



MISSION COMMERCIALE MIDWEST AMÉRICAIN PRIVATE LABEL 17-18 NOVEMBRE 2010

Le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada en collaboration avec la Délégation du Québec à Chicago, propose aux exportateurs du Québec, une mission sur mesure dans le Midwest américain. Cette mission cible exclusivement le marché de la marque privée et s'adresse à vous si vous êtes responsable de l'exportation, du marketing ou des ventes d'une entreprise spécialisée en transformation alimentaire et que :

- vous souhaitez développer le marché du Midwest;
- vous cherchez un référencement pour vos produits;
- vous souhaitez consolider vos liens avec vos acheteurs;
- vous souhaitez accroître votre présence sur ce marché.

Cette mission vous permettra de rencontrer, sur une base individuelle, les VP Achats et Directeurs des Approvisionnements des entreprises suivantes : **TOPCO, IGA, Federated Group** et **Kehe**.

POUR VOUS INSCRIRE : Veuillez compléter le formulaire de participation annexé ainsi que la section des informations obligatoires et retourner le tout, à l'attention de Nicolas Moisan, au plus tard le 9 novembre 2010.

AVANTAGES *

- Remboursement de **50% d'un billet d'avion** en classe économique pour les entreprises ne participant pas au PLMA.
- Remboursement d'un « per diem » de **200\$/jour/personne**, pour un maximum de 2 jours pour toutes les entreprises participantes
- Transport en groupe pour les rencontres avec les chaînes;
- Agenda de rencontres personnalisé;
- Accompagnement du Groupe Export Agroalimentaire et la Délégation du Québec à Chicago

Sujet à l'approbation des fonds du programme Exportateurs de classe mondiale 2010-2011 du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

Date limite d'inscription : 9 novembre 2010

INSCRIPTION ET INFORMATION

Nicolas Moisan

nicolasmoisan@groupeexport.ca

Tél. : 450.461.6266 #204 – Téléc. : 450.461.6255



Agriculture et
Agroalimentaire Canada Agriculture and
Agri-Food Canada

Canada

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec



Formulaire de participation



MISSION COMMERCIALE MIDWEST AMÉRICAIN PRIVATE LABEL 17-18 NOVEMBRE 2010

Nom du participant : _____
Titre : _____
Entreprise : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Prov. : _____ Code postal : _____
Téléphone : _____ Télécopieur : _____
Courriel : _____
Signature : _____

TARIF MEMBRE (cotisation 2010 acquittée)

595\$ par entreprise participante.

Chèque ci-joint Veuillez nous facturer (Facture payable sur réception).
(Veuillez libeller votre chèque à l'ordre du Groupe Export agroalimentaire)

Carte de crédit : MASTER CARD VISA AMERICAN EXPRESS

Numéro de carte _____ Date d'expiration : _____

Nom du titulaire _____

Signature du titulaire: _____

Si vous n'êtes pas membre, prière de contacter Nicolas Moisan sans délai pour plus d'informations.

Prenez note qu'un maximum de 20 entreprises pourront participer à cette mission.

Réservez votre place sans tarder.

Date limite d'inscription : 9 novembre 2010

Formulaire de participation



INFORMATIONS OBLIGATOIRES VEUILLEZ COMPLÉTER CE FORMULAIRE EN ANGLAIS

COMPANY'S NAME:

PARTICIPANT'S NAME (S):

COMPANY'S DESCRIPTION :

PRODUCTS SPECIFICATIONS (PLEASE INCLUDE A DESCRIPTIVE PRODUCTS SHEET) :

ACTUAL CUSTOMERS IN THE UNITED STATES :

SALES ARGUMENTS (3 TO 5 LINES) :

VEUILLEZ RETOURNER LES FORMULAIRES PAR COURRIEL À :
nicolasmoisan@groupeexport.ca ou par TÉLÉCOPIEUR (450) 461-6255

Date limite d'inscription : 9 novembre 2010

Programme de la mission et profil des acheteurs



PROGRAMME DE LA MISSION

Jour 1 – 17 novembre 2010

- 8.00 : Départ de Rosemont, IL
- 9.00 : Arrivée chez **TOPCO** (Skokie, IL)
- 9.00 @ 12.00 : Rencontres individuelles de 20 minutes
- 12.00 : Départ pour Arlington Heights, IL
- 13.00: Arrivée chez **IGA** et **Federated Group**
- 13.00 @ 16.00 : Rencontres individuelles de 20 minutes
- 16.00: Retour vers Rosemont, IL
- 19.00: Souper de groupe avec invité distingué d'**AC Nielsen**

