



JOURNÉE AGROALIMENTAIRE AMÉRIQUE DU NORD

Comment exporter et communiquer avec les médias sociaux en Amérique du Nord ?

à UBIFRANCE ■ 77 boulevard Saint Jacques ■ Paris 14^{ème}

Le lundi 11 février 2013, de 9h à 18h

- Analyse de l'évolution de la consommation et de la distribution sur les **marchés d'Amérique du Nord**.
 - **Les évolutions réglementaires récentes.**
 - **Les médias sociaux et les nouvelles tendances de consommation.**
 - **Des entretiens personnalisés avec des experts d'UBIFRANCE.**
- Nouveau !**
- **15' pour convaincre : simulez votre entretien avec un acheteur américain.**



www.ubifrance.fr/journeeagro-ameriquedunord

➔ DATE LIMITE D'INSCRIPTION
31 janvier 2013

En partenariat avec :

SDV
Logistics. Imagination.

LSA

oséo

ania
Association Nationale des
Industries Alimentaires

UBIFRANCE

DEUX MARCHES DE PLUS EN PLUS OUVERTS AUX PRODUITS FRANÇAIS

VINS ET SPIRITUEUX

- Aux Etats-Unis et au Canada, la consommation de vins se développe et monte en gamme ; Les consommateurs sont de plus en plus éduqués et curieux. Les perspectives de progression de ces marchés sont très bonnes.
- Les tendances sont particulièrement positives pour les vins rouges et les rosés. Aux Etats-Unis, les produits recherchés sont plutôt des vins rouges légers et peu alcoolisés (pinot noir, cabernet sauvignon, malbec) ou des vins rosés clairs type "Provence". Côté blancs, les vins frais et secs (type riesling, chardonnay, pinot gris, moscato, «unoaked») ont la faveur des consommateurs.
- Ces deux marchés représentent pour les vins français des débouchés importants : le 2^{ème} en valeur pour les Etats-Unis, le 8^{ème} pour le Canada. Ils enregistrent en 2012 des taux de progression élevés : +18% pour les Etats-Unis et +12% pour le Canada (sur octobre/septembre).
- Il existe aussi un véritable potentiel pour les spiritueux et liqueurs de tradition, en particulier dans le réseau de bars et de la restauration de milieu et haut de gamme sur le marché américain.
- En termes de marketing et de communication, les évolutions de ces dernières années ont été déterminantes. On assiste ainsi à une orientation du marketing sur la clientèle féminine. Enfin, particulièrement aux Etats-Unis, les réseaux sociaux, où des leaders d'opinion s'expriment et influencent les tendances du marché, jouent un rôle de plus en plus fondamental.

PRODUITS ALIMENTAIRES

- Les Américains mangent moins mais mieux. Une évolution générale vers des produits « bons pour la santé », sains et naturels se manifeste aux Etats-Unis et au Canada.
- Malgré la crise, les choix du consommateur américain deviennent plus sophistiqués et s'orientent vers des produits plus raffinés. Son intérêt pour la cuisine ne cesse de croître.
- Les produits gourmets et les spécialités alimentaires voient leurs ventes progresser tandis que la grande distribution développe des MDD de plus en plus haut-de-gamme.
- Ces tendances nouvelles appelées « Foodism » peuvent profiter à la France dont l'image est très bonne et qui propose une offre innovante et diversifiée en produits gourmets.
- Les consommateurs « millennials » (nés entre 1978 et 1995) représentent en particulier un cœur de cible : ils sont à la recherche d'authenticité et prêts à dépenser pour des produits importés haut de gamme.
- Les médias sociaux sont de plus en plus sollicités par des consommateurs désireux d'interroger leurs amis et de recueillir leurs conseils avant de choisir un produit.
- Les produits gourmets français trouvent leur place sur des marchés de niche : dans les chaînes locales, chez les indépendants, ouverts aux produits plus raffinés et authentiques et approvisionnés par des importateurs et/ou distributeurs de taille plus modeste.



PROGRAMME

Les débats seront animés par Yves PUGET, Directeur des rédactions de LSA et NEO RESTAURATION.

