

Annonces publicitaires

Marketing et Promotions

Salons à l'étranger

Modifications d'emballage et étiquettes

Relations Publiques



MIATCO & Food Export USA-Northeast

Branded Program

Programme de Promotions des
produits vendus sous marque.

**MANUEL DE
L'IMPORTATEUR**

Le Branded Program

Programme pour la promotion de produits américains vendus sous marque. Importateur pour réussir, vous devez avoir les ressources pour promouvoir les produits américains sur votre marché. Des fonds sont disponibles grâce au "Branded Program" de Food Export-Northeast et Miatco.

Le "Branded Program" est un programme qui cofinance les coûts des promotions de produits alimentaires et agricoles américains vendus sous la marque d'un fabricant ou d'un distributeur dans les pays étrangers.

Les fournisseurs américains qui participent au programme reçoivent 50% du remboursement des coûts d'un grand nombre d'activités de marketing et promotions menées à l'international. Si vous êtes un importateur de produits alimentaires américains, le "Branded Program" peut vous aider !

Chers acheteurs de produits agricoles et alimentaires américains :

Le programme de promotions des produits commercialisés sous marque dit "Branded Program" et administré par Mid-America International Agri-Trade Council (MIATCO) et Food Export USA-Northeast est un outil qui facilite le commerce entre les fournisseurs américains de produits alimentaires et les importateurs du monde entier. Ce programme existe au travers des services du commerce extérieur du ministère de l'agriculture américain (FAS). Ce programme aide les petites sociétés qui commercialisent des produits agricoles et alimentaires en leur remboursant les dépenses de marketing et promotions éligibles.

Bien que le programme soit fait pour aider les sociétés américaines qui commencent à exporter, il est une aide financière précieuse pour les importateurs et distributeurs qui paient pour les actions marketing et promotions à la place de leurs fournisseurs de produits agricoles et alimentaires. Ce livret va vous aider à comprendre le programme et connaître quelles sont les dépenses qui peuvent être remboursées et dites éligibles telles que :

Remboursement de PLV	Salons
Modifications d'emballages et d'étiquettes	Frêt
Relations Publiques	Publicité

Mais ayez toujours en tête que l'importateur ou distributeur obtienne le remboursement de l'une ou l'autre des dépenses ci-dessus mentionnées, son fournisseur américain doit avoir obtenu l'accord préalable et demandé à participer au "Branded Program". Le fournisseur américain doit présenter toutes les demandes de remboursements.

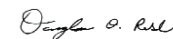
Ce manuel devrait aider les importateurs et leurs fournisseurs américains à comprendre le programme et déterminer quels sont les documents requis pour obtenir le remboursement. Les règles et la documentation requises sont établies par le Foreign Agricultural Service. Nous vous invitons à lire attentivement ce document pour consulter les règles et procédures, les instructions afin de voir si vous, en qualité d'importateur, et votre fournisseur américain, pouvez y trouver une aide.

Nous vous remercions de l'intérêt que vous voulez bien porter au "Brande Program" de MIATCO et Food Export USA- Northeast. Nous sommes à votre service. Nous espérons recevoir une demande de participation de la part de votre fournisseur américain et nous réjouissons de pouvoir travailler avec vous dans l'année à venir.

Sincères salutations



Michelle Rogowski
Responsable du Branded Program
MIATCO



Doug Resh
Responsable du Branded Program
Food Export USA-Northeast

Calendrier du programme.....	3
Définition de l'appartenance régionale.....	4
Sociétés et produits éligibles.....	5
Comment votre fournisseur américain peut faire sa demande?.....	6
Processus d'approbation.....	7
Les bases du programme.....	8
Activités éligibles (remboursables).....	9
Activités non éligibles.....	10
Documents pour remboursement.....	11
Preuves d'activités.....	12
Salons exemptés de durée.....	13
Lexique.....	14
Autres services.....	15
Notes.....	16

Date limite d'application pour le nouveau programme 1er Août chaque année
(Les demandes de contributions soumises au-delà de cette date dépendront des sommes disponibles)

Année calendaire du programme, chaque année 1er octobre au 30 septembre

Toutes les activités doivent être terminées et payées pour le 31 octobre date de clôture du programme annuel.

Toutes les demandes de remboursements doivent être remises avant le 30 novembre. Exemple: si vous rejoignez le programme le 1er Octobre 2005, l'année de votre programme se terminera le 30 septembre 2006. Vous aurez jusqu'au 30 novembre 2006 pour soumettre les remboursements pour les activités menées du 1er Octobre 2005 au 30 septembre 2006.

