

French Export Corner / Forum France Export

DESTINATION

ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES

EXPORT



Paris
17-21 octobre
2010

FORUM
FRANCE EXPORT
Hall 5A - Allée K002

SIAL 2010
The Global Food Marketplace

LES PARTENAIRES



SOMMAIRE

Le dispositif Forum France Export	3
<i>Le Mot du Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche</i>	
Les Exposants	
<i>Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche</i>	4
<i>ACFCI / CCI International</i>	5
<i>ANIA</i>	6
<i>Coface</i>	7
<i>FranceAgriMer</i>	8
<i>Oséo</i>	9
<i>Sopexa</i>	10
<i>Ubifrance</i>	11
Le carnet de bord de l'exportateur agroalimentaire	12

LE DISPOSITIF FORUM FRANCE EXPORT

Le Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche rassemble pour la troisième édition consécutive (HALL 5A Allée K 002) les principaux partenaires opérateurs du soutien à l'exportation des entreprises agro-alimentaires françaises :

ANIA, CCI International (CCIINT'L), Coface, FranceAgriMer, Oséo, Sopexa et Ubifrance.

Cet espace dénommé « Forum France Export » est destiné à renseigner de manière très complète les entreprises du secteur agro-alimentaire français qui souhaitent exporter pour la première fois, ou renforcer leurs échanges commerciaux à l'international.

De nouveaux partenaires nous ont rejoints cette année sur ce salon qui permet à chacun d'avoir une vision mondiale de l'alimentation et qui participe au rayonnement de l'agroalimentaire français dans le monde entier. Le Forum France Export s'appuie sur cet événement et propose cette année de nouvelles actions, dans l'objectif d'apporter une aide concrète aux acteurs des échanges agroalimentaires.

Ainsi, cette brochure vous présente les partenaires du Forum France Export et leurs actions, et vous permet de connaître toutes les étapes du montage d'un projet d'exportation ; des mini-conférences auront lieu quotidiennement afin de vous permettre d'avoir accès à des informations institutionnelles sur les politiques de promotion ou de soutien à l'exportation, comme aux dernières tendances de marché, voire aux dernières innovations en matière de promotion.

Le MAAP a dans ses objectifs le développement des échanges commerciaux à l'international des entreprises du secteur agroalimentaire.

Pour permettre à la France de renforcer sa capacité exportatrice, le MAAP met en place différents dispositifs et participe activement aux négociations internationales.

Ainsi, l'action du MAAP comprend un volet économique dont la finalité est de promouvoir les produits et le modèle agro-alimentaire français à l'international. Ce volet comprend :

- **la mise en place de crédits publics nationaux d'appui à la promotion export des entreprises agricoles et agro-alimentaires.** Le MAAP a mis en place en 2006 un plan stratégique d'orientation de l'utilisation de ces crédits, plan en cours de révision. Le MAAP s'appuie sur des opérateurs intervenant à l'international (SOPEXA, UBIFRANCE, ADEPTA) et sur leurs réseaux à l'étranger, ainsi que sur les Missions Economiques des Ambassades pour le décliner. Le MAAP finance également par le biais de FranceAgrimer des campagnes de promotion sur les marchés français et étrangers, en partenariat avec les interprofessions ;

- **le suivi de l'utilisation de fonds communautaires destinés à la promotion de produits ou de filières de production notamment dans le cadre de l'Organisation commune de marché ;**

- **la participation aux négociations européennes et internationales touchant au commerce (OMC, accords bilatéraux) ou aux soutiens financiers (PAC) ;**

- **les négociations bilatérales ou en soutien de l'Union européenne en vue de lever les barrières non tarifaires sanitaires et phyto-sanitaires** (le résultat de ces négociations est consultable sur le site : <https://www.teleprocedures.office-elevage.fr/expadon>). L'objectif est de limiter les exigences sanitaires des pays tiers et d'obtenir leur confiance dans le dispositif sanitaire français. La force de négociation est le fait d'acteurs positionnés aussi bien en France qu'à l'étranger, et permet d'essayer de résoudre les conflits liés aux **non conformités lors des exportations** (blocage d'une marchandise exportée aux frontières du pays tiers) ;

- **le suivi des dispositifs financiers d'appui à l'exportation** portés par la Direction générale du Trésor au Commerce extérieur (assurance-crédit à l'export, assurance-prospection...).

