

LE KIT EXPORT AGROALIMENTAIRE POUR ACCOMPAGNER VOS VENTES À L'INTERNATIONAL



Le **Ministère de l'agriculture et de la pêche**,
en partenariat avec
le **Ministère de l'économie,
des finances et de l'industrie**,
met à votre disposition un accompagnement
personnalisé pour développer votre activité à l'export.



 Dans votre région, un interlocuteur unique pour vous aider :

EN AQUITAINE :



Philippe HARICHAUX
Aquitaine International
Tel : 05 56 11 28 10
Fax : 05 56 11 28 11
Pharichaux@aquitaineinternational.com

EN BRETAGNE :



Frédéric LEBRIS
Bretagne International
Tél. 02 99 25 04 31
Fax. 02 99 25 04 00
f.lebris@bretagneinternational.com

EN RHÔNE-ALPES :



Jacques PRADIER
Comité de Promotion R3AP
Tel : 04 72 76 13 40
Fax : 04 72 76 13
45r3ap@r3ap.com

 La démarche :
vous êtes une entreprise agricole ou agroalimentaire,
ensemble nous :

- évaluerons le potentiel export de votre entreprise,
- construirons un projet concret et durable d'action à l'international,
- recenserons les moyens adaptés au soutien à court terme de vos engagements export,
- assurerons un suivi et une évaluation des résultats.



Les moyens : des outils adaptés à tous les stades de votre projet export

Votre interlocuteur régional vous accompagne aux différentes étapes avec des prestations réalisées à des tarifs préférentiels par les organismes du dispositif public d'appui à l'export, Ubifrance et Sopexa :

Phase	Description de la prestation
1 - Identifier le potentiel de l'entreprise à l'export	Première orientation sur la base d'un entretien formaté dont l'objet est de confirmer les potentialités de l'entreprise à l'export
2- Aider l'entreprise à prendre les premières décisions à l'export	Prestation personnalisée de conseil sur cahier des charges afin d'élaborer un plan d'action export personnalisé (pays cible, conditions d'accès marché, distribution...) par Ubifrance/ME* Entretien avec un expert du réseau public organisé en particulier lors d'évènements tels que SIAL, SIA, VINEXPO (1/2H) par Ubifrance/ME*
3- Identifier les prospects et les mettre en contact avec l'entreprise	Guides répertoire Ubifrance/ME Sélection de contacts qualifiés Ubifrance/ME* Mission de prospection Ubifrance/ME* Participation à un salon à l'étranger avec services associés par Sopexa Services Ubifrance pendant salon (information marché+ 2 RV d'entreprises) Accompagnement personnalisé de Bretagne International avec ses relais.
4- Proposer des outils d'aide à la vente (promotion des produits)	Plaquette + frenchfoods.com par Sopexa Diagnostic marketing par Sopexa
5 - Développer l'implantation de l'entreprise sur les marchés	Assistance terrain par Sopexa / Ubifrance / ME* VIE Ubifrance
Suivi	Point d'étape régulier avec votre interlocuteur régional

- La prestation de l'étape 1 est obligatoire et gratuite.
- Les autres prestations sont optionnelles.
- Un tarif préférentiel est appliqué sur chacune d'entre elles à partir de 2 prestations facturées.

* : ME = Mission Economique