



## SÉMINAIRE

### La vente aux États-Unis: stratégie de développement

Judi le 4 décembre 2008 - Hôtel Mortagne (Boucherville)

Lorsqu'il s'agit de percer un nouveau marché, les questions et les réponses varient souvent d'une entreprise à l'autre. Il existe cependant des bases et des barèmes auxquels il faut nécessairement se référer. Êtes-vous bien préparés ?

Le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada vous propose un séminaire animé par des professionnels d'expérience et portant sur la stratégie de développement de ventes aux États-Unis. Ce séminaire aura lieu à l'hôtel Mortagne à Boucherville, le 4 décembre prochain. Voici quelques-uns des sujets qui seront abordés :

Comment percer le marché américain?  
Quels sont les grands joueurs, les plus récentes fusions?  
Doit-on travailler avec des courtiers et sur quelle base?  
Par où commencer?  
Qui rencontrer?

Comment évaluer les coûts de distribution de mon produit?  
Quels sont les frais de référencement pour ma catégorie?  
Quelles sont les questions d'un acheteur?  
Que dois-je prévoir pour établir mes coûts?

#### Après cette rencontre vous pourrez facilement :

- Mettre de l'avant une stratégie de démarchage à l'exportation vers les États-Unis;
- Vous préparer adéquatement pour vos rencontres avec les acheteurs, agents et courtiers;
- Prévoir et mettre en place une stratégie de distribution;
- Valider votre façon de faire auprès d'exportateurs chevronnés.

Cette activité de formation du Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada est organisée en collaboration avec Mme Christine Côté, présidente d'*Optimum Solutions Réseau*. Les conférenciers invités à ce séminaire sont Messieurs Bruno Giuliani de Canards du Lac Brome et Fiore Napolitano de O'Sole Mio. Ils répondront à toutes vos questions et partageront avec vous leur façon de faire et leur expérience. Un cahier comportant de l'information pertinente sera remis à chaque participant.

#### AU PROGRAMME DE LA MATINÉE

7h30: Accueil et petit déjeuner continental  
8h15: Les grands joueurs alimentaires américains et les plus récentes acquisitions  
8h45: Le démarchage aux États-Unis: les différentes façons de faire  
9h30: Acheteurs, agents et courtiers: stratégie de développement, façon de faire, ententes, etc.  
10h00: Pratiques commerciales, promotions: ce que l'acheteur recherche  
10h30: Pause de 15 minutes  
10h45: Distribution : les joueurs, la façon de faire et les coûts  
12h00: Fin de la rencontre

---

#### Siège social

668, Montée Montarville  
Saint-Bruno-de-Montarville (Québec)  
Canada J3V 6B1  
T (450) 461-6266 1 800 563-9767  
F (450) 461-6255  
info@groupeexport.ca

groupeexport.ca



## CONFÉRENCIERS INVITÉS :

**Bruno Giuliani, Vice-président ventes marketing, Canards du Lac Brome.** M. Giuliani occupe ce poste depuis 2000 et œuvre dans le domaine de la vente en alimentation depuis 1981. Au sein de l'entreprise Canards du Lac Brome, M. Giuliani est en charge des ventes au niveau international. Très actif sur le marché de la côte Est des États-Unis, il compte à son actif plusieurs années d'expérience en négociations avec les joueurs majeurs du marché de détail tels qu'Ahold, Shaws, Hannaford, DeMoules et plusieurs autres. Canards du Lac Brome offre le canard en coupe primaire ainsi que des mets préparés.

**Fiore Napolitano, Vice-président, O'Sole Mio inc.** Cette entreprise familiale qui est à sa dixième année d'existence a déjà une très grande distribution. Les produits O'Sole Mio se retrouvent chez la majorité des grands détaillants de la côte Est des États-Unis. Après 6 ans de visites sur ce marché et de participations assidues aux foires alimentaires spécialisées, maintenant plus de 25% des ventes de l'entreprise se font aux États-Unis. O'Sole Mio est un fabricant de sauces et de pâtes fraîches et congelées.

## OÙ ET QUAND ?

### **Boucherville : le 4 décembre 2008 de 7 h 30 à midi**

Hôtel Mortagne  
1228, rue Nobel  
Boucherville (Québec)

#### **POUR INFORMATION**

Madame Véronique Folny  
Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada  
Tél. : 418-843-7854  
[veroniquefolny@groupeexport.ca](mailto:veroniquefolny@groupeexport.ca)

Madame Christine Côté  
Optimum Solutions Réseau  
Tél. : 418-840-2406  
[Christine.optimum@sympatico.ca](mailto:Christine.optimum@sympatico.ca)

### **DATE LIMITE D'INSCRIPTION : Le 27 novembre 2008**

**VEUILLEZ RETOURNER VOTRE FORMULAIRE COMPLÉTÉ PAR TÉLÉCOPIEUR À L'ATTENTION DE Véronique Folny au 418-574-1173**



**Canada**

**Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation**

**Québec**



#### **Siège social**

668, Montée Montarville  
Saint-Bruno-de-Montarville (Québec)  
Canada J3V 6B1  
T (450) 461-6266 1 800 563-9767  
F (450) 461-6255  
[info@groupeexport.ca](mailto:info@groupeexport.ca)

[groupeexport.ca](http://groupeexport.ca)

# Formulaire de participation



## SÉMINAIRE

### La vente aux États-Unis: Stratégie de développement

Nom(s) du ou des participants : \_\_\_\_\_

Titre (s) du ou des participants : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Produits : \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_ Code Postal : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_ Télécopieur : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_ Site internet : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

**Frais de participation** (aucun remboursement en cas d'annulation):

**TARIF MEMBRE** (cotisation 2008 acquittée)

**135,00\$** + taxes par participant, soit 152,38\$ x \_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

**85,00\$** + taxes pour un participant supplémentaire de la même entreprise, soit 95,94\$ x \_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

**Carte de crédit** : MASTER CARD  VISA  AMERICAN EXPRESS

Numéro de carte : \_\_\_\_\_ Date d'expiration : \_\_\_\_\_

Nom du titulaire : \_\_\_\_\_

Signature du titulaire: \_\_\_\_\_

*Chèque ci-joint*  *Veuillez nous facturer (membres en règle seulement); la facture sera payable sur réception.*  
*(Veuillez libeller votre chèque à l'ordre du **Groupe Export agroalimentaire**)*

**TARIF NON MEMBRE** (paiement par carte de crédit requis lors de l'inscription \*).

**175,00\$** + taxes par participant, soit 197,53\$ x \_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

**Carte de crédit** : MASTER CARD  VISA  AMERICAN EXPRESS

Numéro de carte : \_\_\_\_\_ Date d'expiration : \_\_\_\_\_

Nom du titulaire : \_\_\_\_\_

Signature du titulaire: \_\_\_\_\_

\* Dès que les frais de participation auront été acquittés, une facture & un reçu de transaction vous seront envoyés pour fins de comptabilité.

**Veuillez retourner ce formulaire par fax au (418) 574-1173 avant le 27 novembre 2008**



Agriculture et  
Agroalimentaire Canada

Agriculture and  
Agri-Food Canada

**Canada**

Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation

**Québec**



#### Siège social

668, Montée Montarville  
Saint-Bruno-de-Montarville (Québec)  
Canada J3V 6B1  
T (450) 461-6266 1 800 563-9767  
F (450) 461-6255  
info@groupeexport.ca

groupeexport.ca