

MISSION NAVALE AUX ÉTATS-UNIS 2025
NAVAL MISSION TO THE UNITED STATES 2025



Mission navale aux États-Unis 2025

Une stratégie nord-
américaine pour le
secteur de la
construction navale

28 avril au 2 mai 2025

NAVAL
QUÉBEC

Objectifs de la mission



Connaître les acteurs clés de la construction navale sur la côte est américaine



Initier des partenariats susceptibles de renforcer la chaîne d'approvisionnement de la construction navale du Québec et du Canada

Profil du participant



Entreprise impliquée en construction navale au Canada



Entreprise souhaitant améliorer ses connaissances et ses compétences dans le secteur de la construction navale



Entreprise souhaitant créer des partenariats internationaux dans le secteur de la construction navale



Entreprise souhaitant importer ou exporter dans le secteur de la construction navale



Organisation souhaitant contribuer à l'amélioration de l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement de la construction navale canadienne

Naval Mission to the United States 2025
Webinar January 23 from 12 PM to 1 PM (Quebec time)
Agenda

1. Welcome Remarks (Pierre Drapeau) (1 min)
2. Introduction of the Agenda (Michel Desmeules) (1 min)
3. Presentation of the Itinerary and Anticipated Visits (Pierre Harvey) (15 min)
4. Brief presentations of our partners (20 min)
 - a) Investissement Québec International and New York Delegation, Boston Delegation (Carl Gravel, Sophie Plante, David Sylvestre-Margolis)
 - a) Maine (Maria McIntyre, MITC)
 - b) New Hampshire (Adam Boltik, BEA)
 - c) Rhode Island (Gloria Berlanga, RI Commerce)
 - d) New York (Ann-Sophie Mahle, NYCEDC)
 - e) Pennsylvania (Charlotte Merrick, PIDC)
 - f) Washington (Canadian Embassy)
 - g) SPAC/PSPC - Washington (Mrs Andrea Clements)
 - h) Trade Commissioner Service (Frédéric Papillon)
 - i) Canadian Marine Industries and Shipbuilding Association (CMISA)
5. Presentation of B2B (Michel Desmeules) (2 min)
6. Budget (Michel Desmeules) (2 min)
7. Next Steps, How to Register (Michel Desmeules) (1 min)
8. Q&A Session (Michel Desmeules) (15 min)
9. End of Webinar



Lundi, 28 avril 2025

- **Maine**

- 08h30 - 13h00 : Maine Maritime Museum (en face de General Dynamics - Bath Iron Works)
- 08h30 - 10h00 : Mots de bienvenue et présentations du secteur maritime/shipbuilding commercial et militaire du Maine.
- 10h00 - 12h00 : Rencontres B2B et match-making avec General Dynamics et d'autres fournisseurs.
- 12h00 - 12h45 : Déjeuner officiel de l'État du Maine au Maine Maritime Museum.
- 13h00 - 14h15 : Trajet de Bath, ME à Portsmouth Naval Shipyard, Kittery, ME.



New Hampshire

- 14h00 - 17h00 : Visites et rencontres à Kittery, ME et Portsmouth, NH.
- 14h00 - 14h45 : Visite du Portsmouth Navy Yard (sous réserve d'autorisation de sécurité).
- 15h30 - 16h00 : Visite de PEASE International Trade Port.
- 16h00 - 17h30 : Rencontres B2B avec Portsmouth Navy Yard et autres fournisseurs.
- 17h30 - 19h00 : Cocktail de bienvenue au PEASE avec la présence des officiels du New Hampshire.
- 19h00 : Trajet de Portsmouth, NH à Middleton, RI (4 heures de route) - Hébergement à l'hôtel Windham.



Mardi, 29 avril 2025

- **Rhode Island**

- 09h00 - 16h00 : Activités à Middleton, RI.
- 09h00 - 10h00 : Présentations et mots de bienvenue au Windham Hotel.
- 10h00 - 12h00 : Rencontres B2B avec General Dynamics, Senesco et Blount.
- 12h00 - 12h45 : Déjeuner officiel de l'État du Rhode Island au Windham Hotel.
- 13h30 - 14h30 : Visite de Blount Boats.
- 15h30 - 16h00 : Visite de Senesco Marine.
- 16h00 : Trajet de North Kingstown, RI à Brooklyn, NY (5 heures de route) - Hébergement à l'hôtel Holiday Inn.