MIATCO (Mid-America International Agri-Trade Council)

MIATCO est une organisation à but non lucratif qui regroupe les agences de promotion des produits agricoles de 12 états du Middle West qui utilisent les ressources du gouvernement fédéral, des états et de l'industrie pour promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Middle West.

Food Export USA-Northeast

Food Export USA-Northeast est une organisation à but non lucratif qui regroupe les agences de promotion des produits agricoles de 10 états du Nord Est des Etats-Unis qui utilisent les ressources du gouvernement fédéral , des états et de l'industrie pour promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Nord Est.

Alliance stratégique

Depuis 2000, MIATCO et Food Export USA-Northeast ont formé une alliance stratégique pour augmenter leurs moyens pour promouvoir les produits agricoles et alimentaires à valeur ajoutée sur les marchés internationaux. Les exportateurs du Middle West et du Nord Est bénéficient de l'alliance en profitant de l'efficacité du programme, de réels services à l'exportation, d'opérations rationalisées et d'opportunités sur un plus grand nombre de marchés.

Définition De L'Appartenance Regionale

Pour bénéficier du " Branded Program", votre fournisseur américain doit avoir une société, une usine de production, ou des produits importants originaires d'au moins un des états du Middle West (MIATCO) et/ou du Nord Est (Food Export USA-Northeast). Il doit être en mesure de démontrer l'impact économique de son activité dans un ou plusieurs des états suivants :

MIATCO

Illinois (IL)
Indiana (IN)
Iowa (IA)
Kansas (KS)
Michigan (MI)
Minnesota (MN)
Missouri (MO)
Nebraska (NE)
North Dakota (ND)
Ohio (OH)
South Dakota (SD)
Wisconsin (WI)

Food Export USA - Northeast

Connecticut (CT)
Delaware (DE)
Maine (ME)
Massachusetts (MA)
New Hampshire (NH)
New Jersey (NJ)
New York (NY)
Pennsylvania (PA)
Rhode Island (RI)
Vermont (VT)

Votre fournisseur américain doit répondre à certains critères pour avoir accès à ce programme. Votre fournisseur américain doit compléter un document de pré-qualification qui permet de vérifier qu'il répond aux critères. Le document peut être complété en ligne www.brandedprogram.org ou il peut se procurer le formulaire. Pour plus de détails sur l'éligibilité voir page 5.

Si votre fournisseur américain n'est pas basé ou n'a pas d'activité économique dans les régions du Middle West et de Nord Est des Etats-Unis, il peut être candidat au "Branded Program" des autres groupes régionaux State Regional Groups (SRTGs). MIATCO et Food Export USA-Northeast sont deux des 4 groupes régionaux des USA. Les sociétés basées ou qui ont une activité économique dans la région du Sud peuvent contacter SUSTA (Southern US Trade Association, www.susta.org , téléphone 504/568-5986. Les sociétés basées ou qui ont une activité économique sur les états de l'Ouest peuvent contacter WUSATA (Western US Agricultural Trade Association, www.wusata.org , téléphone 360/693-3373).



Sociétés et Produits éligibles

Votre fournisseur américain doit remplir les critères d'éligibilité pour faire une demande de contribution:

Taille de la société: Seules les sociétés définies comme "petite" selon les critères de l'administration des petites entreprises (SBA) éligibles . Les Coopératives agricoles sont également éligibles sous exemption de restriction de taille. Pour déterminer la taille d'une entreprise, l'administration des petites entreprises (SBA) utilise le système de classification de l'industrie de l'Amérique du Nord (NAICS). C'est généralement le nombre total d'employés qui détermine la taille. Le nombre total d'employés inclut toutes les filiales, sociétés apparentées.

Entité américaine: toute société participant au programme doit être une société enregistrée aux Etats-Unis.

Ressources adéquates et fourniture continue: toute société éligible doit être capable de fournir un management compétent et les ressources financières nécessaires pour développer des marchés à l'export. De même qu'elle doit être en mesure de fournir les produits en quantité suffisante pour assurer l'approvisionnement continu des marchés pour lesquels des fonds sont demandés.

Produits éligibles

■ Les produits doivent être des produits agricoles à valeur ajoutée incluant:

Produits alimentaires de grande consommation	Ingrédients
Produits pour la restauration collective	Produits du bois
Ingrédients pour la nourriture animale	
Produits variés (non durable et à base de produits agricoles, c'est à dire cosmétiques, huile de soja)	

■ Origine américaine

Les produits doivent contenir au moins 50% de produits agricoles américains. Le contenu de produits agricoles américains est déterminé par le pourcentage de produit fini (mesuré par le poids) qui sont originaires des Etats-Unis, excluant l'eau et l'emballage.