- 9h00** Accueil des participants autour d'un café.
- 9h35** Ouverture du colloque par Christophe LECOURTIER, Directeur Général d'UBIFRANCE
- 9H45** **Quels produits, quels marchés ?**
- Aude GUIVARCH, Chef de Pôle Agrotech Amérique du Nord, UBIFRANCE à Toronto
 - Sarah NGUYEN, Chef de Pôle Produits et Filières Alimentaires (New York)
- Chiffres-clés des marchés canadien et américain, les nouvelles tendances de consommation. Les segments porteurs pour les produits français, la culture anglo-saxonne du business, questions-réponses.*
- 10h45** **Accès aux marchés : règles du jeu ?**
- Catherine ROGY, Conseiller Agricole Adjoint, Ambassade de France à Washington
- Quels produits peut-on ou non exporter ? Les barrières sanitaires à l'exportation. Les contraintes propres aux produits importés (certifications, agréments, inspection des établissements.... Les réglementations spécifiques).*
- 11h45** **PAUSE**
- 12h00** **Business et media sociaux, comment faire ?**
- Geoffroy THAUMIN Chargé de Développement Communication/Marketing Amérique du Nord
- Pourquoi est-ce nécessaire? Comment se positionner ? Pourquoi est-ce que ça fonctionne ?*
- 12h45 -14h00** **COCKTAIL DEJEUNATOIRE**
- 14h00-15h30** **ATELIERS**
- 14h00 -15h00** **Ateliers 1 & 2**
- **Atelier 1 : « réseaux sociaux » animé par Geoffroy THAUMIN**
Thème pratique : définir sa stratégie et répondre à son public
 - **Atelier 2 : « comment accéder aux marchés ? animé par Catherine ROGY et Isabelle SAKOWICZ**
Thème : la loi de modernisation de la sécurité sanitaire des aliments
- 15h00-15h30** **Atelier 3**
- **Atelier 3 : « les solutions logistiques pour l'Agro-alimentaire vers l'Amérique du Nord » animé par Jean-Michel BUZON**
SDV LOGISTIQUE INTERNATIONALE
- 14h00-18h00** **RENDEZ-VOUS CONSEILS EXPERTS (20 minutes)**
- 14h00-18h00** **Rendez-vous Experts**
- Aude GUIVARCH, Chef de Pôle Agrotech Amérique du Nord, UBIFRANCE à Toronto
 - Sarah NGUYEN, Chef de Pôle Produits et Filières Alimentaires (New York)
 - Lalaina RIDEOUT, Chargée de développement Agrotech (San Francisco)
- 15 minutes pour convaincre « Préparation d'un entretien avec un acheteur nord-américain »*
- Deux experts,SDV LOGISTIQUE INTERNATIONALE de la zone Amérique du Nord
- 15h00-18h00** **Rendez-vous Experts**
- Geoffroy THAUMIN, Chargé de Développement Communication
 - Catherine ROGY, Conseiller Agricole Adjoint, Ambassade de France à Washington
 - Isabelle SAKOWICZ, Chef de Service, « Service Réglementaire, Juridique et Fiscal »

OFFRE ET TARIF

| PRESTATIONS | TARIFS |
|---|----------|
| Participation financière à la journée, aux ateliers et aux rencontres experts (déjeuner inclus) | 150 € HT |

→ INSCRIPTION

ATTENTION : Le nombre de rendez-vous est limité (date limite d'inscription : 31 janvier 2013)

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :

L'engagement de participation par e-mail à : Catherine.peret@ubifrance.fr - Fax : 01 40 73 35 82

→ Pour toute information complémentaire :

Catherine PERET

Chef de projet

Tél : 01 40 73 31 82

catherine.peret@ubifrance.fr

Françoise BINARD

Assistante

Tél : 01 40 73 38 29

francoise.binard@ubifrance.fr

À NOTER DANS VOTRE AGENDA :



RENCONTRES ACHETEURS « AUTOUR DE LA TABLE »

États-Unis - New York / Canada - Toronto : 4-7 mars 2013



Contact : sarah.nguyen@ubifrance.fr (AGRO)

magdalena.rahn@ubifrance.fr (VSB)



WORLD WINE MEETINGS OF AMERICA

États-Unis - Chicago : 19 au 22 avril 2013

Contact : marie.cambon@ubifrance.fr



RENCONTRES ACHETEURS « SAVEURS DE FRANCE »