Par ailleurs, le volet influence et solidarité vise à **faire connaître, reconnaître et partager la conception française de l'alimentation, de l'agriculture, du développement rural et des questions de sécurité des aliments.** Pour remplir cet objectif, le MAAP a adopté en 2008 un **Plan stratégique influence (PSI) à l'international** qui fixe les grandes orientations et les priorités des programmes d'actions dans ce domaine. Il vise à expliquer et à promouvoir la position et la présence françaises dans les enceintes internationales et dans les relations bilatérales. Les thèmes de coopération sont surtout les sujets de débat comme la sécurité alimentaire, la politique agricole, le développement durable des territoires ruraux, et les questions présentant un intérêt particulier pour la France comme les indications géographiques, la sécurité des aliments, la qualité des produits agro-alimentaires, etc.

En complément, de **très nombreuses coopérations existent** sur les volets de **formation agricole ou vétérinaire, de réflexion sur les développements à mener** dans certains pays ou secteurs géographiques, **d'évaluation des politiques publiques agricoles**, en accord avec les orientations de l'Union européenne.

Le réseau des **attachés agricoles du MAAP joue un rôle d'influence majeur**, et leur répartition géographique dans le monde est régulièrement révisée pour s'adapter aux évolutions politiques ou de marchés.

L'ADECIA, groupement d'intérêt public (GIP), a été créé en 2007 et assure **une meilleure coordination des opérateurs du monde agricole et rural** pour la réalisation de ces programmes d'actions.

Enfin, toutes les actions des pouvoirs publics permettant **d'améliorer la compétitivité** des entreprises agro-alimentaires françaises contribuent également à la facilitation des échanges commerciaux à l'international.



ACFCI ASSEMBLÉE
DES CHAMBRES FRANÇAISES
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

46, avenue de la Grande Armée - 75017 PARIS

Direction des Relations Internationales
Tél : +33 (0) 1 40 69 37 00 / Email : s.tison@acfc.cci.fr
www.cci.fr

UCCIFE, Union des Chambres de Commerce
et d'Industrie Françaises à l'Étranger
Tél : +33 (0) 1 40 69 37 60 / Email : infos@uccife.org
www.uccife.org



Les Chambres de Commerce et d'Industrie sont les porte-parole des entreprises auprès des pouvoirs publics locaux, régionaux, nationaux et européens.

La force d'un réseau de proximité au service du développement économique

Un réseau d'établissements publics dirigés par des chefs d'entreprise :

- 169 Chambres de Commerce et d'Industrie locales et régionales, CCI et CRCI
 - L'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie, ACFCI.
- Une activité prolongée à l'international par :
- 114 Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Étranger, CCIFE.

Le réseau consulaire, premier partenaire des PME qui s'internationalisent

1000 collaborateurs, dont 600 experts, partagent leurs expériences, leurs ressources et leurs outils. Ils fournissent des prestations aux entreprises qui internationalisent leur activité : conseils par zone géographique et secteur d'activité, informations sur les opportunités et les marchés porteurs, les formalités administratives, les partenariats commerciaux ou industriels.

700 «journées pays» permettent aux entreprises d'avoir une évaluation de l'adéquation de leur projet au pays cible. Les CCI complètent cette approche par des conventions d'affaires, des missions de prospection et leur participation à des salons internationaux.

Les CCI accompagnent les entreprises sur de nouveaux marchés et les aident à :

- **Évaluer** leur potentiel de développement à l'international
- **Détecter** les opportunités et marchés porteurs
- **Structurer** leur projet
- **Identifier** les appuis experts et aides financières disponibles
- **Monter** les dossiers
- **Trouver** des partenaires étrangers

CCI International, un label collectif au bénéfice des entreprises

- Pour contribuer à la dynamique de professionnalisation et de modernisation du réseau
- Pour mieux coordonner les services d'appui à l'internationalisation et harmoniser les outils
- Pour offrir aux entreprises des services plus performants en France et à l'étranger.