■ Le produit doit être clairement étiqueté comme produit des USA

L'adresse d'une société n'est pas suffisante pour justifier l'origine. (Voir page 8 pour les mentions requises).

■ Les produits ne peuvent pas faire partie d'un autre groupe ou industrie.

Les sociétés peuvent participer au "Branded Program" si elles ne bénéficient pas pour les dits produits de fonds provenant d'autres groupes ou associations. Parmi les produits concernés figurent le chocolat, les confiseries, le riz, la viande. Si une société possède plusieurs gammes de produits, par exemple, chocolat et chips, cette société peut être candidate au "Branded Program".

Message important

Cette assistance du partage des coûts est fournie par l'intermédiaire du "Branded Program" de MIATCO et Food Export USA-Northeast. Pour participer au "Branded Program" votre fournisseur américain doit faire une demande et cette demande doit être approuvée. Seul un fournisseur américain peut faire une demande et participer au "Branded Program".

Pour faire sa demande, votre fournisseur américain peut visiter notre site internet ou se procurer le document imprimé.

Pour se pré-qualifier en ligne :

- 1) Aller sur www.brandedprogram.org
- 2) Cliquer sur le lien en haut à gauche du site " New Users Click Here "
- 3) Remplir ce document de pré-qualification
- 4) Une fois ce document examiné et que l'éligibilité du fournisseur américain a été déterminée, il recevra une notification d'approbation avec un identifiant et un mot de passe. (une réponse concernant l'approbation de la pré-qualification, le rejet ou une demande clarification et/ou information complémentaire sera envoyé dans les 72 heures.)

Approbation de la pré-qualification

Une fois pré-qualifié, le fournisseur américain peut commencer la procédure d'application sur le site www.brandedprogram.org en entrant son identifiant et le mot de passe donné dans la lettre d'approbation. Les informations requises et les éléments clés concernent le fournisseur américain uniquement, et non pas l'importateur/distributeur.

Profil de la société

Contacts au sein de la société, une liste de produits promus et information sur les ventes de la société. Une rubrique optionnelle décrivant l'impact économique sur la région peut être complétée. (Il est recommandé de la compléter si la société se trouve basée hors des régions de MIATCO et Food Export USA-Northeast).

Pays ciblés dans le Plan Marketing

Il est recommandé aux importateurs distributeurs de travailler avec leurs fournisseurs pour l'établissement du plan marketing. Pour commencer à utiliser les fonds, un plan marketing doit être soumis pour chaque pays visé, la limite étant fixée à 6 pays. Si des promotions consommateurs sont incluses, le nom de l'importateur/distributeur dans ce pays doit être mentionné.

Si un fournisseur américain soumet un plan marketing pour un salon à l'étranger, le plan doit être créé pour le pays dans lequel le salon a physiquement lieu.

Etiquette produit ou exemplaires de brochure promotionnelle

Un original ou une copie de toutes les étiquettes et brochures relatives au programme doivent être remises avec la demande de contribution.

MIATCO et Food Export USA-Northeast allouent les fonds aux sociétés qui présentent les meilleures opportunités de développer et élargir les marchés export pour les produits agricoles et alimentaires de leurs régions respectives. En conséquence, les deux organisations se réservent le droit d'accepter ou de rejeter toute demande ou de limiter l'allocation pour quelque postulant qu'il soit.

Une fois que nous avons reçu les demandes de vos fournisseurs américains, reste les étapes suivantes pour arriver à l'approbation finale.

Processus d'approbation:

MIATCO et Food Export USA-Northeast évaluent les demandes sur la base des critères d'allocation puis allouent les fonds aux différents sociétés qui ont déposés un dossier. Les allocations sont fonction de la qualité de la demande et du total des fonds disponibles. La totalité du montant demandé n'est pas accordé à toutes les demandes. L'approbation peut prendre trois semaines et toutes dépenses faites avant la date de notre approbation ne seront pas remboursables. (A l'exception de certains stands sur des salons et des frais de voyages).

Honoraires ou frais:

Frais d'inscription - le droit annuel d'inscription au "Branded Program", non remboursable est de 200\$. Aucune demande ne peut être examinée si l'inscription n'est pas payée

Frais d'administration : il est facturé à tous les participants au programme des frais d'administration non remboursables d'un montant de 6% des fonds promotionnels alloués. Une facture pour ces honoraires accompagnera l'accord de programme. Le paiement est dû dans les 30 jours à réception de l'accord. Si le paiement n'est pas reçu dans les 60 jours, l'approbation d'allocation de fonds sera annulée et les fonds alloués à un autre postulant

Ces informations sont destinées à votre fournisseur américain afin de lui expliquer le programme et ce qui est requis pour obtenir un remboursement.

