

DESTINATION ETATS-UNIS AMERICAS FOODS AND BEVERAGES

Miami – Floride

Du 18 au 24 septembre 2019

Profitez du salon des produits Exotiques
En Amérique du Nord pour rencontrer des partenaires potentiels

► **VOUS ÊTES...**

Une entreprise des Antilles-Guyane, producteur ou distributeur de produits alimentaires du terroir : épicerie, boulangerie, confiserie, condiments, produits surgelés, conserves, boissons...

► **VOUS VOULEZ...**

Faire connaître vos produits et identifier de nouveaux partenaires, distributeurs, importateurs spécialisés du secteur « ethnic food » ...



L'Amérique du Nord représente un marché de **3.4 Md€** pour les produits agroalimentaires français.

Un marché très dynamique : Le marché agroalimentaire des produits français représente 3.4 milliards d'euros, faisant de la France le 8^{ème} fournisseur de produits agroalimentaires des Etats-Unis.

L'alimentation est le 6^{ème} poste de dépense des américains. Aux États-Unis comme au Canada, avec le vieillissement de la population ainsi que les prises de conscience liées à la qualité des produits et à la santé (obésité, maladies cardiovasculaires, Allergies et intolérances alimentaires, etc.), **les consommateurs recherchent des produits plus sains et raffinés.**



La gastronomie française étant très reconnue et appréciée outre-atlantique, **les produits vendus là-bas se positionnent en moyen-haut de gamme** et sont signe d'authenticité, de qualité et de raffinement.

THÉMATIQUES DU SALON

UN RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE POUR S'IMPLANTER SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN

- **23^{ème} édition** de ce salon réunissant des acheteurs, des fournisseurs et des experts de l'industrie des Amériques et des Caraïbes.
- Plus de **300 exposants** et 20 pavillons internationaux.
- **6 300** visiteurs attendus en provenance de 63 pays du globe avec des acheteurs et des décideurs qualifiés du secteur de la vente au détail, de la distribution, de l'hôtellerie / restauration et des arts culinaires.

LE PROGRAMME DES ACTIVITÉS

- Du 16 au 20 Juillet 2019 : séminaire et rencontre avec les entreprises des Antilles-Guyane
- Du 18 au 22 septembre 2019 : mission découverte Miami avec des réunions d'information marché,
- Du 23 au 24 septembre 2019 : exposition sur un stand « clé en main » avec un programme de rendez-vous ciblés.



Cet évènement vous est proposé dans le cadre de la Convention d'accompagnement à l'export des entreprises ultramarines renouvelée entre le Ministère des Outre-mer et Business France.

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 15 juillet 2019

PRESTATIONS	MONTANT HT	SUBVENTION OM	SUBVENTION GUADELOUPE	MONTANT HT
Phase I : Séminaire Rencontres avec des experts du marché américain pour : comprendre le marché, les circuits de distribution et vos potentiels compétiteurs, construire votre prix export, obtenez votre enregistrement FDA	1.200 €	1.200 €		0.00 €
Phase II : Approche des acheteurs potentiels Proposer une offre collective Antilles-Guyane à des acheteurs potentiels et mesurer leur intérêt (importateurs, distributeurs, détaillants, restaurateurs...).	3.200 €	2.560 €	640 €	0.00 €
Phase III : Mission Découverte Miami du 18 au 22 Septembre Rencontrer les opérateurs locaux pour un échange d'expérience et les acteurs intéressés par votre offre pour les convaincre de travailler avec vous.	3.800 €	3.040 €	760 €	0.00 €
Phase IV : Exposer au salon Americas Food and Beverage Show & Conference Espace personnalisé de 36 m² dédié aux Antilles-Guyane Incluant : structure, moquette, éclairage et mobilier : comptoirs d'accueil pleins ou vitrés, vitrines hautes, tables, chaises pliantes, étagères murales, signalétique de l'entreprise, 1 réserve en fond de stand équipée d'étagères et de patères, le nettoyage quotidien, prises électriques standard 12h, inscription au catalogue officiel des organisateurs, démo culinaires et accès à l'ensemble des services Business France de l'offre.	5.600 €	4.480 €	560 €	560 €

SERVICES INCLUS



Catalogue exposants



Informations marché & réglementaire



Communication collective



Sensibilisation acheteurs

En amont du Salon :

- **Accompagnement de Business France** pour la préparation de votre participation.
- **Une séance de coaching individuelle** afin d'optimiser vos futures négociations avec les acheteurs.
- **Campagne de communication** ciblant les communautés professionnelles du secteur pour augmenter votre visibilité avant et pendant le salon.
- **Remise d'une documentation marché et réglementaire** afin d'approfondir votre connaissance du marché.