Le portail des CCI identifie les services régionaux chargés du développement à l'étranger, de l'implantation des entreprises sur le territoire, de l'activation des flux d'affaires : <http://www.cci.fr>



ANIA

21, rue Leblanc
75015 Paris
Tél : + 33 (0)1 53 83 86 00
Fax : + 33 (0)1 53 83 92 39
Email : export@ania.net

www.ania-export.fr

ania
Association Nationale des
Industries Alimentaires

L'Association Nationale des Industries Alimentaires rassemble 22 fédérations sectorielles nationales et 18 associations régionales, représentatives de plus de 10 500 entreprises dont une grande majorité de PME. **Elle est le porte-parole de l'industrie agroalimentaire française**, 1^{er} secteur industriel avec un chiffre d'affaire de 139 milliards d'€ en 2009 et second employeur avec 400 000 salariés. Elle met à disposition de ses adhérents des services et outils performants afin de les accompagner dans leurs démarches à l'export.

Rejoindre le Club des Exportateurs de l'ANIA, un laboratoire d'idées

Ce Club, présidé par un dirigeant de PME, rassemble aujourd'hui une cinquantaine d'entreprises. Il est ouvert à tous les responsables export et chefs d'entreprise engagés à l'international et membre d'une fédération sectorielle de l'ANIA. Son objectif est d'**améliorer les performances économiques à l'export de ses membres via un échange informel et convivial d'expériences et de pratiques.**

Consulter le site de référence ANIA EXPORT : www.ania-export.fr

Ce site d'information rénové dédié à l'exportation s'adresse aux entreprises du secteur agroalimentaire et tout particulièrement aux PME sans expérience préalable qui souhaitent se développer sur de nouveaux marchés à l'international.

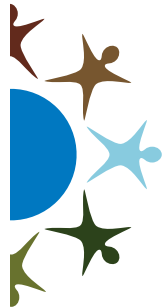
Il a pour objectif de répondre à l'ensemble des questions qui se posent aux entreprises IAA désireuses de se lancer à l'export :

- Guide en ligne des bonnes pratiques à l'export
- Calendrier des différentes opérations et missions export proposées aux entreprises IAA
- Comment et auprès de qui obtenir les informations réglementaires spécifiques nécessaires à l'exportation de produits alimentaires ?
- Guide simplifié des procédures douanières
- Identification des aides publiques disponibles à l'export
- Comment s'organise l'Equipe de France Export avec une plateforme relais vers les différents acteurs publics et privés qui accompagnent les entreprises à l'export ?
- Fiche pays

Avec la nouveauté 2010 : une plateforme interactive de mutualisation à l'export !

Accessible gratuitement après inscription, cette plateforme permet aux entreprises IAA d'être mises en contact avec d'autres entreprises qui souhaitent partager leurs moyens humains et financiers pour développer des projets à l'international. Elles peuvent alors déposer, répondre ou simplement consulter des offres de mutualisation en direct sur le site. Inscrivez-vous dès à présent sur : www.ania-export.fr

Pour tout renseignement,
contactez Diane DORE & Vanessa QUERE : 01 53 83 86 00



Coface

12, cours Michelet, La Défense 10
92800 Puteaux
Tél : 0825 123 456
Fax : + 33 (0)4 72 85 12 75
E-mail : relations-clients@coface.com

www.coface.fr



Coface a pour mission de faciliter les échanges entre toutes les entreprises partout dans le monde. Au travers de son expertise sur l'ensemble des métiers du Poste clients – Assurance-crédit, Affacturage, Notation et Information d'entreprise, Gestion de créances – Coface propose à l'échelle mondiale une gamme complète de prestations performantes et modulables, alliant protection, gestion et financement des créances commerciales. En France, Coface assure également la gestion des garanties publiques à l'exportation pour le compte de l'État.

Le Poste clients est l'ensemble des créances commerciales d'une entreprise : les crédits qu'elle consent à ses clients.