Remboursements et dépenses éligibles

Les dépenses éligibles sont remboursées à 50% sur présentation de facture. Les participants sont payés uniquement sur la base d'un remboursement.

Salons frais d'inscription préalable

Certains frais pour réservation de stand sont éligibles avant la date d'approbation. Le remboursement se fera après le salon sur la base de "la date à laquelle les dépenses ont eu lieu" qui représente "la date de l'activité" plutôt que la "date de paiement".

Origine USA

Toutes les activités et le matériel y afférant (étiquettes des produits, matériel promotionnel, publicité, signalétique des stands, etc...) doivent identifier l'origine du produit comme "Produit des U.S.A.", "Cultivé ou Elevé aux USA" ou "Fait en Amérique" (un signe laminé "Fait en Amérique" est inclus dans le matériel du programme d'agrément). Le nom entier d'un état américain (pas d'abréviation) peut remplacer la mention "US", "USA" ou "Amérique". Les marques qui utilisent "USA" ou "Amérique" n'ont pas les remplacer par la mention "Produit des U.S.A.". La taille des caractères de l'identification d'origine doit être conforme aux normes américaines, standard 1/6 d'inch soit (0.42 cm) de hauteur basé sur le plus bas cas de la lettre "o". Pour le matériel promotionnel signalétique de plus grande taille, l'origine USA doit être visible à une distance de vue normale. Le "Branded Program" ne peut en aucun cas, quelque soit les circonstances, rembourser des dépenses si le fournisseur américain n'est pas en conformité avec les règles.

Minimum & Maximum des fonds alloués

Le minimum est de 2500\$US et le montant maximum qui peut être demandé est 250 000\$US pour tous les pays. (Notez bien qu'il s'agit du montant du remboursement, en sa qualité de participant le fournisseur américain devra dépenser respectivement 5.000\$US à 500.000\$US.) Aucun participant ne peut demander plus de 250.000\$US par année. Si une société reçoit des fonds de plusieurs organisations, le montant total alloué par toutes les organisations ne peut excéder 250.000\$US.

Limite de 5 années par pays (graduation)

Le programme financera la même société pour un pays donné pendant 5 ans maximum. Seuls certains salons sélectionnés sont exempt de la limite de 5ans. Les coopératives agricoles ne sont pas soumises à cette règle. Les 5 années n'ont pas à être consécutives.

Pays non éligibles

Les réglementations fédérales interdisent le financement d'activités dans le cadre du "Branded Program" dans les pays suivants: Cuba, Corée du Nord, Iran, Irak, Libye et Soudan (à la date du 6/01/04)

Amendements

Le fournisseur peut soumettre un amendement s'il veut changer le plan marketing approuvé. L'approbation des amendements peut prendre 2-4 semaines, doivent être autorisés avant que la nouvelle activité ne commence. Des amendements peuvent être soumis pour ajouter un nouveau pays, un importateur / distributeur, un produit ou des fonds.

Nous encourageons vos fournisseurs américains à nous contacter pour avoir la confirmation de l'éligibilité des plans promotionnels spécifiques AVANT d'engager les dépenses y afférant:

Marketing et matériel de promotion: Production et distribution de feuilles de ventes, catalogues, stop rayons, bannières, affiches, fiches recettes et tout matériel incluant les frais de traduction. Le remboursement de cadeaux publicitaires tels que stylos, porte clés, t-shirts et casquettes est limité à 1\$US par article.

Salons à l'étranger: Frais d'exposition, frêt et construction de stands temporaires pour des expositions et salons destinés aux distributeurs uniquement qui ont lieu hors des Etats-Unis et leurs possessions. Autres frais éligibles (remboursables): frais de construction du stand, électricité et location de mobilier, frais de voyages à l'étranger limités (ligne aérienne américaine et forfait journalier selon les règles fédérales) pour un maximum de 2 employés de la société américaine exposante UNIQUEMENT. (Les frais de voyages des agents ou distributeurs ne sont pas éligibles).

Démonstration/ Merchandising: Promotions dans les supermarchés ou dans la restauration collective, démonstrations pour les distributeurs et les consommateurs, frais d'expédition des échantillons (mais pas le coût de ces échantillons) présentoirs temporaires et location temporaire d'espace pour présenter des produits tels que linéaires ou têtes de gondoles.

