



En partenariat avec :



BUSINESS MEETINGS B to B

Acheteurs américains,
Produits gourmets et d'épicerie/épicerie fine,
jeudi 19 octobre 2023 à Bordeaux

**Date limite
d'inscription :
5 octobre 2023**

Contact :
Laurence JUGE
l.juge@aana.fr –
06 78 53 92 32

Présentation

L'AANA, en partenariat avec Business France vous proposent de rencontrer trois acheteurs américains de produits gourmets et d'épicerie fine haut de gamme et milieu de gamme couvrant l'ensemble du circuit de distribution, lors de rendez-vous en présentiel (format speed-dating) à Bordeaux.

Cette mission d'accueil d'acheteurs américains en région Nouvelle-Aquitaine se déroulera **le jeudi 19 octobre 2023**, dans le cadre d'un projet d'accompagnement des entreprises agroalimentaires de Nouvelle-Aquitaine.

- ❖ **Objectifs** : Pénétrer le marché et/ou développer votre volume d'affaires sur le marché américain
- ❖ **Stratégie adoptée** : mise en relation avec des acheteurs à fort potentiel sous le format de rdv BtoB « speed meeting » en présentiel et d'une dégustation au sein du mini-showroom
- ❖ **Conditions de participation** : Inscription et soumission de votre dossier gratuitement, facturation au rdv en présentiel

Le marché américain

En 2020, la France a exporté pour 5 Mds USD de produits alimentaires dont 550 M USD de produits gourmets en 2022. Les États-Unis ont essentiellement importé en provenance de France des produits d'épicerie sucrée (43 % des importations), des produits frais (27 %), des produits d'épicerie salée (20 %), des conserves (7 %) et enfin du snack (3 %).

Les produits français bénéficient d'une bonne image aux Etats-Unis et sont pour le consommateur américain synonyme de qualité, d'authenticité et de tradition. L'offre française est connue pour sa diversité (produits sucrés comme salés, traditionnels comme modernes et commercialisés par une multitude de magasins et restaurants) et produits de qualité (IGP).

En 2022, les ventes de produits d'épicerie s'élevaient à 194 milliards USD (+9,3% par rapport à 2021). Ces ventes sont générées en premier lieu dans les magasins conventionnels, puis dans les magasins de spécialité (magasins spécialisés dans les produits d'épicerie gourmets) et les magasins bio. Les produits gourmets représentent environ 15 % des ventes dans les supermarchés américains.

On compte 45 597 magasins de spécialité aux Etats-Unis en mars 2023. Les recettes totales de ces magasins représentent 12,7 Mds USD en 2022. Elles devraient connaître une augmentation moyenne de 1,8% par an jusqu'à 2028 pour atteindre 13.9 Mds USD.



Les acheteurs



1) **FRENCH FOOD EXPORTS** (États-Unis – New York)

Principal Importateur-Distributeur de produits gastronomiques et de spécialités alimentaires françaises qu'il redistribue aux principaux distributeurs américains. L'entreprise agit également en tant qu'agent et destinataire pour certaines des entreprises alimentaires françaises les plus connues.

❖ **Produits recherchés :**

Chocolats, Huiles, sauces et condiments, Noix, Confitures, Biscuits, Snacks, produits de Boulangerie- pâtisserie



2) **BI-RITE MARKETS** (États-Unis – San Francisco)

Enseigne de 2 épiceries fines spécialisées haut de gamme, qui promeut depuis plus de 80 ans la gastronomie la plus chic de la région. Bi-Rite est classée parmi les 25 meilleures PME d'Amérique par Forbes.

❖ **Produits recherchés :**

Chocolats, Vins, Fromage et beurre, Produits secs, Huiles, sauces et condiments



3) **FRENCHERY** (États-Unis – Silicon Valley)

Plateforme de e-commerce californienne qui est basé dans la Silicon Valley. Présent depuis 2015, Frenchery importe et commercialise principalement des produits français gourmet auprès du grand public, mais aussi pour le secteur **HORECA**. Possibilité d'importer en direct.

❖ **Produits recherchés :**

Plats préparés : Produits surgelés, Condiments (sauces, épices), Snacks (salé, sucré), chocolats, Produits Bio, Produits de la mer, Foie gras, Aliments pour bébé, œufs



Participez avec l'AANA

En une demi-journée, rencontrez 3 acteurs-clés de la distribution alimentaire.

- L'AANA va coordonner la venue des trois acheteurs américains à Bordeaux et la programmation des rdvs BtoB en présentiel afin d'optimiser la représentativité des produits et entreprises régionales.

Processus & Tarifs des rdvs BtoB

▪ COMMENT PARTICIPER ?

Phase 1 : Réception des inscriptions et dossier « company profile » avant le 5 octobre 2023

En amont de la journée des rendez-vous BtoB

Préparation des Business Meetings : webinar de présentation de l'opération et des acheteurs
Présentation de votre offre via votre company profile + ajout de documents propres à votre entreprise (en anglais).

- ❖ **Inscription et soumission de votre dossier : gratuites**
- ❖ **Envoi (optionnel) de vos échantillons et de votre documentation commerciale (plaquette, flyer) à l'AANA avant le 05/10.**

Phase 2 : Jeudi 19 octobre 2023

Lieu : Hôtel de Région - 14 rue François de Sourdis – 33000 BORDEAUX

11H30 – 13h30 : Déjeuner avec les acheteurs sous forme de buffet avec dégustation des produits du showroom et produits emblématiques de la Nouvelle-Aquitaine

Moment convivial d'échanges entre les acheteurs, les producteurs ainsi que l'équipe en charge de l'organisation

13H30 – 18H00 : Rdvs « speed meetings » en présentiel avec un à trois acheteurs (durée 30 à 45 minutes)

(le planning des rdv sera finalisé d'ici le 11/10)

- ❖ **Tarif des rendez-vous BtoB : 250 €HT par rdv**

Renseignements et inscriptions :

Laurence JUGE : l.juge@aana.fr / 06 78 53 92 32