Mercredi, 30 avril 2025

- **New York**
- 08h30 - 16h00 : Activités à New York.
- Visite de GMD Shipyard, Brooklyn, NY - Rencontres B2B avec les fournisseurs locaux.
- Visite de Caddell Dry Dock & Repair Co, Staten Island, NY - Rencontres B2B avec les fournisseurs locaux.
- 16h00 : Trajet de Staten Island, NY à Philadelphie, PA (1h30 de route) - Hébergement à l'hôtel Marriott Courtyard, Navy Yard, Philadelphia.



Jeudi, 1er mai 2025

- **Pennsylvanie**

- 08h00 - 08h30 : Événement de petit-déjeuner au Marriott Courtyard, Philadelphia.
- 08h00 - 08h15 : Mots de bienvenue des représentants de Philadelphie et de la Pennsylvanie.
- 08h15 - 08h30 : Mots des représentants québécois de Naval Québec.
- 08h30 - 10h30 : Rencontres B2B avec les acheteurs et fournisseurs des chantiers navals.
- 13h00 : Visite de Philly Shipyards, Philadelphia, PA - Rencontres B2B avec les fournisseurs locaux.
- 14h30 : Visite de Rhoads Industries ou Naval Foundry and Propeller Center.
- 16h00 : Trajet de Philadelphie, PA à Washington, DC (3 heures de route) - Hébergement à l'hôtel Washington Plaza.

Vendredi, 2 mai 2025

- **Washington, DC**
- Visite à l'Ambassade du Canada, Washington, DC.
- Autres activités en planification
- Retour vers Montréal





Government
of Canada
Trade Commissioner
Service

Gouvernement
du Canada
Service des
délégués commerciaux

Canada

Trade Commissioner Service

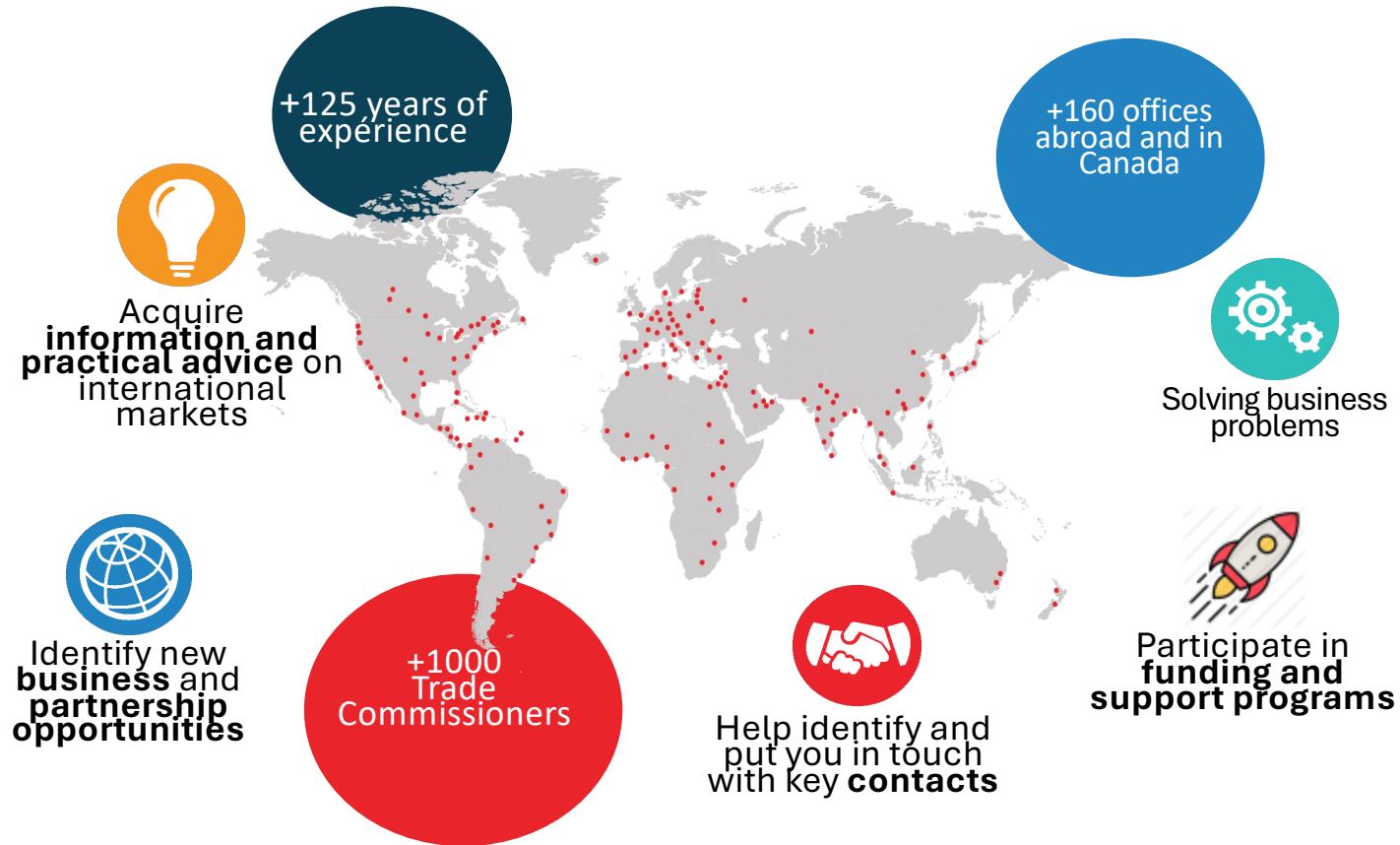
Trade Commissioner Service and Canadian Embassy in Finland

