

Excellence en matière de produits, thought et custom, à portée de main pour l'export. Plus d'argent en poche, les structures mises en place pour aller à l'appel de l'industrie française et ses clients.

Opportunités et relais

Occasion unique de se faire connaître à l'échelle internationale, de rencontrer des clients potentiels, de nouer des contacts, de développer des partenariats, de tester un nouveau marché... C'est ce que permet de faire le salon SIAL, l'événement incontournable de l'exportation internationale. Organisé par le Bureau Français du Commerce International (BFCI), le salon SIAL est le plus grand salon international de l'exportation. Il rassemble chaque année des milliers de professionnels de l'exportation et de l'importation, des fournisseurs et des acheteurs, des investisseurs et des distributeurs. C'est un lieu idéal pour rencontrer des clients potentiels, nouer des contacts, développer des partenariats, tester un nouveau marché... C'est ce que permet de faire le salon SIAL, l'événement incontournable de l'exportation internationale.

Le salon SIAL

Le salon SIAL est le plus grand salon international de l'exportation. Il rassemble chaque année des milliers de professionnels de l'exportation et de l'importation, des fournisseurs et des acheteurs, des investisseurs et des distributeurs. C'est un lieu idéal pour rencontrer des clients potentiels, nouer des contacts, développer des partenariats, tester un nouveau marché... C'est ce que permet de faire le salon SIAL, l'événement incontournable de l'exportation internationale.



Le salon SIAL est le plus grand salon international de l'exportation. Il rassemble chaque année des milliers de professionnels de l'exportation et de l'importation, des fournisseurs et des acheteurs, des investisseurs et des distributeurs. C'est un lieu idéal pour rencontrer des clients potentiels, nouer des contacts, développer des partenariats, tester un nouveau marché... C'est ce que permet de faire le salon SIAL, l'événement incontournable de l'exportation internationale.

Le salon SIAL est le plus grand salon international de l'exportation. Il rassemble chaque année des milliers de professionnels de l'exportation et de l'importation, des fournisseurs et des acheteurs, des investisseurs et des distributeurs. C'est un lieu idéal pour rencontrer des clients potentiels, nouer des contacts, développer des partenariats, tester un nouveau marché... C'est ce que permet de faire le salon SIAL, l'événement incontournable de l'exportation internationale.

>> CHINE

Percée pour les Glaces Erhard

C'est la deuxième année consécutive que Guy Haffner, directeur commercial et marketing des glaces Erhard à Masevaux participe au salon SIAL de Shanghai au sein du Pavillon Alsace. « Nous y étions en mai 2008, encouragés par la concrétisation d'un contrat issu de notre participation au SIAL en 2007. » La société a mis les moyens pour percer le marché chinois en engageant un collaborateur à Shanghai et en s'attendant



Guy Haffner, *comprendre comment ça fonctionne, identifier les acteurs, les étapes, les coûts et ne pas négliger l'aspect règlement sanitaire lorsque l'on travaille sur un produit alimentaire. Mais à long terme je suis persuadé que le jeu en vaut la chandelle. Les produits européens ont une place à trouver surtout dans la région de Shanghai qui est très internationale.*

• SITE •
www.glaces-erhard.com

au long décodage de la manière dont se font les affaires dans ce pays. « Il faut être patient, confie