



BELGIQUE – Bruxelles



RENCONTRES ACHETEURS PRODUITS GOURMETS

Du 7 au 8 octobre 2008

L'événement

La Belgique est un pays prospère de 10,5 millions habitants. Bruxelles est capitale de l'Union européenne et en même temps région au même titre que la Flandre et la Wallonie

- Bruxelles-Capitale compte plus de 1 million d'habitants
- C'est la 3^{ème} région la plus riche d'Europe
- Sa population est jeune (24% a moins de 19 ans), cosmopolite (30% d'étrangers), ouverte sur le monde et fortunée.

Des thématiques, des rencontres, des visites

- visites terrain : points de vente, épiceries fines, enseignes de la grande distribution.
- information sur le marché et témoignages de professionnels
- présentation et dégustation de vos produits
- rencontres ciblées et échanges avec les opérateurs

Une présentation de votre entreprise dans un catalogue qui sera remis aux professionnels belges

Avec UBIFRANCE et la Mission Economique de Bruxelles, optimisez votre prospection internationale



■ LA BELGIQUE : un pays où l'on aime « bien manger »

- Les consommateurs belges attachent de l'importance à la qualité de la nourriture ; cuisiner est pour eux un plaisir (56,6 %) ou un hobby (36,9 %).
- L'aspect diététique de l'alimentation est à l'ordre du jour : les Belges consomment, notamment, moins de viande et de matières grasses. Manger sainement apparaît comme une nécessité pour 22 % d'entre eux.
- La praticité et la nouveauté sont devenues des facteurs de choix importants : les plats préparés frais sont de plus en plus appréciés. L'« exotisme » gagne du terrain : les cuisines « étrangères » séduisent de plus en plus, surtout les francophones.
- Certains circuits favorisent les produits de qualité : notamment Delhaize, un des 3 leaders de la distribution, avec une offre « haut de gamme », orientée sur des produits originaux et à forte valeur ajoutée et à Bruxelles, le magasin ROB (groupe Carrefour), qui est une référence en matière de produits gourmets...
- Le secteur de la restauration hors domicile est également important (il existe en Belgique plus de 40 000 cafés-hôtels-restaurants). La restauration commerciale se développe en particulier en Flandres (régions côtières) et Bruxelles compte 3 850 restaurants, contre 6 000 à Paris.
- A côté des canaux « traditionnels », il existe des marchés de niche qui répondent à la demande de « consommateurs épicuriens » attirés par les produits du terroir, les méthodes de production artisanales et le plaisir de consommer un produit savoureux et typé,...
- La France occupe sur ce marché une position solide : la France est devenue depuis 2006, le principal fournisseur de la Belgique, pour les produits d'épicerie, avec 29% de PDM. La Belgique est, quant à elle, le 3^{ème} client de la France. Les ventes françaises ont augmenté de 32% en 6 ans.
- Les produits français jouissent d'une bonne image et la visite des régions françaises reste très prisée des Belges : ceux-ci connaissent et apprécient nos spécialités régionales et nos produits d'appellation.





■ Les entreprises présentant l'univers de produits français

- ✓ Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie
- ✓ Confiserie
- ✓ Chocolat
- ✓ Produits d'épicerie fine
- ✓ Boissons sans alcool
- ✓ Produits traiteurs
- ✓ Produits surgelés
- ✓ Produits laitiers
- ✓ Fruits et légumes transformés
- ✓ Autres produits gourmets

■ Thèmes de la matinée d'information

- ✓ Caractéristiques de la distribution alimentaire
- ✓ Les habitudes de consommation
- ✓ Attentes des opérateurs, pratiques commerciales réglementation,
- ✓ Les circuits d'importation

PROGRAMME

Mardi 7 Octobre

Séminaire / Exposition et contacts

- | | |
|-------------------|--|
| 8 h 00 | Accueil des participants à l'hôtel HUSA |
| 8 h 30 – 10 h 00 | Présentation des grandes caractéristiques du marché belge par Jean-Charles HIRONDEL, Chargé de Mission Agricole
Seconde partie : situation des produits gourmets ; intervention de Véronique DURAND VUAILLE, Adjointe de l'Attaché Agricole |
| 10 h 00 - 11 h 30 | Préparation de la salle |
| 11 h 30 - 18 h 30 | Présentation / dégustation des produits français
Une table par opérateur français
Rencontre avec les opérateurs belges : acheteurs de la grande distribution, importateurs-grossistes, détaillants, opérateurs RHD |
| 20 h 30 | Dîner collectif dans un restaurant bruxellois : Stekerlapatte |

Mercredi 8 Octobre

Visites de points de vente

- | | |
|-----------------|--|
| 6 h 50 | Visite d'un cash & carry METRO, puis du marché de gros |
| 8 h 45 -10 h 00 | Visite d'une grande chaîne de distribution |
| 11 h - 12 h 00 | Visite d'un importateur de spécialités d'épicerie |
| 12 h 30 | Visite de ROB
Possibilité d'un déjeuner libre chez ROB
Visites possibles de COLRUYT, DELITRAITEUR à côté de chez ROB |

Ce programme, communiqué à titre indicatif, est susceptible de modification

Cette opération est réservée aux 30 premières sociétés inscrites

PARTICIPATION : 550 € HT par entreprise pour le 1^{er} participant.

