Chambre de commerce de **Québec**
Leader et partenaire

PÔLE Québec Chaudière-Appalaches

WAL★MART®

APPRENEZ COMMENT VENDRE VOS PRODUITS CHEZ **WAL-MART**

Le mercredi 2 novembre 2005, 7 h 30 à 12 h, Hôtel Québec, 3115, avenue des Hôtels

Conférences

M. Mario Pilozzi
Président et chef de la direction
WAL-MART Canada

Historique de WAL-MART Canada

Une première au Québec

M. Bob Brunet
Vice-président principal merchandising
WAL-MART Canada

WAL-MART Canada et ses fournisseurs

M. Sylvain Prud'homme
Vice-président Québec et Atlantique
WAL-MART Canada

Quels sont les critères pour devenir un fournisseur de WAL-MART Canada?

Témoignage

M. Jean Leclerc
Président
Biscuits Leclerc ltée

Histoire à succès!

Réservation obligatoire avant le 28 octobre 2005

Rencontres individuelles avec les acheteurs de WAL-MART

Depuis plus de 10 ans, WAL-MART Canada a développé des relations d'affaires privilégiées avec ses fournisseurs québécois. En 2004, des achats totalisant 1,5 milliards $ ont été conclus avec ses différents partenaires, de la petite à la moyenne entreprise.

Vous aimeriez distribuer vos produits chez WAL-MART tout comme 1 300 entreprises du Québec?
Venez nous rencontrer!

Soyez assurés d'être mis en contact avec un acheteur.

Réservez votre place maintenant pour cet événement **unique!**

Plus de dix départements représentés sur place :

1- Vêtements
2- Accessoires pour la maison, produits ménagers et meubles
3- Jouets
4- Quincaillerie, peinture et papier peint
5- Accessoires pour l'automobile
6- Articles électroniques
7- Articles de sport
8- Articles d'horticulture
9- Cosmétiques et bijoux
10- Denrées alimentaires

Une dizaine d'acheteurs seront à la disposition des participants pour des rencontres individuelles (15 min.). **Vous devez réserver au préalable avec le coupon réponse ci-dessous.**

Les acheteurs obtiendront les fiches d'inscription pour effectuer le suivi nécessaire auprès de votre entreprise, advenant un horaire trop chargé.

La Chambre de commerce de Québec est responsable d'attribuer, selon la priorité des inscriptions, l'agenda des rencontres avec les acheteurs. **Nous vous confirmerons par téléphone l'heure de votre rencontre.**

N'oubliez pas d'apporter avec vous une pochette corporative pour remettre à l'acheteur.

APPRENEZ COMMENT VENDRE VOS PRODUITS CHEZ **WAL-MART** - 2 novembre 2005

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____ Ville : _____ Code postal : _____

Téléphone : _____ Télécopieur : _____

Je désire réserver _____ billet(s) au tarif de 52,16 $ + TPS 3,65 + TVQ 4,19 = 60 $, pour un total de _____ $.

Je souhaite une rencontre individuelle avec un acheteur couvrant le territoire suivant (Indiquez votre priorité de choix - 1 ou 2) :

- ☐ **1-** Vêtements
- ☐ **2-** Accessoires pour la maison, produits ménagers et meubles
- ☐ **3-** Jouets
- ☐ **4-** Quincaillerie, peinture et papier peint
- ☐ **5-** Accessoires pour l'automobile
- ☐ **6-** Articles électroniques
- ☐ **7-** Articles de sport
- ☐ **8-** Articles d'horticulture
- ☐ **9-** Cosmétiques et bijoux
- ☐ **10-** Denrées alimentaires

Paiement : Chèque ci-joint ☐ Visa ☐ MasterCard ☐

TPS : R106905888 & TVQ : 1006176930 No. de la carte : _____ Expiration : ____/____

Signature : _____ Date : _____

POUR RÉSERVER : Retournez ce coupon par télécopieur au numéro 694-2286 en indiquant votre numéro de carte de crédit ou expédiez-le par la poste accompagné de votre chèque. Renseignements : 692-3853, poste 221.
Une inscription est due et payable à moins d'annuler au minimum 3 jours ouvrables avant l'activité.
Chambre de commerce de Québec, 17, rue Saint-Louis, Québec (Québec) G1R 3Y8.