- **Assurance-crédit** : en garantissant les créances commerciales de l'entreprise contre les risques de défaillance d'un client, l'Assurance-crédit permet de gérer et de protéger au mieux le poste clients. Coface est un « amortisseur de crise » pour les entreprises grâce à une meilleure connaissance de la situation financière de leurs créanciers.
- **Affacturage** : par un financement immédiat des créances commerciales, l'Affacturage facilite la gestion du Poste clients de l'entreprise. Associé à l'Assurance-crédit, l'Affacturage lui permet également de se prémunir contre le risque de défaillance.
- **Notation et Information d'entreprise** : la Notation et l'Information d'entreprise sont des moyens efficaces pour évaluer la situation financière de partenaires commerciaux, leur capacité à honorer leurs engagements (information de solvabilité), et pour détecter les opportunités commerciales avec des clients solvables (information marketing).
- **Gestion de créances** : en optimisant les procédures de gestion de factures et de recouvrement, les entreprises améliorent leur besoin en fonds de roulement et détectent au plus tôt les éventuels litiges et motifs de non-règlement.

Les garanties publiques

Coface gère, pour le compte et avec la garantie de l'Etat, une large gamme de produits destinés à faciliter les exportations françaises, en accompagnant les entreprises tout au long de leur parcours à l'export, de la prospection des marchés à l'international, à la vente de biens et services, et jusqu'aux investissements effectués à l'étranger.

Assurance prospection, Assurance Risque Exportateur (cautions et crédits de préfinancement), Assurance-crédit export à moyen et long terme, Assurance change, garantie des investissements.

Un réseau mondial

Pour être au plus près de ses clients, notamment les grandes entreprises qui ont besoin d'outils de gestion de leur Poste clients dans tous les pays du monde, Coface dispose de filiales ou de succursales dans 65 pays et 217 villes. Ses 1 000 commerciaux ou agents exclusifs s'appuient également sur des courtiers spécialisés, sur des prescripteurs (banques ou compagnies d'assurance) et sur les partenaires du réseau CreditAlliance, couvrant 32 pays supplémentaires.



FranceAgriMer

12, rue Henri Rol-Tanguy, TSA 20002
93 555 Montreuil-sous-Bois Cedex
Tél : + 33 (0)1 73 30 30 00
Fax : + 33 (0)1 73 30 30 30

www.franceagrimer.fr



FranceAgriMer, lieu d'échanges et d'arbitrage entre les filières de l'agriculture et de la pêche, est un établissement public administratif placé sous la tutelle de l'État. Il a en charge la gestion des filières des grandes cultures, de l'élevage, de la pêche, de l'aquaculture, des vins, des fruits et légumes, de l'horticulture, des plantes à parfum, aromatiques et médicinales.

Les missions de FranceAgriMer doivent permettre de faire face aux défis alimentaires, environnementaux et énergétiques qui s'annoncent.

SUR LES MARCHES

- assurer une veille économique et la connaissance des marchés ;
- gérer les mesures communautaires de régulation des marchés ;
- générer des alertes en cas de crise.

POUR LES FILIERES

- renforcer l'efficacité économique des filières, y compris à l'export ;
- participer à la mise en place d'une politique de développement durable et de qualité ;
- prévenir les risques préjudiciables aux filières.

AUPRES DES PRODUCTEURS ET DES OPERATEURS DES FILIERES

- favoriser l'organisation des producteurs ;
- encourager le dialogue interprofessionnel ;
- contribuer à des actions de coopération technique, y compris à l'international.

Au sein de l'établissement, la direction de l'International assure le lien avec la Commission européenne. Elle fournit un appui aux exportateurs, développe une bonne connaissance des marchés extérieurs de manière à mieux cibler les actions de promotion des produits français à l'export. Elle accompagne collectivement les entreprises exportatrices dans leurs actions visant à promouvoir leurs produits sur les marchés étrangers.

La direction de l'International accueille des missions étrangères afin de faciliter les négociations sanitaires ou l'agrément d'exportateurs français. Elle conduit aussi régulièrement des missions officielles à l'étranger et des actions de coopération à caractère technique ou institutionnel, pour favoriser, à terme, les échanges commerciaux.



OSEO

27-31, Avenue du Général Leclerc
94710 Maisons-Alfort Cedex
Tél : +33 (0)1 41 79 80 00
Fax : + 33 (0)1 41 79 80 01
Contact : www.oseo.fr/oseo/contact

www.oseo.fr



PRIORITÉ AUX TROIS « I » : INNOVATION, INVESTISSEMENT, INTERNATIONAL

En 2010, OSEO alimente en priorité les trois principaux moteurs de la croissance qui sont l'innovation, l'investissement et l'international.

