

Vendre et Communiquer aux Etats-Unis : Nouveautés du Marketing Relationnel

Rencontres professionnelles - Salon DMA
San Francisco
Du 9 au 13 octobre 2010



POURQUOI Y PARTICIPER ?

- **RENCONTREZ** des partenaires ou des clients potentiels et faites connaître votre offre.
- **DÉCOUVREZ** les nouveaux concepts et les innovations de la communication et de la vente aux Etats-Unis : Trigger Marketing, Acquisition, Fidélisation, Marketing Mobile, Communication Digitale, CRM, ROI ...
- **BENEFICIEZ** d'un accompagnement personnalisé d'UBIFRANCE Etats-Unis lors du salon de renommée internationale de la *Direct Marketing Association*.

LES PARTICIPANTS AUX MISSIONS DISTRIBUTION UBIFRANCE USA 2009

- **Des distributeurs & marques** : Auchan Direct, Chapitre.com, Croquetteland.com, France Loisirs, Maison du Chocolat, Mathon, Redcats, Sarenza.com, Seb, Sephora, Van Cleef and Arpels
- **Des agences & prestataires** : Criteo, ETO, Global Web Recrutement, Ividence, Maetva, Meura, Quintess, Sedicom, Sens du Client, Yseop ... dont **des exposants** : CRM Metrix, Emailvision, Neolane, Relaxnews
- **Des associations** : ACSEL, ADETEM, CMD, SNCD

« Dans le domaine du marketing les Etats-Unis ont un temps d'avance sur l'Europe. En particulier parce que les innovations sont rapidement mises sur le marché. C'est pourquoi il faut vraiment garder un œil sur ce qui s'y passe », **Florent Argentier, Directeur Marketing de France Loisirs**

« Ubifrance nous fait bénéficier de leur puissance, de leur réseau aux Etats-Unis, et cela n'a pas de prix », **Dorothée Braure, Directrice de Marketing Stratégique de Redcats en 2009**

« Ce serait bien que l'année prochaine, il y ait deux fois plus d'entreprises françaises. C'est un voyage extrêmement utile pour échanger des meilleures pratiques avec des entreprises françaises et les meilleurs américains. », **Stéphane Treppoz, Président de Sarenza.com**

« Le salon DMA m'a permis de signer mon premier contrat », **Eric Prigent, Président d'Ividence**

« Dans le cadre de notre projet d'ouverture d'une filiale aux Etats-Unis, les rencontres sur le salon de la DMA nous permettent de développer notre prospection », **John Rauscher, PDG d'Yseop**



Date limite d'inscription :
10 septembre 2010

En partenariat avec :



www.ubifrance.fr

LE SALON INCONTOURNABLE DE LA VENTE MULTICANAL AUX ETATS-UNIS

- La progression fulgurante des outils de vente et de communication nécessite de se tenir informée pour toute entreprise, surtout une PME
- La vente à distance aux USA pèse \$2000 milliards
- L'accès au marché américain est facilité grâce à la vente à distance

Un moment privilégié pour :

- Découvrir des concepts marketing innovants
- Initier des partenariats stratégiques
- Optimiser votre prospection du marché américain



SAN FRANCISCO, PORTE D'ENTREE POUR LA COTE OUEST

- **Le siège social de grands distributeurs de biens de consommation** : *Williams Sonoma*, le grand distributeur pour la maison et la cuisine aux Etats-Unis (*Pottery Barn & West Elm*), *Levi's* mais aussi *Gap*, dont le premier magasin a ouvert à San Francisco.
- **Une forte concentration d'innovations dans la vente et la communication digitale, le marketing online** (Google, eBay, Yahoo!) **et les réseaux sociaux** (Facebook, Twitter, LinkedIn). Des **start-up françaises** (Ividence, Seesmic, VirtuOz, Voyageprive.com ...)
- **Des centres universitaires, des incubateurs d'idées et des outils de communication innovants.**



CE QUE COMPREND LA MISSION

RENCONTRES, CONFERENCES ET VISITES ORGANISÉES PAR UBIFRANCE

- La participation VIP au salon de la DMA et l'accès au *Global Leaders' Forum*, réunion de 200 décideurs internationaux de haut niveau.
- Des rencontres permettant d'échanger avec des professionnels français et américains de la région de San Francisco pour faciliter votre développement aux Etats-Unis.
- Un séminaire organisé par UBIFRANCE avec l'intervention de grands professionnels. A titre d'exemple en 2009 : intervention du Directeur Communications Digitales Monde de Ford, de la Directrice e-Commerce de Petco, de Ron Jacobs, auteur de *Successful Direct Marketing Methods* et de Laurent Delon, Directeur Business Development de Qualcomm à l'occasion du lancement de Media Flo aux Etats-Unis.
- Des visites commentées de sites innovants à San Francisco.
- Un accompagnement personnalisé d'UBIFRANCE Etats-Unis selon vos objectifs, organisation d'un programme de rendez-vous.