Séminaires à l'étranger: Location de salles, interprètes, traduction et production de matériel pour séminaires. Les séminaires éligibles sont des séminaires ayant pour but présenter aux représentants de l'industrie les produits de marques américaines (les frais de voyages, restauration et frais d'inscription des participants locaux ne sont pas remboursables).

Employés temporaires: Démonstrateurs, interprètes et traducteurs engagés dans le cadre d'activités remboursables telles que démonstrations en supermarchés, salons et séminaires. (Les salaires des employés, importateurs et distributeurs ne sont pas remboursables).

Frêt: les frais d'expédition d'échantillons destinés à des importateurs/distributeurs, des démonstrations pour les distributeurs et consommateurs, les frais d'expédition du matériel de salon et échantillons pour les salons et séminaires qui sont éligibles.

Modification des emballages et étiquettes: Les dépenses liées au design (pour autant qu'elles soient nécessaires pour s'adapter aux changements demandés), la production et la fourniture d'étiquettes pour une année et tous frais de main d'œuvre pour les poser ou apposer des stickers, peuvent être remboursées. Les participants doivent apporter les preuves suivantes :

- les changements sont nécessaires pour répondre aux réglementations à l'importation d'un pays étranger.
- les modifications doivent être faites sur des emballages et étiquettes existants. Un changement d'arôme ou de variété ou le changement de la taille de l'emballage est considéré comme l'emballage d'un nouveau produit et ne peut être remboursé.
- la société entend utiliser le nouvel emballage ou l'étiquette pendant l'année d'activité du plan.

Publicité: La production d'annonces, l'achat d'espace dans des magazines, journaux, panneaux publicitaires, mailing directs, transit, TV, radio et sur les sites internet des importateurs distributeurs.

Relation Publique: La production et la distribution de communiqués de presse, dossiers de presse et autre matériel et information destinés aux médias, les distributeurs et consommateurs.

ACTIVITES NON ELIGIBLES

Beaucoup de dépenses sont considérées comme "le coût de faire des affaires" ou, pour d'autres raisons, ne rentrent pas dans le cadre du "Branded Program" et pour cette raison ne sont pas remboursables. Ci-dessous se trouve une liste générale des dépenses non éligibles. S'il y a des questions à propos de ce qui est et ce qui n'est pas éligible pour remboursement, demandez à votre fournisseur américain de nous contacter.

Dépenses généralement non éligibles :

- 1) toute activité ou produit pas spécifiquement inclus ou approuvé comme faisant partie du plan marketing de la société dans le pays, le plan amendé ou un amendement.
- 2) dépenses pour des activités et le matériel promotionnel qui ne portent pas la mention "origine USA".
- 3) dépenses pour une activité avant l'approbation de cette activité ou l'amendement.

Dépenses non éligibles liées aux affaires:

- 1) salaires, frais de vie, location de bureau, allocations, location de parking pour les bureaux
- 2) frais administratifs incluant les frais de communication (téléphone, fax, internet) incluant les frais liés aux voyages (frais d'hotel et de téléphone).
- 3) cautions remboursables et avances.
- 4) frais amortissables y compris l'achat d'articles d'une durée de vie d'une année ou plus.
- 5) Location ou achat d'un entrepôt.
- 6) achat, construction et location d'espace pour présentation permanente (display qui dure plus que l'année d'activité du plan).
- 7) repas, rafraîchissements pour réception, animations et cadeaux.
- 8) cartes de visites, cartes de vœux, abonnements à des publications.
- 9) Cotisations pour membres de club.
- 10) Brochure générale de la société qui n'inclut pas d'information pour la promotion de produit.
- 11) création d'un site internet.
- 12) traduction habituelle et services d'interprètes qui ne sont pas liés à du matériel promotionnel remboursable.
- 13) frais de voyage des agents, importateurs, démonstrateurs et interprètes.
- 14) honoraires des consultants.

Dépenses non-éligibles liées aux produits:

- 1) recherche et développement de produits.
- 2) création d'un emballage ou d'une étiquette et stickers d'identification d'origine pas spécifiquement requis par le pays importateur.
- 3) étagères ou tout autre matériel de merchandising.
- 4) échantillons de produits.

Dépenses Marketing non-éligibles :

- 1) frais de référencement ou d'espace en rayon, frais de licence et dépenses liés à la vente similaire.
- 2) Coupons ou bons de réduction, remises ou toute autre action qui aurait pour effet de réduire le prix de vente d'un produit agricole.
- 3) récompenses, concours, prix, cadeaux et tout autre objet promotionnel de plus de 1\$.

