

Au programme 2009 d'accompagnement d'OPTIMEXPORT :

## Medfel 2009

1<sup>er</sup> Salon International d'affaires de la filière des fruits et légumes de l'Euro Méditerranée



**PERPIGNAN - FRANCE**

Parc des expositions

Du 28 au 30 Avril 2009

---

- **Soyez au carrefour historique de l'Euro-Méditerranéen Medfel 2009 :**

- ✓ 3 jours pour rencontrer les professionnels du bassin méditerranéen,
- ✓ Le premier marché international des fruits & légumes,
- ✓ 350 opérateurs du marché des Fruits & Légumes du bassin méditerranéen : production, négoce, commerce, import-export, expédition...
- ✓ 50 fournisseurs du transport et de la logistique du froid et du frais
- ✓ Un salon créé pour mettre en avant les produits, le savoir-faire de la filière et rencontrer plus de 8 000 professionnels du monde entier,
- ✓ Plus de 8 000 acheteurs internationaux :
  - Acheteurs GMS/Distribution
  - Importateurs/Ré-exportateurs
  - Centrales d'achats
  - Grossistes
  - RHF/RHD
  - Détaillants
  - Courtiers
  - Responsables transport et logistique de la grande distribution, chargeurs en froid et frais.

- **OPTIMEXPORT vous invite à cet événement pour :**

- ✓ **La garantie d'exposer** sur un salon dédié 100 % à la filière, et uniquement orienté Business (achat/vente).
- ✓ **Un visitorat fortement sensibilisé** par la diversité de l'offre méditerranéenne : 8 000 acheteurs internationaux à la recherche de produits et/ou de solutions dans ce secteur.
- ✓ **L'ensemble des producteurs du bassin méditerranéen** mobilisé pendant 3 jours pour présenter l'intégralité de leur gamme et optimiser leur visibilité et notoriété.

- ✓ **Un événement complet pour répondre à toutes vos attentes, axé autour :**
- de la plus belle vitrine des fruits et légumes du bassin méditerranéen,
  - d'une plate-forme d'affaires et de contacts, véritable lieu d'échanges internationaux,
  - de toute l'actualité de la filière pour connaître les enjeux et développer votre stratégie à venir.

• **OPTIMEXPORT vous encourage à participer :**

Avec l'une des deux formules possibles :

**Action n° 1**

- Mission de prospection et visite professionnelle avec un expert sur place et un programme bien étudié

**Action n° 2**

- Un pavillon « Algérie » avec un stand pour chaque exposant

**Poser immédiatement votre candidature  
au moyen du coupon réponse ci-joint.**

• **Les programmes qu'OPTIMEXPORT vous propose :**

**1. Action n° 1 :**

Pour les visiteurs, dans le cadre d'une mission de prospection :

I- **L'intervention d'un expert :**

**1 En organisant une présentation des avantages du salon Medfel**

Une réunion d'introduction qui en donnera les détails et les caractéristiques.

**2 En visitant des Halls d'importateurs**

- Contact avec un panel d'importateurs clients qui pourraient présenter un intérêt pour les exportateurs algériens,
- Visite de stands techniques dans le domaine de l'emballage, logistique et transport, certification, chaîne du froid etc...
- Visite du Min de Saint Charles.

II- Possibilité d'organiser un dîner avec certains importateurs en fonction des agendas.

• **Logistique de la mission :**

- Le 27 avril 2009 : voyage arrivée à Perpignan (via Marseille/Toulouse/Barcelone)
- Le 28 avril 2009 : inauguration, visite du salon, participation à une conférence
- Le 29 avril 2009 : intervention d'un expert
- Le 29 avril 2009 : déroulé du programme, fin de mission à 18h
- Le 30 avril 2009 : visite libre du salon ou voyage de retour

***Les frais de transport et de séjour sont à la charge du participant.***

A cet effet, vous contactez votre agence de voyage.

## 2. Action n° 2 :

Pour les exposants dans le cadre d'un pavillon Algérie :

- Négociation et réservation de votre emplacement avec les organisateurs du salon,
- Suivi de vos commandes techniques auprès des organisateurs.
- Possibilité de participation à des conférences (1 thème par exposant pris en charge par OPTIMEXPORT).

### • OPTIMEXPORT Promotion

- Inscription au catalogue officiel du salon pour les exposants,
- Référencement gratuit de votre société et sur votre demande sur le site officiel d'OPTIMEXPORT. Notre site est un espace sur Internet consultable par des opérateurs et organismes internationaux.
- Un article relatant votre participation sur notre BloG-note de l'équipe

### • Inscription :

Pour que votre demande soit prise en charge par OPTIMEXPORT, veuillez nous adresser votre engagement de participation en remplissant le coupon réponse ci-dessous, par fax au + 213 (0)21 52 04 05 ou mail : [mission@optimexport-dz.org](mailto:mission@optimexport-dz.org).

Lien pour télécharger le dossier d'inscription ou pour l'inscription en ligne des exposants : [http://www.medfel.com/exposer\\_inscription.php](http://www.medfel.com/exposer_inscription.php)

**Date limite d'inscription à la mission : 25 Mars 2009**

Passé ce délai, OPTIMEXPORT ne pourra pas valider votre inscription.

## Vos interlocuteurs

OPTIMEXPORT	Medfel/ Adhesion Group
Keltoum BENTAHAR Représentante du Maître d'Ouvrage (Ministère du Commerce) Chargée de l'accompagnement kbentahar@optimexport-dz.org Tél.: +213 (0)21 52 04 00 Mob: +213 (0)552 00 40 91 Fax : +213 (0)21 52 04 05 Site : <a href="http://www.optimexport-dz.org">www.optimexport-dz.org</a> bloG-note: <a href="http://www.optimexport-dz.com">www.optimexport-dz.com</a>	Ahmad MONHEM Tél : +33 1 41 86 41 11 Fax : +33 1 46 04 57 61 Email : <a href="mailto:amonhem@adhes.com">amonhem@adhes.com</a> Site : <a href="http://www.medfel.com/">http://www.medfel.com/</a> Adhesion Group 35/37 rue des Abondances 92513 BOULOGNE BILLANCOURT CEDEX

*Le Programme « OPTIMEXPORT » vise à accompagner les entreprises Algériennes exportatrices ou potentiellement exportatrices de produits hors hydrocarbures à l'international, à des missions collectives et aux salons professionnels organisés à l'étranger.*