Possibilité d'EXPOSER sur le salon DMA – Offre unique négociée

ZOOM MARCHÉ

- La vente à distance est en croissance continue, aussi bien pour le BtoB que le BtoC.
- Vendre aux Etats-Unis nécessite pour toute entreprise française de comprendre l'environnement, le consommateur et d'arbitrer entre chiffre d'affaires et investissement.
- La DMA regroupe 500 exposants et plus de 10 000 participants, dont la plus forte concentration de Directeurs Marketing aux Etats-Unis ; 25% des visiteurs sont internationaux.



Vendre et Communiquer aux
Etats-Unis

San Francisco

■ **Bénéficiez avec nos forfaits des mesures d'accompagnement des entreprises mises en place par le Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur :**

- Un meilleur subventionnement des projets proposés aux entreprises.
- Une aide forfaitaire aux frais de déplacement des entreprises (transport et hébergement*).

NOS OFFRES ET TARIFS

FORFAIT	VALEUR DE LA PRESTATION	SUBVENTION DE L'ETAT (à déduire)	AIDE FORFAITAIRE AU DEPLACEMENT (à déduire)	SOMME A REGLER PAR L'ENTREPRISE
PARTICIPEZ à la <i>Mission DMA San Francisco</i> d'un coût initial de 2700 € HT proposée au tarif de 950 € jusqu'au <u>10 septembre 2010</u> – 1 BADGE accès VIP + programme UBIFRANCE.				
Jusqu'au <u>10 septembre 2010</u>	2700 € HT	750 € HT	1000 € HT	950 € HT
EXPOSEZ lors de la <i>Mission DMA San Francisco</i> grâce au forfait spécial négocié : 1 STAND piédestal de 5 m² environ + 2 BADGES accès VIP + programme UBIFRANCE, d'un coût initial de 4000 € HT proposé au tarif de 2400 €.**				
Avant le <u>20 août 2010</u>	4000 € HT	800 € HT	800 € HT	2400 € HT

PROGRAMME PREVISIONNEL (SOUS RESERVE DE MODIFICATIONS)

SAMEDI 9 OCTOBRE

Soirée

- Soirée de lancement de la DMA. Rencontre et accueil des délégations internationales.

DIMANCHE 10 OCTOBRE

Matin

- Conférences sur le salon DMA sur les concepts clés de 2010. Intervention de Bonin Bough, Global Director of Digital and Social Media de Pepsico.

Après-midi

- Visites commentées de concept stores & de flagship stores à San Francisco. Nous consulter pour les détails.

Soirée

- Rencontres et échanges avec des professionnels français & américains, des distributeurs, des agences ...

LUNDI 11 OCTOBRE

Matin

- Conférence d'ouverture du salon DMA 2010 : Présentation des résultats aux Etats-Unis et des tendances du marché. Intervention de James Cameron, réalisateur d'*Avatar*, sur les clés du succès d'une campagne marketing.

Après-midi

- Réunion de grands décideurs internationaux lors du *Global Leaders' Forum* (valeur de \$600).
- Parcours personnalisé du salon DMA 2010 en fonction de vos objectifs.

Soirée

- Debriefing de la journée. Rencontres et échanges avec des acteurs locaux.

MARDI 12 OCTOBRE

Matin

- Conférence en présence de Jacques Levy, CEO Monde de Sephora : Illustration d'une réussite française aux Etats-Unis et dans le monde. Remise du prix de la DMA, le *Marketer of the year award*.

Après-midi

- Interventions organisées par Ubifrance : interventions d'acteurs américains & français, des conseils pratiques pour aborder le marché, des illustrations, des innovations.
- Visites commentées de sites innovants à San Francisco et dans la Silicon Valley.

Soirée

- En partenariat avec la Chambre de Commerce Franco-Américaine, rencontre avec la Communauté française implantée à San Francisco, des invités américains et des professionnels du Marketing Relationnel.

MERCREDI 13 OCTOBRE

Matin

- Conférences sur le salon DMA.
- Debriefing de la Mission et suivi selon les projets des participants.

* Pour les entreprises effectuant le déplacement depuis la France (un seul forfait déplacement par entreprise participante).

** Sous réserve de 6 entreprises exposantes.

LES AIDES A L'EXPORT

De nombreuses aides ont été développées aux niveaux régional et national pour vous accompagner dans vos projets internationaux.

Pour en connaître le détail et identifier celles qui pourraient plus particulièrement vous être utiles, rendez-vous sur www.ubifrance.fr

INSCRIPTION

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant votre bon d'engagement signé :

- Par courrier accompagné du chèque de règlement à l'ordre d'UBIFRANCE
UBIFRANCE – MISSION DMA 2010
810 Seventh Avenue, 38th Floor
NEW YORK, NY 10019 - ETATS-UNIS
- Faxé au +1 (212) 315-1017, ou scanné et envoyé par email à l'attention de
Cécile Delettre cecile.delettre@ubifrance.fr ou d'Elodie Petiot elodie.petiot@ubifrance.fr

VOYAGE & HÉBERGEMENT

- Réservez votre voyage au plus tôt & bénéficiez des meilleures offres : Tarif préférentiel pour un billet **modifiable & remboursable** en vol direct sur Air France. Nous consulter.
- Réservez votre hébergement à tarif préférentiel à l'Hôtel Handlery, partenaire UBIFRANCE (tarif préférentiel jusqu'au 15 août, nous consulter) ou bien sur le site DMA:2010 www.dma2010.org, rubrique « Hotel/Travel ». Privilégiez l'Hôtel Hilton & côtoyez de nombreuses délégations internationales. Tarifs garantis jusqu'au 1^{er} sept. 2010, remboursement de la différence en cas de baisse tarifaire.



