



# MISSION DUBAI 2022

## AGRO

### 13 AU 16 FÉVRIER 2022

Ouverte à toutes les sociétés dans l'écosystème de l'hôtellerie et restauration, de la réfrigération, agro-alimentaire, de la boulangerie, emballage, etc.

L'OCCASION  
DE FAIRE  
VALOIR VOTRE  
SAVOIR FAIRE À  
L'INTERNATIONAL

Co-organisé par

CLASSE  
EXPORT  
EVENEMENTS

Export Pulse

PARTENARIATS - RENDEZ-VOUS BTOB - OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES - RÉSEAUTAGE - INNOVATION - COOPÉRATION



# MISSIONS TERRAIN SECTORIELLES 2022

**D**éveloppez votre activité au Moyen Orient. Vous êtes un entrepreneur intéressé par cette zone mais avez peu de connaissances du marché et votre réseau sur place est limité ?

Classe Export, facilitateur du commerce international et Export Pulse, société d'accompagnement spécialisée sur le Moyen-Orient, s'unissent pour organiser **plusieurs missions terrain sectorielles en 2022. Cette opportunité vous donnera les clés de l'environnement des affaires et les acteurs incontournables à connaître !**

Profitez de cette mission à Dubaï pour rencontrer vos potentiels futurs clients, fournisseurs et partenaires

## AU PROGRAMME

Soirée d'accueil, visite de l'exposition universelle, rendez-vous BtoB avec des interlocuteurs sélectionnés spécialement pour vous, visite de salons professionnels, visite de sites et bien d'autres surprises vous attendent.

**Profitez d'une mission terrain spécialement conçue pour votre secteur.**

## UN PARTENARIAT PRIVÉ/PUBLIC

Ces missions de prospection commerciale sont éligibles aux chèques relance export ainsi qu'à différentes aides publiques (de la région et/ou de Bpifrance).



# VOS OPPORTUNITÉS MARCHÉ

Connu pour sa forte dépendance alimentaire avec **un taux d'importation de plus de 90%** et 16 500 établissements d'alimentation et de restaurants, les Émirats arabes unis sont un premier choix pour les producteurs de produits alimentaires qui souhaitent exporter vers de nouveaux marchés.



## Principales importations alimentaires et tendances futures

Pour les producteurs, la bonne nouvelle est qu'il existe une demande pour presque tous les types d'aliments, des ingrédients de base aux épices en passant par les produits gastronomiques haut de gamme provenant de France, d'Italie ou d'Espagne, le pays accueillant un mélange divers d'expatriés, de touristes et de citoyens émiratis.

Les produits diététiques et les produits biologiques sont également très prisés. Les barres diététiques, les noix et diverses céréales gagnent du terrain.

---



## Conseils pour entrer sur le marché

L'économie riche et dynamique des EAU attire les intérêts des exportateurs de produits alimentaires du monde entier, mais les défis que ce marché présente ne doivent pas être ignorés. Certains aspects culturels très importants régissent l'environnement des entreprises, des contacts personnels à la publicité en passant par les exigences légales. L'islam joue un rôle central dans la région et il est impératif de prendre le temps de comprendre ces traditions qui régissent presque tous les aspects de l'existence des EAU. Le respect et la modestie sont des facteurs très importants, plus que dans de nombreuses relations d'affaires européennes ou américaines.

Profitez des 25 ans d'expérience de notre équipe en local pour vous présenter la zone, ses pratiques commerciales ainsi que les acteurs incontournables.

---

# RENCONTREZ DES EXPERTS

Parce que la réussite sur les marchés internationaux nécessite une bonne connaissance des pratiques et des acteurs incontournables, **ces missions de prospection commerciale sont la parfaite opportunité de rencontrer vos futurs partenaires locaux.**

Profitez d'un programme de RDV BtoB sur-mesure de deux jours pour rencontrer des interlocuteurs qualifiés sélectionnés par nos équipes sur place.

## POURQUOI PRENDRE DES RENDEZ-VOUS BTOB À NOS CÔTÉS ?

- Une expérience terrain opérationnelle de 25 ans dans la zone Moyen-Orient.
- Une équipe en local avec un bureau-relais à Dubai.
- Des réunions de cadrage avec l'entreprise afin de comprendre son offre sur le marché et ses besoins.
- Un questionnaire en amont afin de réaliser un diagnostic rapide sur la société.
- Une adaptation en fonction de la maturité de l'entreprise.
- Des rendez-vous ciblés et liés à l'écosystème sur un mode 360 (fournisseurs, acheteurs, clients finaux, prescripteurs).
- Une formation interculturelle en France en aval pour sensibiliser l'aspect de diversité.