Belgique - Bruxelles 18 au 19 mars 2013

Pays Bas - Amsterdam 20 au 21 mars 2013

Contact : marie-paule.spiess@ubifrance.fr



SALON DE GOURMETS

Espagne - Madrid : 8 au 11 avril 2013

Contact : carolina.dubois@ubifrance.fr



RENCONTRES ACHETEURS : FRENCH WINE CONNECTION

États-Unis - San Francisco/ Canada : Montréal et Vancouver

Du 13 au 16 mai 2013

Contact : vincent.pichot@ubifrance.fr

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



UBIFRANCE



ENGAGEMENT DE PARTICIPATION

A retourner complété à l'adresse suivante :
 UBIFRANCE- Agrotech - Service Espera
 77 boulevard Saint Jacques - 75014 Paris
 Fax : +33 (0)1 40 73 35 82 - Courriel : catherine.peret@ubifrance.fr

Evènement : Journée Agroalimentaire Amérique du Nord

A retourner avant le 31 janvier 2013

Pays : Amérique du Nord

Date : Lundi 11 février 2013

référence évènement : 3U054

Responsable : Catherine Peret - Chef de projet sectoriel

Téléphone : + 33(0)1 40 73 31 82

Je soussigné (nom, prénom) : Fonction :
 agissant pour le compte de l'entreprise ci-après :

1- BENEFICIAIRE

Participant à l'évènement : (nom, prénom) : Fonction :

Raison sociale* :

Activité de la société (le cas échéant) :

Groupe d'appartenance (le cas échéant) :

Adresse* :

Tél* :

E-mail* : Site : http://.....

Responsable du suivi du dossier* :

2- ENTITÉ FACTURÉE

Raison sociale (si différente*) :

Adresse de facturation (si différente*) :

E-mail (si différent *) :

N° de SIRET* : NAF : N° d'identification TVA :

* champs obligatoires (si non rempli, votre commande ne pourra pas être prise en compte)

Attention pour les RDV experts, le nombre de places est limité !

Participera à la séance plénière

Oui Non

Participera aux ateliers :

Atelier 1 « réseaux sociaux » animé par Geoffroy Thauvin Chargé de Développement Communication

Oui Non

Rendez-vous

Oui Non

Atelier 2 « comment accéder aux marchés ? » animé par Catherine Rogy Conseiller Agricole Ambassade de France Washington

Oui Non

Rendez-vous

Oui Non

Atelier 3 « solutions logistiques pour l'Amérique du Nord » animé par Jean-Michel BUZON

Oui Non

Rendez-vous avec deux experts SDV de la zone Amérique du Nord

Oui Non

Rendez-vous experts :

Aude GUIVARCH Chef de Pôle Amérique du Nord / Produits alimentaires, vins et spiritueux

Oui Non

Sarah NGUYEN Chef de Pôle Produits alimentaires / New York

Oui Non

Lalaina RIDEOUT « Préparer un entretien avec un acheteur Nord-américain »

Oui Non

| PRESTATIONS | MONTANT HT | MONTANT TVA | NET À PAYER TTC |
|---|------------|-------------|---------------------|
| Participation financière à la journée, aux ateliers et aux rencontres experts (déjeuner inclus) | 150 € HT | 29,40 € | 179,40 € TTC |
| TOTAL | | | 179,40 € TTC |

Règlement à réception de facture.

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente UBIFRANCE accessibles à l'adresse www.ubifrance.fr/mentions-legales.html et m'engage à les respecter sans réserve, notamment concernant mon obligation de compléter les questionnaires de satisfaction et d'impact qui me sont adressés par UBIFRANCE. J'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police d'assurance qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements UBIFRANCE et en particulier ma responsabilité civile.

Bon pour engagement de participation

Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise

La signature du présent document ne vaut pas inscription automatique. UBIFRANCE reviendra vers vous pour confirmation définitive de votre inscription.

Les informations vous concernant sont destinées au Dispositif public français d'appui au développement international des entreprises, constitué d'UBIFRANCE et de ses bureaux. Si vous ne souhaitez pas obtenir des informations sur les actions, prestations et opérations organisées par notre Réseau, cochez la case ci-contre :
 Si vous souhaitez obtenir communication des informations vous concernant, ou, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement de vos données personnelles, écrivez nous. Fax : 01 40 73 31 72 - courriel : modif-coordonnees@ubifrance.fr - SIRET UBIFRANCE 451 930 051 00052 - APE 8413 Z