Frederic Papillon, MBA, Trade Commissioner
Erin Donahue, Trade Commissioner

Naval Mission to United States 2025
January 23, 2025



THE TRADE COMMISSIONER SERVICE



WHO DO WE WORK WITH ?

If you are part of the Canadian **business community** , contribute to Canada's **economic growth** , have demonstrated your **ability** to **internationalize**, and have the potential to add **value to the Canadian economy**, you can benefit from our services.

Our clients

- Are small, medium and large companies;
- Are Canadian-based companies with R&D and/or design and/or manufacturing activities in Canada;-
- Have demonstrated their ability to do business abroad;-
- Have already conducted market research on their target market(s).



KEY SERVICES DELIVERED BY THE TCS

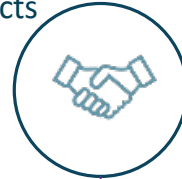
Gain Market Insight
The TCS offers key market insights and practical business advice



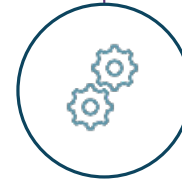
Find New Opportunities
The TCS opens the door to international business opportunities



Connect with Key Contacts
The TCS connects Canadian businesses with qualified contacts



Resolve Business Problems
The TCS helps resolve problems in foreign markets



As a result



Expand into New Markets
The TCS helps Canadian businesses navigate the complexities of entering new markets



Reduce Risks
The TCS helps Canadian companies to:

- ❖ reduce risks and avoid costly mistakes
- ❖ make better informed and more socially and environmentally responsible business decisions





GET IN TOUCH WITH THE TCS

REGIONAL OFFICES IN CANADA

Québec and Nunavut

quebec.tcs-sdc@international.gc.ca

Frederic.Papillon@international.gc.ca



Follow the TCS and keep in touch with our trade commissioners around the world...



tradecommissioners.gc.ca



[@TCS_SDC](https://twitter.com/TCS_SDC)



facebook.com/tcssdc



linkedin.com/company/tcssdc

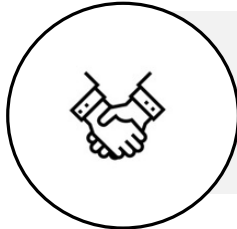




TRADE SNAPSHOT



The United States and Canada share a **trillion dollar** trade and investment relationship.