VOS INTERLOCUTEURS :

Pour toute information complémentaire :

Cécile DELETTRE

Chef du Pôle
Biens de Consommation & Distribution
cecile.delettre@ubifrance.fr

Elodie PETIOT

Chargée de Projet
E-commerce & Marketing
elodie.petiot@ubifrance.fr



À NOTER DANS VOTRE AGENDA :

E-COMMERCE ET DU M-COMMERCE AUX ETATS-UNIS SALON INTERNET RETAILER

Etats-Unis – Chicago – 8-11 juin 2010

Adoptez une stratégie de communication multicanal et développez votre réseau de distribution aux Etats-Unis.

DISTRIBUTION AUX ETATS-UNIS SALON NRF

Etats-Unis – New York – 9-12 janvier 2011

Découvrez les nouvelles technologies associées à la vente de détail, les concepts stores et les innovations du commerce aux Etats-Unis.

SALON DE LA FRANCHISE

Etats-Unis – Miami – 13-17 janvier 2011

Renforcez votre réseau de franchise aux Etats-Unis sur un salon incontournable.

NOS PRESTATIONS PERSONNALISEES

Etats-Unis – Toute l'année

Devis sur demande

Retrouvez tous nos événements sur :
www.ubifrance.fr/agenda et créez votre alerte e-mail afin
d'être informé régulièrement et automatiquement
des dernières actualités.

Crédit photos : © Fotolia.com

Date limite d'inscription :
10 septembre 2010



ENGAGEMENT DE PARTICIPATION

Opération

Vendre et Communiquer aux Etats-Unis DMA SAN FRANCISCO 2010

Pays Etats-Unis

Code 0N580

Date 9-13 octobre 2010

Responsables

Cécile DELETTRE cecile.delettre@ubifrance.fr
Elodie PETIOT elodie.petiot@ubifrance.fr

Je soussigné (nom, prénom) : _____ Fonction : _____
agissant pour le compte de l'entreprise ci-après :

Raison sociale* : _____
 Marques (le cas échéant) : _____
 Adresse* : _____

 Responsable du dossier* : _____
 Tél* : _____ Fax : _____ E-mail* : _____
 Site* www. _____
 Adresse de facturation (si différente*) : _____

 N° de SIRET* : _____ NAF* : _____ N° d'identification TVA* : _____
 Activité de la société* : _____
 en anglais : _____
 CA (K€)* : _____ CA export* (K€) : _____ Effectif* : _____
 Groupe d'appartenance : _____

 Représentant local (éventuellement) Nom : _____
 Adresse : _____
 Tél : _____ Fax : _____ Email : _____

* champs obligatoires (si non rempli, votre commande ne pourra pas être prise en compte)

Prestations	Tarif**	Subventions	Aide forfaitaire de déplacement***	Montant € HT
<input type="checkbox"/> Participation à la Mission DMA Vendre & Communiquer aux Etats-Unis, 9 - 13 octobre 2010. Jusqu'au 10 septembre 2010 (ensuite, veuillez nous consulter)	2700 €	750 €	1000 €	950 €
<input type="checkbox"/> Stand clé-en-main Mission DMA Vendre & Communiquer aux Etats-Unis, 9 - 13 octobre 2010. Conditions tarifaires valables avant le 20 août 2010, sous réserve de 6 entreprises exposantes	4000 €	800 €	800 €	2400 €

Montant total € HT : _____

** pour les événements se tenant en Allemagne, une TVA à 19% sera appliquée sur le tarif hors subvention. TVA récupérable : cf. note explicative jointe.

*** pour les entreprises effectuant le déplacement depuis la France. Un seul forfait déplacement par entreprise participante.

Merci de joindre un chèque du montant total à l'ordre d'UBIFRANCE.

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente UBIFRANCE accessibles à l'adresse www.ubifrance.fr/CGV et m'engage à les respecter sans réserve.

Bon pour engagement de participation
Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise

Adresser original et paiement à l'adresse suivante :

UBIFRANCE – Mission DMA 2010
810 Seventh Avenue, 38th Floor
NEW YORK, NY 10019
ÉTATS-UNIS

Les informations vous concernant sont destinées au Dispositif public français d'appui au développement international des entreprises, constitué d'Ubifrance et des Missions économiques. Si vous ne souhaitez pas obtenir des informations sur les actions, prestations et opérations organisées par notre Réseau, cochez la case ci-contre :
 Si vous souhaitez obtenir communication des informations vous concernant, ou, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement de vos données personnelles, écrivez nous.
 Fax : 01 40 73 31 72 - courriel : modif-coordonnees@ubifrance.fr
 SIRET UBIFRANCE 451 930 051 00052 – APE 8413 Z