Les interventions d'OSEO ont aussi pour objectif de renforcer la complémentarité entre les financements publics et les financements privés. OSEO continue à intervenir aux côtés de ses partenaires lorsque le marché ne répond pas suffisamment aux attentes des entreprises en raison des risques qui s'attachent à leurs projets.

Les travaux réalisés par OSEO en 2009 ont fait apparaître qu'innovation et international sont étroitement liés. Ainsi, selon une étude réalisée en partenariat avec UBIFRANCE en 2009 auprès d'un échantillon de 700 entreprises exportatrices, 94 % des entreprises ont été estimées innovantes en ayant développé au moins une mesure innovante au cours des 3 dernières années.

La priorité est donc de favoriser l'export et le développement à l'international des entreprises innovantes. La combinaison de notre bonne connaissance des entreprises innovantes et de la complémentarité des différentes interventions aux côtés de nos partenaires, permet à OSEO de contribuer aux actions de l'équipe de France pour l'Export.

Lancée en 2008, l'Équipe de France de l'Export associe UBIFRANCE et les Missions économiques, OSEO, les Chambres de Commerce et d'Industrie en France et à l'étranger, les Conseillers du Commerce Extérieur (CCE) et COFACE. L'objectif est d'aider les entreprises dans leur démarche d'exportation ou d'implantation à l'étranger et de contribuer à faire émerger 10 000 nouveaux exportateurs d'ici 2011.

Engagements 2010 d'OSEO pour favoriser le développement à l'international des entreprises :

- 450 millions d'euros de prêts bancaires garantis pour l'international
- 50 millions d'euros de Contrats de Développement International et de Prêts Pour l'Export (PPE)
- 70 dossiers FASEP Garantie
- 100 projets de coopération européenne et internationale au titre de l'innovation

Nos experts sont à votre disposition toute la journée pour des informations personnalisées.

Nos équipes en région, www.oseo.fr



Sopexa

11 bis, rue Torricelli
75017 PARIS
Tel. : +33 (0)1 55 37 50 00
Fax. : +33 (0)1 55 37 51 00
Email : contacteznous@sopexa.com

www.sopexa.com

sopexa

Expert reconnu du marketing international, spécialiste des secteurs alimentaires, vin& art de vivre, Sopexa accompagne ses clients depuis près de 50 ans dans la promotion de leurs produits et de leurs marques en France et à l'export.

Fortement implanté à l'international, Sopexa Groupe s'appuie sur la force de son réseau de 35 agences dans 29 pays pour proposer à ses clients – entreprises, collectives et institutions- des prestations adaptées à leurs enjeux et leurs objectifs.

Sopexa propose une offre de services globale autour d'un double savoir-faire qui se traduit en termes de prestations :

- **Les prestations sur mesure de Sopexa 'agence marketing international'**, constituent l'offre principale du groupe en conseil et stratégie, publicité, marketing services, digital, relations publiques et relations presse... et reposent sur sa capacité à répondre à des appels d'offres, multi-pays.
- **Les produits d'accompagnement à l'export incluant la nouvelle offre Access Export: des produits packagés et innovants, souvent mutualisés, au ticket d'entrée accessible.**

Avec Access Export, le groupe élargit ainsi ses services aux entreprises en leur proposant des prestations d'accompagnement qui couvrent l'ensemble de leurs besoins à l'export, depuis le conseil en amont, tels que :

- Access Market
- Access Benchmark
- WebScan
- VinoCheck...

Plus de 2 000 entreprises font appel au Groupe Sopexa chaque année, que ce soit pour des actions co-financées par le Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche ou pour les prestations sur mesure de Sopexa.



Ubifrance

Siège social
77, Boulevard Saint Jacques
75998 Paris Cedex 14
Tél : +33 (0) 1 40 73 32 25
Fax : +33 (0) 1 40 73 31 45
Email : agroalimentaire@ubifrance.fr

www.ubifrance.fr



UBIFRANCE est l'Agence Française pour le Développement International des Entreprises. Plateforme du dispositif public, son réseau compte 64 Missions Economiques-UBIFRANCE, présentes dans 44 Pays. 1450 collaborateurs multiculturels sont ainsi dédiés à l'accompagnement des entreprises à l'export.