Message Important

Les promotions et annonces publicitaires d'une société ne peuvent dénigrer directement ou indirectement aucune autre société ou autre produit.

DOCUMENTS A PRODUIRE POUR LE REMBOURSEMENT

Pour obtenir les remboursements, tous les documents demandés doivent être remis par le fournisseur américain. Trois documents doivent accompagner la demande de remboursement. Si l'un des documents suivants est en langue étrangère, merci de traduire les informations figurant sur ces documents tels que les services facturés.

■ Facture

Tout document d'un vendeur qui facture des frais et services.

■ Preuve de paiement

Une confirmation du paiement est demandée. Sont acceptés comme preuves de paiement les documents suivants:

- Un reçu de paiement en liquide doit porter la mention " payé " et un solde nul.
- Chèque - un chèque annulé ou une copie du chèque accompagné du relevé de banque prouvant qu'il a été encaissé.
- Facture de paiement par carte de crédit montrant la dépense. Le reçu signé n'est pas accepté.
- Confirmation de virement bancaire - la demande seule n'est pas suffisante.
- Note de crédit - Si le fournisseur américain paie l'importateur, le prestataire ou une tierce partie en nature (avec des produits), une facture pour les produits et une note de crédit sont demandés. Si après avoir déduit la note de crédit de la facture, il reste un solde, nous devons voir que l'importateur, le prestataire ou la tierce personne a payé le solde. S'il n'y a aucun solde, nous devons voir les documents de transport qui prouvent que les produits ont bien été expédiés.
- Dépenses d'une tierce partie (FTP). Elles sont remboursables si elles sont soumises par le fournisseur américain. Nous accepterons soit le remboursement total effectué par le fournisseur américain à la partie tierce ou la preuve que la tierce partie a effectué le règlement des dépenses et que 50% lui ont été remboursés par le participant.

■ Preuve de l'activité

Tout dépend de l'activité, cela doit être un exemple de l'activité promotionnelle menée. (Voir la page suivante " preuves de l'activité).

Message important

Veuillez traduire tous les documents en anglais lorsque vous soumettez vos demandes de remboursements. Cela inclut les factures, preuves de paiement et tous les documents faisant preuve du déroulement de l'activité.

Cette page va mettre en évidence les dépenses remboursables et les preuves spécifiques de la documentation de l'activité demandées.

Marketing et Matériel de point de ventes: Echantillons du matériel, originaux ou copies, et la mention US doit être visible. Cadeaux tels que porte clés, stylos et T-shirts doivent porter la mention d'origine et la marque du produit. Le cadeau n'a pas à être fabriqué aux USA, mais il doit promouvoir votre produit "fabriqué aux USA".

Salons à l'étranger: Les dépenses relatives à l'exposition sur un salon étranger demande seulement une photo de votre stand ou votre nom figurant sur la liste des exposants du salon. Si les dépenses sont relatives à la réalisation de photos, bannières, signalisations ou autres graphismes utilisés pour décorer votre stand, dans ce cas nous avons besoin des photos de chacun des articles qui montrent sur la mention "origine USA".

Démonstration/Merchandising: Pour les animations en supermarchés et dans la restauration collective, pour les présentoirs temporaires, nous demandons une liste de magasins adresses et dates des animations et des photos qui mettent en évidence ces événements ou présentations. Nous savons que certains magasins n'autorisent pas la prise de photographies, dans ce cas nous accepterons des rapports de démonstrations.

Séminaires à l'étranger: Nous demandons des photos des événements et des exemplaires de toute littérature, brochures distribuées pendant le séminaire.

Employés occasionnels: Sont remboursables les frais d'employés utilisés pour des salons professionnels, séminaires, animations dégustations en magasins. La preuve d'activité sera une photo de ces événements.

Coûts de transport: Les coûts de fret requièrent une lettre de transport aérien qui, non seulement la facture des marchandises transportées, peuvent directement jointes à la facture. L'origine et l'adresse de destination de l'expédition doivent être clairement mentionnés.

Modification des emballages et étiquettes: Pour tous les frais liés la modification d'emballage et étiquette (traduction, design, production, impression, etc.) nous demandons des copies des emballages et étiquettes originaux et copies des versions modifiées. Vous devez également présenter à l'appui les documents qui détaillent les lois d'importation qui vous ont amenés à faire ces modifications.