275 € HT POUR LE 2ND - CE PRIX INCLUT L'AIDE DE 30% APPORTEE PAR UBIFRANCE

Ce prix comprend :

- Le séminaire (conférence, projection, documentation,...)
- Le transport en bus lors des visites de magasins
- L'organisation d'une rencontre-exposition
- La réalisation du catalogue, pour la présentation de vos produits et de votre société

En option :

- Le guide-répertoire "le marché des produits d'épicerie et des spécialités alimentaires en Belgique et au Luxembourg" est proposé au prix promotionnel de **199,75 € au lieu de 235 € HT**

A votre charge :

- Les frais de voyage. A titre indicatif, le prix d'un A/R Paris-Bruxelles en Thalys est de 244 € en 1^{ère}
- L'hôtel HUSA, à réserver directement auprès de Mademoiselle KHADIJA - 140 € / nuit.
☎ : + 32 2 203 20 20 - fax : + 32 2 201 52 66 - Boulevard du Roi Albert II, 44, 1000 Bruxelles,
- Les frais de restauration du déjeuner éventuel chez ROB
- L'acheminement des échantillons est à la charge des participants

Inscription

Confirmez dès à présent votre participation en retournant à Marseille :

- ✓ Votre **engagement de participation**
- ✓ Votre règlement par **chèque ou virement bancaire**

Date limite d'inscription : 15 juillet 2008

Passé ce délai, UBIFRANCE étudiera les demandes en fonction des disponibilités

Vos interlocuteurs

Pour toute information complémentaire :

Françoise DA SILVA PEIXE

Chef de projet

☎ : 01 40 73 33 78

✉ : francoise.dasilvapeixe@ubifrance.fr

Michelle LEVY

Assistante

☎ : 01 40 73 37 26

✉ : michelle.levy@ubifrance.fr

☎ : 01 40 73 35 82

Marie-Astrid CHEVALIER

Chef de projet

☎ : 01 40 73 37 59

✉ : marie-astrid.chevalier@ubifrance.fr

Les aides à l'export

De nombreuses aides publiques ont été mises en place pour assister les entreprises dans leur développement à l'international.

Vous trouverez facilement ces informations sur notre site www.ubifrance.fr, aux rubriques :

- « CAP EXPORT : les aides PME »
- « LES AUTRES AIDES PUBLIQUES A L'EXPORT »,

Avec tous les détails sur :

- les appuis pour votre démarche export,
- les appuis spécifiques selon votre profil d'entreprise
- les appuis spécifiques accordés selon votre département



UBIFRANCE



Engagement de participation

Opération **Epicierie fine et gastronomie**

A retourner avant le **15 juillet 2008**

Pays **BELGIQUE**

Code **8K842**

Date **07 au 08/10/2008**

Responsable **Françoise DA SILVA PEIXE**

Assistante **Chef de projet sectoriel**

Tél: **33 (0)1 40 73 33 78**

Je soussigné (nom, prénom): _____ Fonction: _____

agissant pour le compte de l'entreprise ci-après:

Renseignements obligatoires (tout formulaire incorrectement complété ne pourra être pris en considération et sera retourné à l'entreprise)

Raison sociale: _____

Adresse: _____

Responsable du dossier: _____

Tél: _____ Fax: _____ E-mail: _____

Site: www. _____

Adresse de facturation (si différente): _____

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

Activité de la société: _____

en anglais: _____

CA (K€): _____ CA export (K€): _____ Effectif: _____

Groupe d'appartenance: _____

Représentant local (éventuellement) _____

Nom: _____

Adresse: _____

Tél: _____ Fax: _____

déclare, après avoir pris connaissance du règlement général de participation aux activités d'UBIFRANCE, m'engager:

1. A en respecter toutes les clauses
2. A participer à cette manifestation aux conditions suivantes (prestations non soumises à T.V.A):

- Rencontre d'acheteurs à Bruxelles, 1^{er} participant de l'entreprise x 550,00 €
- Rencontre d'acheteurs à Bruxelles, 2^{ème} participant de l'entreprise x 275,00 €

OPTION :

- Guide répertoire "le marché des produits d'épicerie et des spécialités alimentaires en Belgique et au Luxembourg" 199,75 € HT
(remise de 15 % sur le prix normal : 235 € HT)

Total net de taxes: _____

3. A régler à UBIFRANCE, avec le présent engagement:

- par virement effectué ce jour au nom de UBIFRANCE : compte UBIFRANCE n° 30003 03300 00020542696 05 ouvert à la Société Générale MARSEILLE ENTREPRISES
 - par chèque bancaire à l'ordre de UBIFRANCE joint au présent formulaire
 - par carte bancaire Visa ou Mastercard
- N°
Expire fin

Une facture acquittée vous sera adressée à réception de ce règlement.

