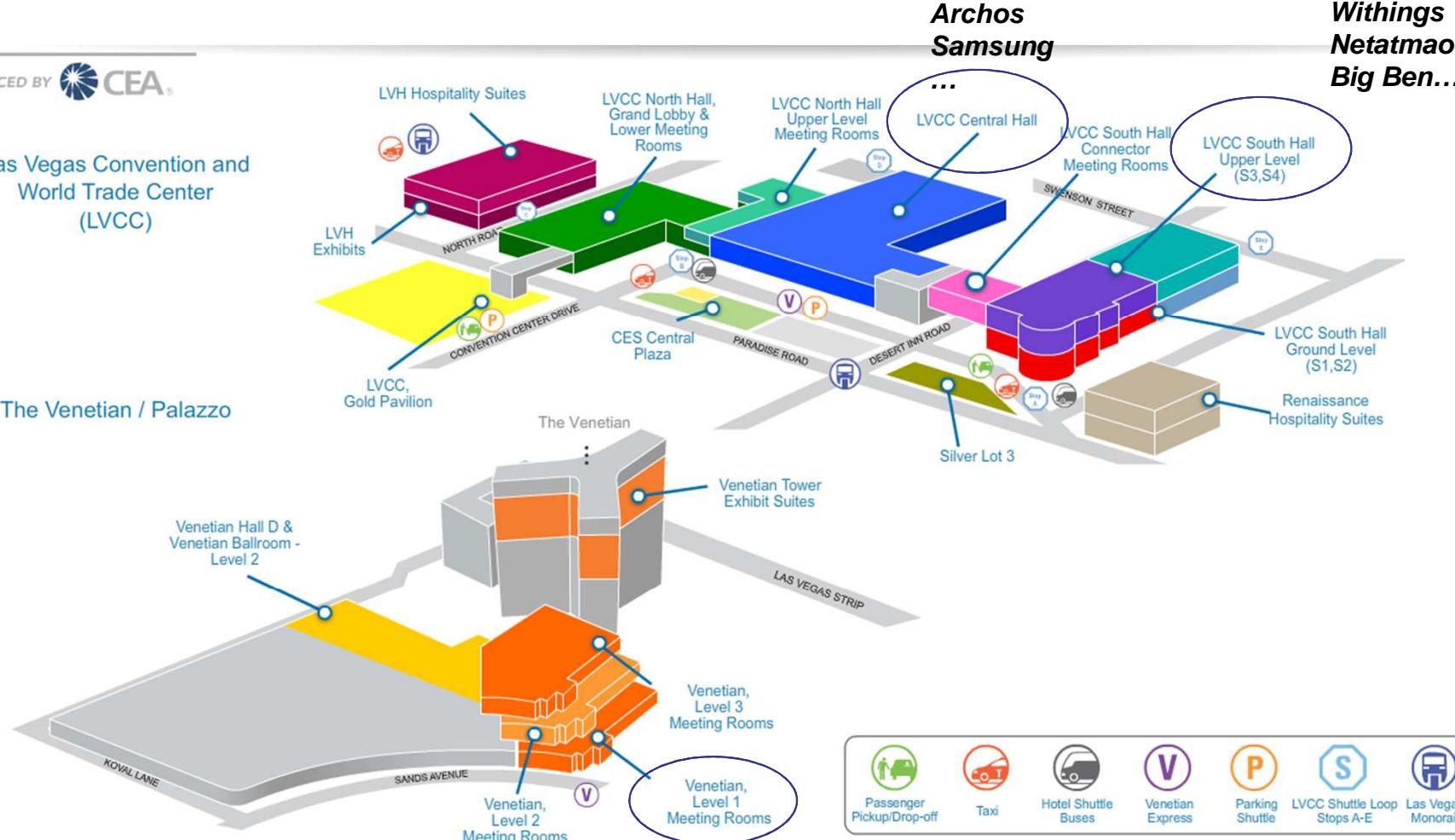
LA PRESENCE FRANCAISE SUR LE CES 2014



PRODUCED BY **CEA**

Las Vegas Convention and
World Trade Center
(LVCC)

The Venetian / Palazzo



Plan Eureka Park





Exemple Stand 2014



Votre Contact

FRANCE

Thomas DELOUVRIER
Responsable Projet CES
Responsable Grands Comptes NTIS
Tél : 01 40 73 38 06
Mob : 06 74 03 22 49
Email : thomas.delouvrier@ubifrance.fr



www.ubifrance.fr