Publicité: Si les dépenses concernent des annonces publicitaires dans des magazines ou journaux nous avons besoin des copies de ces publications avec l'annonce. S'il s'agit d'annonces radio ou publicitaires, nous avons besoin d'une copie des enregistrements audio ou vidéo. Si les annonces sont dans une langue étrangère, elles doivent être accompagnées d'une traduction. Si la dépense concerne la diffusion d'annonces et pas seulement leur production nous devons recevoir le plan media avec les dates, heures et nom des stations sur lesquelles ces annonces seront diffusées. Pour les panneaux d'affichage, nous demandons une photo.

Relations publiques: Pour les dépenses liées aux relations publiques, nous demanderons des exemplaires de tout le matériel créé (dossiers de presse, communiqués de presse, etc ...) Pour des envois en nombre de matériel à des distributeurs potentiels, consommateurs et média, nous devons avoir des exemplaires de ce qui a été envoyé de même la liste des destinataires.

Vous trouverez ci-dessous la liste des salons internationaux qui sont exemptés de la règle des 5 ans de contribution par pays (ou graduation).

Salon professionnel	lieu
ANUGA	Cologne, Allemagne
SIAL-MERCOSUR	Rio de Janeiro, Brésil
SIAL- PARIS	Paris, France
SIAL- Asia	Singapour (l'endroit peut changer)
Food Ingredients - Europe	Différents pays
European Horticultural Show	Essen, Allemagne
Food Ingredients Amérique du Sud	Différents pays
European Seafood Exhibition	Bruxelles, Belgique
Food Ingredients Asie	Différents pays
ISM (Int'l Sweets & Biscuits)	Cologne, Allemagne
Gulf Food	Dubai
FOODEX	Tokyo, Japon
IFIA (Food Ingredients)	Tokyo, Japon
Food & Hotel Asia	Singapour
HOFEX	Hong Kong
BIOFACH, salon bio mondial	Allemagne
FISJ International	Allemagne
The London International Wine Fair	UK
BETA	Birmingham, Angleterre
The Equestrian Show	Dubai
Fiera Cavelli	Vérone, Italie
Al Fares	Dubai
Inter- zoo	Nuremberg, Allemagne
Zoomark International	Italie

Associations Professionnelles Participantes

Des organisations à but non lucratif qui représentent des producteurs et d'autres secteurs de l'agriculture qui participent au programme porté par FAS pour développer des marchés étrangers. Chaque association professionnelle se concentre sur des marchés qui intéressent ses membres dans le but d'augmenter le commerce agricole américain. Il y a environ 80 groupes ou associations qui travaillent avec FAS sur la base de divers programmes.

Confidentialité

Les informations fournies sur le document d'application peuvent être sujet à divulgation selon le Freedom of Information Act (FOIA). Seules ne peuvent être divulguées au gouvernement et tenues secrètes des informations qui pourraient être gênantes en terme de concurrence, selon l'exception 4 du FOIA, 5 U.S.C. 552, 7CFR, partie 1, sous rubrique A. Si cette application est demandée par FAS selon la réglementation FOIA, le participant sera informé, par écrit, de toutes les objections quant à la divulgation d'une partie des informations.

Date d'approbation

La date d'approbation de l'application/ ou demande de changement, ainsi que mentionné dans la lettre d'approbation destiné au fournisseur américain, l'accord du programme, et les documents d'amendements. Les dépenses effectuées avant la date d'approbation ne seront pas remboursées.

Dépenses effectuées

Une dépense est effectuée à la date où le chèque, le virement bancaire, le paiement par carte de crédit, ou toute autre transaction bancaire est effectuée et non pas à la date où les marchandises ou services sont fournis par le prestataire. Une seule exception : les dépenses concernant les salons professionnels sont considérées comme effectuées à la date du salon et non pas lorsque le paiement intervient.

Exclusivité

Le fournisseur américain doit être propriétaire de la marque du produit à promouvoir ou faire signer au propriétaire de la marque le document d'accord d'exclusivité. C'est la preuve que le propriétaire de la marque donne au fournisseur américain le droit

exclusif de demander des fonds du "Branded program" pour promouvoir le dit produit sur un ou des marchés. Cela doit être fait pour tous les produits lorsque le fournisseur américain n'est pas propriétaire de la marque.

Foreign Agricultural Service (FAS)

"Le service agricole à l'étranger" du Département de l'Agriculture Américain (USDA) est une agence gouvernementale qui procure des fonds pour accéder aux marchés (Market Access Program ou MAP). Les "Branded Program" de MIATCO et Food Export USA-Northeast sont financés par le MAP programme.