J'ai pris connaissance du fait que le règlement est la condition préalable à la participation de l'entreprise à la manifestation visée par le présent document.

Bon pour engagement de participation
Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise

Adresser original à l'adresse suivante :
 UBIFRANCE - Service Client - Espace Gaynard
 2 place d'Arvioux - BP 60708 - 13572 Marseille cedex 02
 fax: 04 96 17 68 51 - courriel : service-client@ubifrance.fr



Règlement général de participation à des missions de découverte à l'étranger

Art. 1

Les Missions Découverte organisées par UBIFRANCE ont pour objectif de mettre en contact des responsables d'entreprises françaises avec des donneurs d'ordre ou acteurs du secteur privé ou public du pays visité pour une meilleure connaissance du milieu d'affaires local et opportunités du marché, ceci sur la base d'entretiens et visites organisés sur une base collective.

Afin de donner une image globale et cohérente de l'expérience et du savoir-faire dans un secteur d'activité, une bonne concertation entre les participants est nécessaire. Dans ce but, il est essentiel que les entreprises et organismes concernés participent à l'ensemble des séances de travail et manifestations prévues pendant le déroulement du programme.

Art. 2

a. Dans le cadre des Missions Découverte qu'elle organise, UBIFRANCE prend en charge l'ensemble des frais d'organisation, à savoir :

- les dépenses locales d'organisation précisées dans le programme (salles, équipements, interprètes le cas échéant, hôtesse, communiqués de presse, frais de réception...).
- les dépenses liées à la composition, traduction le cas échéant, impression, expédition du programme, des documents édités pour l'opération, frais de déplacements collectifs de la délégation pour suivre le programme de rendez-vous établi.
- les frais de mission de ses agents et, en tant que de besoin, d'un expert technique de l'administration dont UBIFRANCE a sollicité le concours.

b. Les entreprises participantes à une mission découverte s'engagent à verser une participation forfaitaire, correspondant aux frais d'organisation, déterminée au recto du présent document.

Le montant de cette participation forfaitaire ne couvre pas :

- les transports internationaux ou internes non indiqués au programme ;
- les repas non indiqués au programme ;
- les assurances accident, bagages, et rapatriement ;
- les frais éventuels d'acheminement de documentation et d'excédents de poids.

Art. 3

Les Missions Découverte sont organisées par UBIFRANCE aux conditions ci-après :

a. Participation au programme de rendez-vous collectifs :

Le participant de chaque société s'engage à respecter le programme de rendez-vous collectifs qui a été fait pour la délégation. En cas d'empêchement de la personne inscrite, l'entreprise peut se faire remplacer pour les RDV par une personne de son choix issue de la même société.

b. Responsabilité d'UBIFRANCE :

UBIFRANCE n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne les risques, dommages, accidents de toutes natures pouvant survenir à l'occasion de la manifestation. La société souscrit toutes les assurances nécessaires à ce sujet.

c. Information du participant :

La société s'engage à informer le participant à la manifestation des conditions ci-dessus énoncées.

d. Suivi de la Mission Découverte :

La société s'engage à informer UBIFRANCE de la nature des opérations qui pourraient être conclues à la suite de cette opération en complétant le questionnaire d'évaluation.

Art. 4

a) Les entreprises qui veulent participer à la Mission doivent retourner à UBIFRANCE dans les délais impartis, le présent engagement accompagné du montant de leur participation aux frais d'organisation.

b) UBIFRANCE notifie son accord en retournant une facture à l'entreprise.

Art. 5

La réception par UBIFRANCE de l'engagement de participation dûment complété et signé, et l'encaissement des sommes visées à l'article 2 et éventuellement à l'article 4 constituent la condition suspensive du droit pour l'entreprise de participer à la Mission Découverte.

Art. 6

a. Annulation par UBIFRANCE :

UBIFRANCE se réserve le droit d'annuler ou de reporter la Mission Découverte si leur organisation est devenue impossible aux dates prévues, quelle que soit la cause de cette impossibilité. En cas d'annulation par UBIFRANCE la participation forfaitaire payée par l'entreprise lui sera remboursée.

b. Annulation par l'entreprise :

La réception par UBIFRANCE du seul engagement de participation signé par l'entreprise rend exigible le paiement de la totalité des sommes réclamées au titre de la participation à la manifestation.