
LA CONVENTION D'AFFAIRES DU TRANSPORT FLUVIAL ET INTERMODAL



Les 3 et 4 décembre 2008

• Cité des Sciences et de l'Industrie • Espace Condorcet • Paris



Les atouts du transport fluvial

Si le fluvial n'a pas tous les atouts, il en a beaucoup. Aujourd'hui le transport fluvial apparaît comme le moyen de transporter efficacement des marchandises de tout type en toute sécurité, en réduisant sa consommation énergétique ainsi que les nuisances atmosphères et sonores. C'est une solution fiable et compétitive qui s'inscrit parfaitement dans la chaîne logistique multimodale et qui offre une bonne alternative à la route.

La genèse de VNF Meetings

Les enjeux de développement et d'aménagement durables sont considérables. En effet, les objectifs du Grenelle de l'environnement confirmés par la loi, consistent à reporter 25% du fret routier sur la voie d'eau et le rail d'ici 2012.

Voies navigables de France gère 6 700 Km de fleuves, canaux, et rivières navigables en France. Aménageur et promoteur de la voie d'eau, VNF a pour priorité la qualité de service aux usagers, et le développement de ses activités, dans le respect de l'environnement et de la ressource en eau.

VNF relève le défi.
Il est temps de montrer que le transport fluvial est naturellement économique et écologique, et que le développement de l'intermodalité est un atout pour la voie d'eau.

Convention d'affaires, conférences, symposium



- Rencontrez en rendez-vous d'affaires **vos clients et partenaires potentiels**
- Assistez à des conférences sur **les atouts et les solutions** offerts par le transport fluvial
- Participez au symposium **logistique et développement durable**

Les rendez-vous d'affaires VNF Meetings

VNF Meetings : Une occasion unique de rencontrer des prestataires intervenant pour le montage de logistiques fluviales (ports intérieurs, commissionnaires, transporteurs fluviaux, armateurs) afin de pouvoir étudier vos projets, confronter des expériences entre chargeurs et prendre connaissance des dernières réalisations logistiques fluviales.

Une méthodologie éprouvée vous garantissant : Un ciblage personnalisé de vos rendez-vous grâce à un catalogue explicite regroupant les fiches de présentation des participants / Un retour sur investissement optimisé grâce à des rendez-vous d'affaires individuels, programmés à l'avance et validés par les deux parties / Un gain de temps qui augmente la qualité et la pertinence de votre participation.