En France, 6 Directions Interrégionales détectent, mobilisent et orientent localement les entreprises à fort potentiel pour l'exportation, en partenariat avec les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI).

UBIFRANCE apporte à chaque entreprise un accompagnement à l'export adapté à ses besoins et à son profil.

Simplifiée et ajustée en fonction des demandes et des besoins des entreprises, la gamme de produits et services UBIFRANCE se décline en 4 familles :

- **conseil** : détecter et cibler des marchés porteurs à l'export, s'y positionner en fonction de la concurrence et des acteurs locaux, connaître les réglementations, suivre les projets et appels d'offres internationaux
- **contacts** : identifier, rencontrer et conquérir ses futurs clients en participant à des salons ou des rencontres B2B à l'étranger ou encore en effectuant des missions de prospection individuelles
- **communication** : gagner en visibilité auprès des professionnels, grâce à des services complets et personnalisés de relations presse, de promotion commerciale et de publicité professionnelle
- **volontariat International en entreprise** : des ressources humaines pour l'international et l'exportation. Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E), propose une solution en ressources humaines rapide, souple et simple pour l'entreprise. Sur une période de 6 mois à 2 ans, vous pourrez bénéficier de l'apport d'un jeune diplômé, qui implanté dans le pays visé, pourra mettre en place votre projet d'export ou renforcer à coût modéré votre équipe dédiée sur le terrain.

A bientôt sur notre site : www.ubifrance.fr



Le carnet de bord de l'exportateur agroalimentaire

Produits alimentaires
et Équipements





Sommaire

- **TESTER** mon **PROJET EXPORT...**
- **TROUVER** la bonne **INFORMATION...**
- **RENCONTRER**
des **CLIENTS ÉTRANGERS** potentiels...
- **PROMOUVOIR** mon **OFFRE**
et **COMMUNIQUER** à l'étranger...
- **RENFORCER** mon **ÉQUIPE COMMERCIALE**
à l'**EXPORT...**
- **BÉNÉFICIER** des **AIDES** à l'**EXPORT...**



TESTER mon PROJET EXPORT

Je souhaite...	Mes questions ?	À qui m'adresser ?
Valider mon projet export	Est-ce que je suis prêt pour l'export ?	→ Chambre de Commerce et d'Industrie → Comités de promotion Agroalimentaire des Chambres d'Agriculture → UBIFRANCE
	Les opportunités export pour mes produits ?	→ UBIFRANCE
Tester mes produits sur un marché	Faire une étude consommateurs, marketing (packaging, goût, marques,...).	→ SOPEXA
	Faire tester mes produits par des acheteurs étrangers sélectionnés.	→ UBIFRANCE
	Rencontrer dans des programmes de RDV individuels ou collectifs, des acheteurs étrangers.	→ Chambres de Commerce Françaises à l'étranger → UBIFRANCE
	Présenter mes produits à des acheteurs étrangers (rencontres d'acheteurs, mini expositions, pavillons collectifs sur des salons à l'étranger).	→ UBIFRANCE → SOPEXA → Chambres de Commerce Françaises à l'étranger



TROUVER la bonne INFORMATION...

Je recherche...		À qui m'adresser ?
Caractéristiques • des marchés, des échanges, de la concurrence de la distribution locale, des modalités d'accès...	<ul style="list-style-type: none"> • Des ouvrages spécialisés. • Des études de marché (disponibles ou sur mesure). • Des veilles / tableaux de bord (disponibles ou sur mesure). 	<ul style="list-style-type: none"> → UBIFRANCE → SOPEXA → Et aussi : FRANCE AGRIMER, Interprofessions, Fédérations et Organisations professionnelles...
Accès aux marchés	De l'information juridique / réglementaire.	<ul style="list-style-type: none"> → UBIFRANCE → France Agri Mer Exp@don pour les produits animaux et végétaux) → Interprofessions et syndicats professionnels.
Analyses import/export	Traitements statistiques : flux, parts de marché, tendances (disponibles ou sur mesure).	<ul style="list-style-type: none"> → UBIFRANCE
Partager les expériences et rencontrer les experts	<ul style="list-style-type: none"> • Séminaires et ateliers Pays / Produits. • Groupes d'exportateurs. • Rendez-vous individuels préparés avec des experts pays ou produits. 	<ul style="list-style-type: none"> → UBIFRANCE → ADEPTA → ANIA → Chambre de Commerce et d'Industrie → Comités de promotion Agroalimentaire des Chambres d'Agriculture → Chambres de Commerce Françaises à l'étranger



RENCONTRER des CLIENTS ÉTRANGERS potentiels...

