



L'alimentation c'est la vie

SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

UNE EXPERTISE AU SERVICE
DES ENTREPRISES DE L'ALIMENTATION



**Faites découvrir vos produits
et savoir faire à l'étranger**



CONSTRUISEZ VOTRE PROJET



IDENTIFIEZ LES EXPERTS AD HOC

L'annuaire ANIA de l'export recense les experts pays et marchés capables de répondre aux demandes spécifiques des entreprises de l'alimentation comme les contacts de l'administration actifs sur les questions internationales (conseillers agricoles, bureaux pays de Business France...)



MAÎTRISEZ LA RÉGLEMENTATION

Les kits réglementaires ANIA détaillent tout ce qu'il faut savoir avant de vous lancer à l'export : régimes d'importation, réglementation de composition et d'étiquetage. Ils sont disponibles pour une série de produits (charcuterie, produits laitiers, produits de la boulangerie industrielle, produits à base de fruits transformés, chocolat, biscuits et gâteaux, aliments de l'enfance et confiserie) et pour 7 grands pays (Chine, USA, Canada, Vietnam, Brésil, Japon et Arabie saoudite).

BÉNÉFICIEZ D'UN CONSEIL À LA RÉDACTION DE VOS DOSSIERS DE FINANCEMENT

Un service d'expertise financière externalisé auprès de Classe Export vous accompagne dans vos demandes de financement (ex : assurance prospection).

TIREZ PARTI DES POSSIBILITÉS DE L'EXPORTATION COLLABORATIVE

Le service de mise en relation de l'ANIA vous permet de faciliter vos opportunités à l'export. L'ANIA identifie les entreprises ayant des projets communs par zone géographique et encourage des synergies possibles : étude de marché commune, recrutement d'un VIE partagé, voyage de prospection en commun...

TENEZ-VOUS AU COURANT DES TOUTES DERNIÈRES ACTUALITÉS DU RÉSEAU INTERNATIONAL

La newsletter internationale bimensuelle de l'ANIA vous propose en un coup d'œil une synthèse des dernières informations à connaître en matière d'export. Elle intègre les contenus issus de l'administration (notamment des Ministères de l'agriculture, de l'économie, de l'Europe et des affaires étrangères et de la Direction générale des douanes), du MEDEF, de FoodDrink-Europe...

LE VIE OU VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE, UNE SOLUTION SIMPLE POUR FAIRE ABOUTIR UN PROJET À L'EXPORT !

Les ressources humaines sur place étant un élément majeur dans la réussite de votre projet d'export, un(e) VIE représente une solution idéale et clé en main. L'ANIA et son réseau vous accompagnent dans votre recherche d'un(e) VIE, le cadrage de sa mission, le suivi, la solution d'hébergement à mettre en place...



INTÉGREZ LA COMMUNAUTÉ AGROALIMENTAIRE À L'INTERNATIONAL

Lancez-vous à l'export en intégrant une communauté de spécialistes et d'habituels, et bénéficiez de nombreuses occasions de mises en relation et d'échanges

ÉCHANGEZ AVEC LES RESPONSABLES DES INSTANCES ET DES POLITIQUES PUBLIQUES D'ACCOMPAGNEMENT À L'EXPORT :

- conseillers agricoles à l'international,
- responsables de Business France,
- administrations

La **Commission Europe & International ANIA** réunit 4 fois par an les professionnels de l'agroalimentaire et l'équipe de France à l'export pour discuter des actualités internationales et des grands rendez-vous (ex : Brexit, SIAL, etc.)

PARTAGEZ LES EXPÉRIENCES D'ENTREPRISES EXPORTATRICES

Le **Club des exportateurs ANIA-Business France**, qui se réunit 4 fois par an, offre un cadre privilégié d'échanges entre entreprises, avec des interventions qualitatives des membres du Club.





FORMEZ-VOUS AUX ENJEUX DE L'INTERNATIONAL

L'ANIA organise des formations adaptées aux besoins des entreprises qui souhaitent se lancer à l'export.