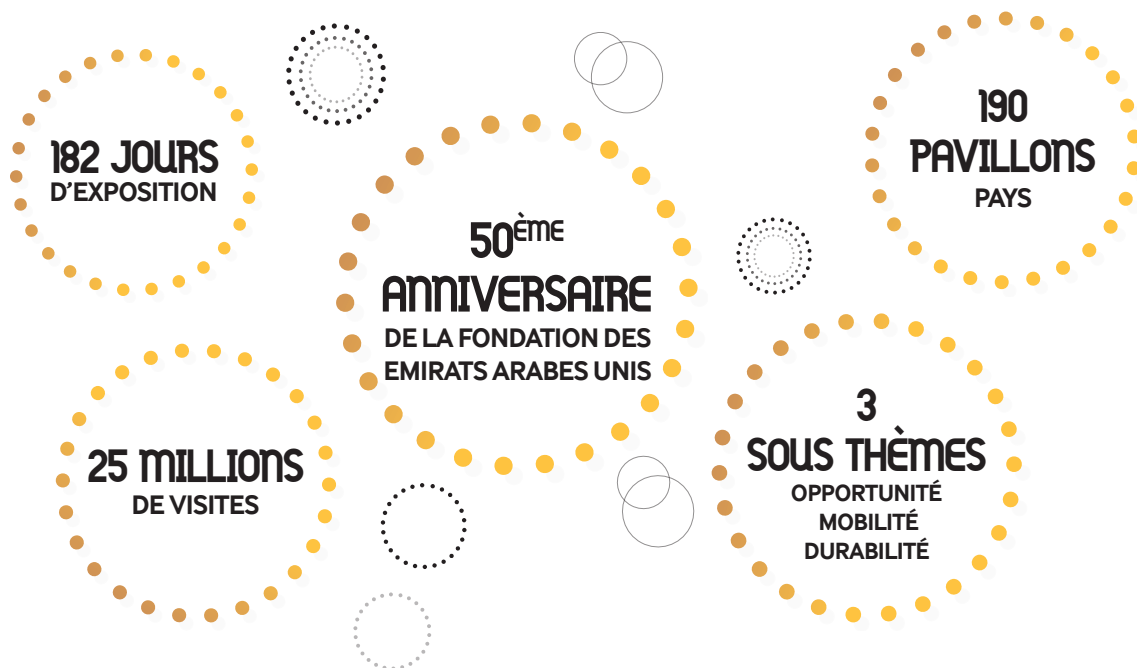


# CONNECTER LES ESPRITS, CONSTRUIRE LE FUTUR

L'Exposition Universelle de Dubaï fait l'objet de tous les superlatifs : **192 pays** participants, **25 millions** de visites, **une thématique** : Connecter les esprits, Construire le futur, **3 sous-thèmes** : Durabilité, Opportunité et Mobilité.

Ce sera la 1<sup>ère</sup> exposition universelle organisée dans la région MEASA (Moyen-Orient, Afrique et Asie du Sud). Avec l'ambition d'être une plateforme de partage d'une vision durable du développement de la planète au service des générations actuelles et futures, l'édition 2021 promet de susciter les curiosités et de surprendre les esprits.

**C'est la parfaite occasion pour rencontrer vos futurs partenaires tout en profitant de l'exposition et de la mobilisation réalisée par le pavillon France et ses partenaires.**



## LES SALONS PROFESSIONNELLS

# VOTRE SECTEUR À L'HONNEUR

## GULFOOD EXHIBITION

Salon de l'alimentation et des boissons, de l'hôtellerie, de la réfrigération et des services à la restauration, des fournitures et services pour hôtels, des machines pour l'agro-alimentaire, de la boulangerie, de l'emballage...

World Trade Center Dubai - 13 au 17 février 2022

4 750€\* HT *\*cette mission est éligible à plusieurs aides publiques*

## EN AMONT DE LA MISSION

- Session de préparation
- Questionnaire / Cadrage de la mission
- Session interculturelle avant le départ

## SUR PLACE

- 1 journée de rendez-vous BtoB
- Visite de l'EXPO avec ticket d'entrée
- Campagne de communication (presse écrite + digital)
- Chauffeur privé pour la journée de BtoB

## PROGRAMME

(La mission pour les entreprises est limitée à 50 participants)

### ARRIVÉE À DUBAÏ LE SAMEDI AVANT MIDI

#### JOUR 1

Session On Boarding

#### JOUR 2

BtoB + activités (optionnelles) le soir

#### JOUR 3

Visite commune de l'Exposition Universelle  
Visite du pavillon France  
Cocktail dînatoire

#### JOUR 4

Visite de GULFOOD  
Visite en lien avec votre secteur  
Activités optionnelles le soir

#### JOUR 5

Option 2<sup>ème</sup> jour BtoB

#### JOUR 6

Retour

## FINANCEMENT

Cette mission terrain est éligible :

- au chèque relance export (jusqu'à 2 000€)
- aux aides régionales
- aux aides BPI

Export Pulse et Classe Export sont des organismes habilités Chèque Relance Export et Bpifrance.



## INFOS PRATIQUES

**Transport** - Emirates est le transporteur officiel des Missions Dubaï 2021-2022.  
Nous consulter pour bénéficier d'offres promotionnelles.

**Hébergement** - Pour votre séjour nous vous recommandons notre réseau d'hôtels partenaires.

Transporteur officiel



# CONTACTS

---

**Eddy ROSIER**

**Responsable commercial**

CLASSE EXPORT

eddy.rosier@classe-export.com

+ 33 6 82 78 77 31

**Alexandra BOUQUET**

**Assistante commerciale**

CLASSE EXPORT

alexandra.bouquet@classe-export.com

+ 33 4 72 59 10 10

Co-organisé par

**CLASSE  
EXPORT  
EVENEMENTS**

**Export Pulse**<sub>000</sub>