Je souhaite...	Mes options	À qui m'adresser ?
Obtenir une liste de contacts étrangers qualifiés (importateurs, distributeurs, acheteurs)	<ul style="list-style-type: none">• Une liste de contacts (Collection : Les Guides Répertoires Ubifrance ME).• Une sélection sur mesure de clients pré sélectionnés.	→ UBIFRANCE
Rencontrer et présenter directement mon Offre	<ul style="list-style-type: none">• Mission individuelle ou collective de prospection commerciale dans un pays.• Participer à des événements à l'étranger (salon, colloques, rencontres acheteurs).	→ UBIFRANCE → Chambre de Commerce et d'Industrie → Comités de promotion Agroalimentaire des Chambres d'Agriculture → SOPEXA → ADEPTA
	Rendez vous « B to B » en France (préparés), avec des acheteurs étrangers.	→ UBIFRANCE
	Rencontres (non préparées) sur salon et événements en France.	→ UBIFRANCE → SOPEXA → ADEPTA
Valider la solvabilité de mon contact étranger	Enquêtes de notoriétés	→ UBIFRANCE
	Vérification des impayés	→ COFACE
Préparer son offre commerciale	Rédiger son offre commerciale (incoterms, réglementation commerciale, conditions générales de ventes,...).	→ UBIFRANCE → Chambre de Commerce Internationale



PROMOUVOIR mon OFFRE et COMMUNIQUER à l'étranger...

Dans le cadre d'une...	Mes options	À qui m'adresser ?
Une action individuelle de communication	Promouvoir mon offre sur les websites officiels de l'Offre Françaises et / ou y développer un mini site web propre.	→ UBIFRANCE → SOPEXA → ADEPTA
	Relation Presse sur un évènement (communiqué de presse, dossier de presse, publi rédactionnel, contact avec des journalistes,...).	→ UBIFRANCE → SOPEXA
	Conseil et définition d'un plan de communication international.	→ SOPEXA
	Développement de supports de communication (site web, logo, charte, packaging).	
	Formation des distributeurs et professionnels RHD étrangers à vos produits (dégustations, professionnelles, master class,...).	
Une action collective de promotion	Participer à une animation « France » dans la grande distribution étrangère (animations sur point de vente, Apéritif à la française,...).	
Une action collective de promotion européenne	Participer à un programme d'action européen de promotion.	



RENFORCER mon ÉQUIPE COMMERCIALE à L'EXPORT...

Où...	Mes options	À qui m'adresser ?
En France	Former un futur collaborateur expatrié.	→ Chambre de Commerce et d'Industrie
À l'étranger	Recruter et faire gérer par UBIFRANCE un jeune salarié expatrié (Volontariat International en Entreprise - VIE).	→ UBIFRANCE
	Ouvrir un bureau commercial.	→ UBIFRANCE → Chambres de Commerce Françaises à l'étranger → SOPEXA
	Recruter un commercial à temps partagé.	→ UBIFRANCE (VIE) → Chambres de Commerce Françaises à l'étranger



BÉNÉFICIER des AIDES à L'EXPORT...

Dans le cadre...	Mes aides	À qui m'adresser ?
Diagnostic et mise en œuvre de mon projet export	Soutien individualisé à l'Export – SIDEX – (entreprises de moins de 100 salariés).	→ UBIFRANCE
	<ul style="list-style-type: none">• Assurance prospection.• Aide au recrutement d'un salarié export.	→ COFACE
	Aides régionales à l'export.	→ Conseils régionaux → Chambre de Commerce et d'Industrie → Comités de promotion Agroalimentaire des Chambres d'Agriculture



www.alimentation.gouv.fr
www.ania-export.fr
www.franceagroalimentaire.com
www.ubifrance.fr/programme-france.html