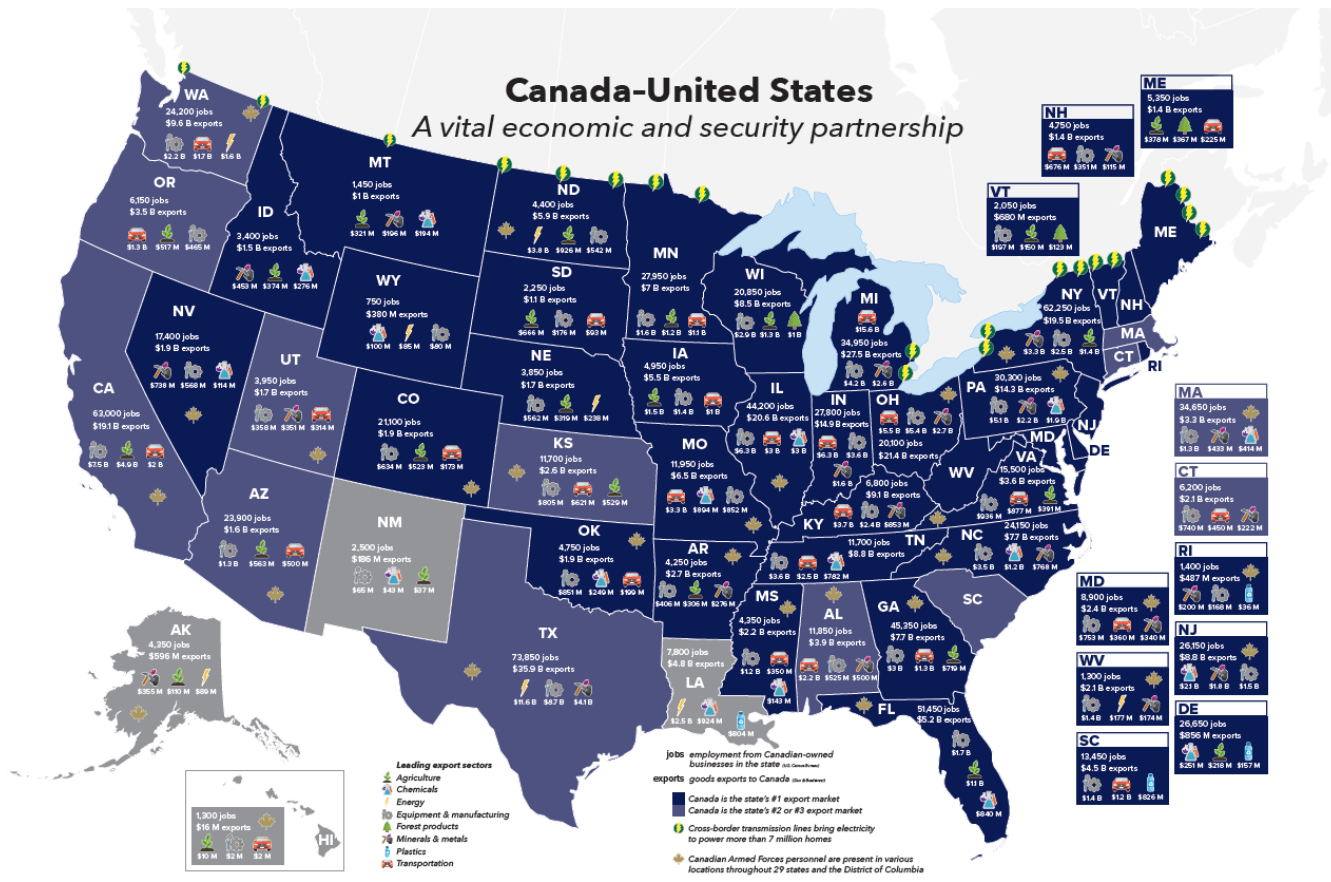


Canada buys more U.S. goods than China, Japan and Germany combined.



Each day, approximately **400,000 people** and **\$2.7 billion in goods** and services cross the Canada-U.S. border