Jour 2 – 18 novembre 2010

- 8.00 : Départ de Rosemont, IL
- 9.00 : Arrivée chez **KEHE Foods** (Romeoville, IL)
- 9.00 @ 12.00 : Rencontres individuelles de 20 minutes
- 12.00 : Départ vers Rosemont, IL ou aéroport
- Fin de la programmation

PROFIL DES ACHETEURS

TOPCO : Topco est un fournisseur de produits de marque privée pour ses chaînes membres ou encore sous ses propres marques. Offrant à ses membres près de 10000 produits sous 20 marques différentes, Topco les regroupe selon 3 catégories principales (Gourmet, Grand Public et Économie). Parmi les membres de Topco, notons Big Y, Piggly Wiggly, Roundy's, Certco et plusieurs autres. www.topco.com

IGA: Opérant aux États-Unis depuis 1926, ils possèdent aujourd'hui plus de 5 500 magasins dans le monde et un volume de ventes de 21 milliards CAD. Forte de 1750 magasins dans 46 états, la chaîne est regroupée principalement au Kentucky (165), Ohio (137), Indiana (122), Connecticut (109), New York (102), Caroline du Sud (100), Massachusetts (83), Illinois (75), Georgie (71). Les régions marketing principales de la bannière sont le Mid West, le Nord-Est et le Sud-Est américain. IGA gère un programme de partenariat nommé *Red Oval Family* gérant plus de 40 marques nationales. www.iga.com

Federated Group : Acteur d'envergure dans les secteurs du détail, du HRI, des dépanneurs et des pharmacies, Federated Group travaille avec des détaillants, des distributeurs, des grossistes et des manufacturiers. Ils mettent en oeuvre des stratégies permettant de soutenir la croissance des ventes des produits de marque privée. Parmi les marques supportées nous retrouvons *Better Valu, Hy-Top, Parade, Red & White* et *Seven Farms*. Ses filiales incluent *Golden Bay* (achats et re-distribution) et *SailPoint Creative* (marketing et design)

KEHE: *Kehe Food Distributors* est un leader américain de la distribution d'aliments naturels et de spécialités adaptés aux réalités du marché actuel. Ils distribuent plus de 40 produits – incluant des aliments naturels et biologiques, ethniques et internationaux, gourmet et de spécialité, périssables, Kosher et latino-américains – avec plus de 15 000 succursales de détaillants dans 49 états, au Mexique et dans les Caraïbes.

Informations Importantes

Le Groupe Export agroalimentaire est un organisme à but non lucratif (OBNL) qui gère les programmes d'aide à l'exportation du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

À titre de gestionnaire de programmes gouvernementaux, le Groupe Export a défini une politique générale à suivre dans le cadre d'une participation à une foire. Voici les détails :

La signature d'un représentant de l'entreprise apposée sur le formulaire de participation à une foire tient lieu de contrat entre le Groupe Export et l'entreprise.

1. Dans les cinq jours suivant son inscription, l'entreprise doit acquitter 50% des frais de participation. Ces frais peuvent être acquittés par chèque ou par carte de crédit en communiquant avec le service comptable du Groupe Export au 450-461-6266 poste 207.
2. L'autre 50% des frais de participation à une foire est exigible 60 jours avant la tenue de l'événement.
3. À défaut de se conformer à cette politique, le Groupe Export se réserve le droit d'annuler la participation de l'entreprise.
4. En cas d'annulation par l'entreprise :
 - Si l'entreprise ou le Groupe Export trouve un remplaçant, elle sera remboursée à 100% moins des frais d'administration de 200,00\$, dès que le remplaçant aura payé la somme due.
 - Si l'entreprise ou le Groupe Export ne trouve pas de remplaçant, elle devra assumer le total du montant auquel elle s'est engagée par contrat.
 - Toute demande d'annulation doit se faire par écrit et être adressée à la personne responsable de la foire et dont le nom apparaît sur le formulaire de participation.

Cette politique a été entérinée par le conseil d'administration du Groupe Export agroalimentaire, le 14 février 2008.