Graduation

La réglementation du programme MAP stipule que MIATCO et Food Export USA-Northeast ne peuvent aider la même société pendant plus de cinq ans dans un pays donné. Une fois que la période de 5 ans est passée, la société est considérée comme "diplômée experte" pour ce pays et en conséquence les dépenses qu'elle engage sur ce marché ne peuvent plus être remboursées.

Market Access Program

Il s'agit du programme financé par le gouvernement fédéral qui fournit une assistance financière aux exportateurs américains pour la promotion de produits agricoles américains sur les marchés étrangers.

Partie tiers ou Foreign Third Party (FTP)

Distributeurs, agents, courtiers, importateurs et représentants dans les marchés étrangers où les fonds du "Branded Program" sont utilisés, sont en pratique les tierces personnes qui conduisent les activités pour le compte du participant/fournisseur américain.

Petites Sociétés

Toute société qui répond aux critères du Small Business Administration (SBA) selon les normes du système de classification de l'industrie Nord Américaine (NAICS), référence 13 CFR part 121 (basé sur le nombre d'employés ou les ventes annuelles, en fonction de l'appartenance au secteur d'activité).

MIATCO et Food Export USA-Northeast peuvent apporter une aide importante aux importateurs qui voudraient trouver et rencontrer des fournisseurs américains qualifiés. Les services suivants sont à la disposition des importateurs qui recherchent des produits fabriqués dans les régions du Middle West et du Nord Est des Etats-Unis.

Rencontrez des fournisseurs américains compétents

MIATCO et Food Export USA-Northeast organisent de nombreuses activités qui incluent des rencontres avec des sociétés du Middle West et du Nord Est des Etats-Unis.

Lors de salons professionnels dans votre pays, des rendez-vous individuels peuvent être organisés avec des fournisseurs américains.

Vous pouvez participer aux missions d'acheteurs "Buyers' Missions" où l'on fait venir des importateurs et des distributeurs aux Etats-Unis pour leur faire rencontrer des fournisseurs potentiels.

Promotion de produits

MIATCO et Food Export USA-Northeast organisent également des promotions dans les pays étrangers pour présenter les produits alimentaires américains. Il peut s'agir de présentations en super-marchés, démonstrations culinaires lors de salons professionnels et séminaires pour l'industrie, menus américains dans des restaurants et collectivités.

Trade Leads Connection™

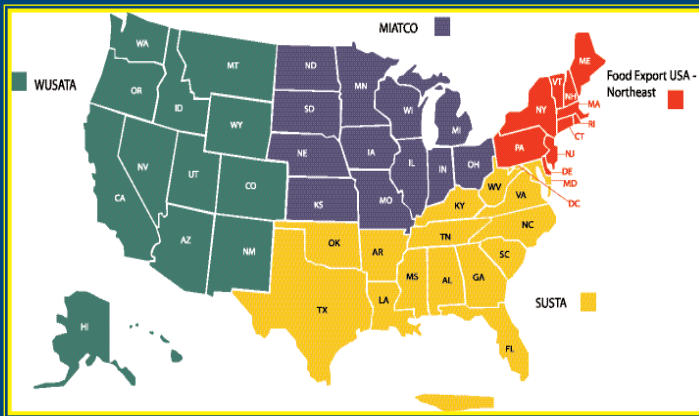
Vous recherchez un produit fabriqué aux Etats-Unis ? Contactez MIATCO et Food Export USA-Northeast, nous transmettrons votre demande à des milliers de sociétés enregistrées dans notre banque de données. C'est un service gratuit que nous offrons aux fournisseurs américains et importateurs du monde entier.

Découvrez les produits du Middle West et du Nord Est...



Les régions du Middle West et du Nord Est des Etats-Unis sont parmi les régions les plus fécondes du monde. L'Agriculture fait partie du mode de vie et les producteurs de produits alimentaires y tirent profit de leurs ressources naturelles.

Cela donne des produits alimentaires spécialisés, de grande qualité et parfaits pour les goûts qui se mondialisent.



Public Ledger Building 1036
 150 S. Independence Mall W
 Philadelphia, PA 19106
 T: 215/829-9111
 F: 215/829-9777
www.foodexportusa.org



309 W. Washington Suite 600
 Chicago, IL 60606
 T: 312/334-9200
 F: 312/334-9230
www.miatco.org

MIATCO and Food Export USA-Northeast prohibit discrimination in employment and services. Person with disabilities who require alternative means for communication of program information or to request our full non-discrimination policy, please contact MIATCO and Food Export USA-Northeast.