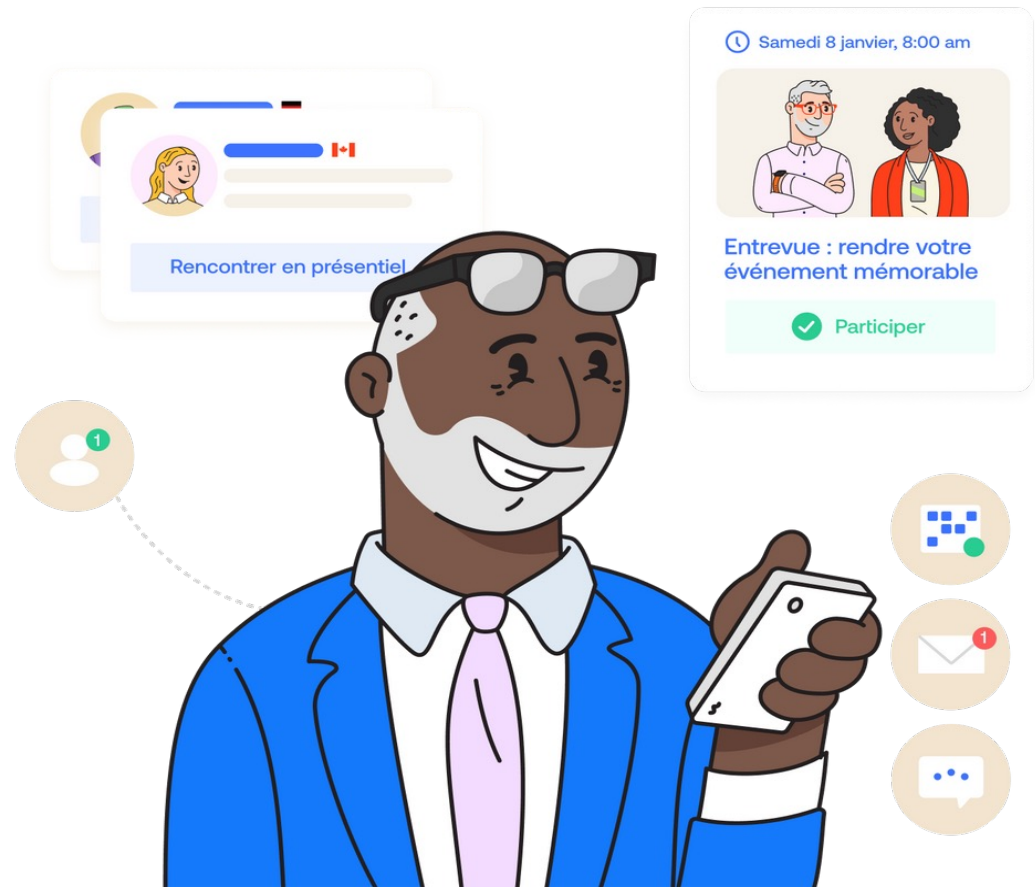




<https://connect2canada.com/canada-u-s-relationship/trade-and-investment/>



B2B



Optimized networking



Save time, meet the right people.

Participants taking part in our mission will benefit from a networking platform. B2B/2GO is a all-in-one platform that provides a flexible, simple and accurate environment, along with a concierge service that stands out in the industry.

Before even engaging in a meeting, participants receive two confirmations: compatibility, determined by the algorithm, and shared interest. By ensuring these factors in advance, valuable time typically spent on arranging meetings is preserved.

#1 ACCESS OUR EXCLUSIVE PLATFORM



CREATE A PROFILE

- Personal information (name, professional title)
- Company information
- Picture, logo, Video, PDF, Social media links
- Keywords selection for the networking
- Availability for meetings

DATA

Rest assured that your email address and phone number will remain confidential within the platform, as long as you refrain from sharing them yourself.

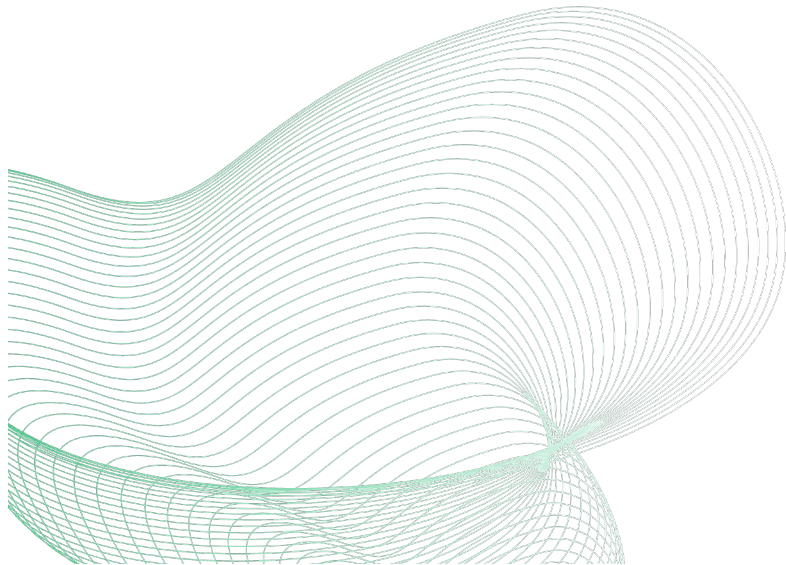
If you wish to share your info as an e-card after a meeting, you're more than welcome to do so!

MATCHMAKING

The platform will create meaningful connections tailored to your preferences.

Expect personalized recommendations featuring profiles that align with your interests.