Pendant le salon :

- **Une visibilité privilégiée** grâce à un emplacement premium et une communication collective optimisée.
- **Sensibilisation d'acheteurs**
- **Démos culinaires**

Après le salon :

- Appui par notre bureau local suite à votre participation au salon afin de maximiser les retours de vos prospects

REGLEMENTATION FDA

Suite aux différentes évolutions de la réglementation, les entreprises qui ne sont pas encore enregistrées auprès de la FDA ne pourront pas exposer à l'édition 2019 du Americas Foods and Beverages.

BUSINESS FRANCE, VOTRE PARTENAIRE À L'INTERNATIONAL

Avec son réseau d'experts sectoriels au plus près des décideurs locaux et des opportunités, Business France accompagne votre projet de développement export et vous ouvre son carnet d'adresses.

Les entreprises qui ont fait appel à nos prestations témoignent :

- 4 sur 5 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés.
- 1 sur 2 signe un contrat dans les 2 ans. (Enquête IPSOS 2017)

AIDES AU FINANCEMENT

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France.

Pensez également à [l'assurance prospection de Bpifrance Assurance Export](#) pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement. www.bpifrance.fr



NOS FORMULES EXPORTS



PAVILLON FRANCE

Un espace privilégié regroupant les entreprises françaises lors des salons internationaux phares de votre secteur. En tant qu'exposant, vous y bénéficiez de tous les avantages d'un stand clé en main, d'un soutien logistique et d'une promotion ciblée gérés par Business France.



RENCONTRES ACHETEURS

Des rendez-vous collectifs avec des importateurs, distributeurs, prescripteurs sélectionnés pour vous par notre bureau à l'étranger. Ces opérations sont l'assurance d'obtenir toutes les informations utiles pour prospecter un nouveau marché et établir de nouveaux contacts commerciaux. Les rencontres acheteurs multi-pays appelées missions itinérantes permettent, grâce à leur format resserré, de prospecter plusieurs pays d'une même zone géographique.

[Retrouvez tous nos événements dans le Programme France Export](#)



VENDRE À UN GRAND COMPTE

Une occasion unique pour rencontrer les décideurs d'un groupe leader sur son marché. Les bureaux Business France présentent votre dossier à l'acheteur de référence qui valide son intérêt pour votre offre. Vous avez alors l'opportunité de le rencontrer en face à face lors d'un rendez-vous individuel et programmé à l'avance, en France ou à l'étranger.

CONSEILS PERSONNALISÉS

Pour vos demandes personnalisées, le Pôle Conseil vous accompagne avec des prestations sur-mesure :

- ✓ pour vous informer et cibler vos marchés export : études de marché sur mesure, store-check, réglementation et pratiques locales, statistiques douanières...
- ✓ pour votre développement commercial : test et validation de votre offre auprès des opérateurs locaux, organisation de rendez-vous d'affaires, exploitation des meilleures opportunités pour assurer un suivi de proximité...
- ✓ pour votre communication à l'international : informations diffusées auprès de journalistes locaux, de médias sociaux, communiqué et dossier de presse, conseil média, kit de présentation export...

Pour toute information complémentaire, contactez :

A Paris

Johann Remaud
Direction réseau France
Coordination Outre-Mer
Tél : +33(6) 31043243
johann.remaud@businessfrance.fr

Aux Etats-Unis :

Jacques Epangue
Responsable de Pôle
Agri Food
Tél : +1 (212) 400 2179
jacques.epangue@businessfrance.fr

Date limite d'inscription : **15 Juillet 2019** - Dans la limite des places disponibles.

Business France
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 3979
<http://export.businessfrance.fr/default.html>