FORMATION

MAÎTRISER LA PRÉPARATION, LA PARTICIPATION ET LE SUIVI D'UN SALON

Participer à un salon B-to-B est un levier important de réussite à l'export pour les entreprises agroalimentaires. Choisir le bon salon pour un marché visé, identifier les potentiels prospects, organiser sa participation, cette formation donne aux entreprises les clés pour un salon B to B réussi et productif.



RENSEIGNEMENTS :

➤ formation@ania.net

PHOTO ROADSHOW AUX ETATS-UNIS
NEW-YORK ET WASHINGTON, JUIN 2019

FORMATION

INCOTERMS

Les INCOTERMS, qui déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre de contrats internationaux, évoluent périodiquement. Afin de maîtriser les nouvelles dispositions des Incoterms 2020 qui entreront en vigueur en janvier 2020, l'ANIA propose une formation *ad hoc* accréditée par ICC France.

RENSEIGNEMENTS :

➤ formation@ania.net

DES ENTREPRISES TÉMOIGNENT

D'AUCY

— Nicolas Jauzion, *directeur Grand export*



« L'ANIA m'a permis grâce à son partenariat avec l'IMED de recruter un VIE pour le marché américain que nous partageons avec une autre entreprise afin de réaliser une étude terrain du marché de la conserve de légumes et identifier les principaux décideurs à contacter. »

CHARBONNEAUX BRABANT

— Lyderic Brabant, *Area Export Manager*



« Le club des exportateurs agroalimentaires ANIA-Business France m'a permis de gagner un temps précieux sur certains marchés grâce aux expériences partagées par les entreprises participantes. »

CARAMBAR & CO

— Jean Torchia, *Directeur international*



« L'ANIA nous permet d'avoir accès à une veille internationale institutionnelle intéressante ainsi qu'à des actions de promotion pertinentes pour nos produits sur les marchés américain et chinois. Ces deux niveaux d'information nourrissent l'ambition à l'international de l'entreprise. »

DES SERVICES SPÉCIFIQUES AUX MARCHÉS CHINE ET ÉTATS-UNIS

PROFITEZ D'ÉTUDES DE MARCHÉ CHINE ET ÉTATS-UNIS

- une présentation générale du marché alimentaire du pays (analyse des échanges commerciaux, tendances actuelles et futures de la consommation par région, canaux de distribution spécifiques aux produits alimentaires...),
- un panorama réglementaire avec les conditions d'accès au marché,
- une enquête de notoriété (connaissance de l'offre française : image et perception),
- une analyse de la présence française (différentes options pour pénétrer le marché américain, comment les marques françaises communiquent aux Etats-Unis...),
- une stratégie et un plan d'actions

pour une dizaine de secteurs de produits.



ORGANISEZ DES ACTIONS DE PROMOTION ET RENFORCEZ VOTRE PRÉSENCE LOCALE

L'ANIA organise, avec le soutien de l'Union européenne, des programmes d'actions spécifiques dans ces deux pays. Participation à des voyages d'acheteurs, rendez-vous B-to-B, salons, campagnes de communication, actions promotionnelles en points de vente...

Le programme est très large, avec des opérations organisées tout au long de l'année, permettant de renforcer efficacement la présence locale des entreprises agroalimentaires françaises.

PROGRAMME DES PROCHAINES PROMOTIONS:

↳ <https://events-export.businessfrance.fr/europeantaste-eu/>



SALON IFE À GUANGZHOU
CHINE, JUIN 2018



SALON NATURAL PRODUCTS EXPO WEST,
LOS ANGELES, MARS 2019



VOUS AVEZ UN PROJET D'EXPORT ? VOUS SOUHAITEZ BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE ? CONTACTEZ-NOUS !

Vanessa Quéré,
Directrice Export et Régions

- ↳ vquere@ania.net
- ↳ 01 53 83 92 30 — 06 62 48 44 06

Laura Marley,
Responsable Projets Internationaux

- ↳ lmalley@ania.net
- ↳ 01 53 83 86 14 — 06 03 61 35 91

NOS PARTENAIRES EXPERTS



9 boulevard Malesherbes – 75008, Paris
01 53 83 86 00
www.ania.net

Septembre 2019