#2 START NETWORKING



LET US MATCH YOU

B2B/2GO identifies *matches* and *super matches* based on common interests.

Based on your completed profile, the platform will recommend appropriate matches indicated by the tags "Match" and "Super Match".

ACCESS THE SMART LIST

Use the search tool to filter the profiles according to your interests.

Users can easily identify interesting profiles with over 15 different filters and sorting tools.

GET TO KNOW OTHER ATTENDEES

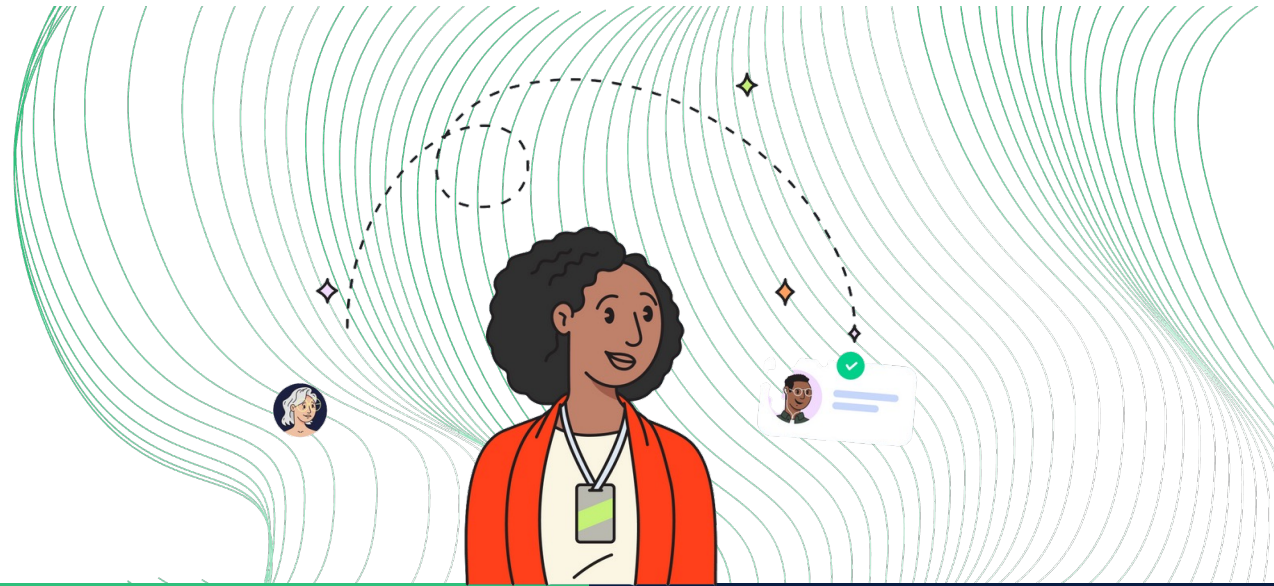
View other participants profiles. Reading detailed profile helps prepare the discussion for positive results at the event.

BOOK MEETINGS

All meeting are booked before the event.

Use the message box to align goals and needs with potential partners beforehand, so you can dive straight into key topics during the mission.

#3 REVIEW YOUR AGENDA



CONFIRMED MEETINGS

Once a meeting request has been accepted, an official B2B meeting will be added to both user's agendas.

MEETING LOCATION

All meetings will take during the mission at the meeting zone. Your table number will be indicated in your Agenda tab on your confirmed meeting.

MUTLIPL E TOOLS

From the Agenda tab, you can add all your meetings to your personal outlook/ical calendar.

You may also generate your agenda in PDF if needed.

Budget



Frais généraux : Frais de transports aériens, hébergement et repas à la charge de chaque participant. Notre agence de voyage pourra vous guider dans vos choix.



Frais d'organisation : Incluant l'accès aux différentes visites d'entreprises, rencontres officielles, transports locaux de courtes distances et participation aux activités préparatoires.

Coûts : 6 500 \$ (plus taxes)

Suivis du
webinaire

À la suite de cette
présentation, nous
vous contacterons sur
une base individuelle
afin de valider votre
intérêt à participer à
cette mission.

Procédure d'inscription



Réservation avant le mardi 4 février 2025



Chaque participant doit fournir un texte de présentation bilingue (FR/EN)



Dépôt de garantie requis de la part de chaque participant lors de l'inscription

PÉRIODE DE
QUESTIONS



NAVAL
QUÉBEC