

RENCONTRES ACHETEURS Filières Équine

Iran- Téhéran
Du 27 au 29 Mai 2018

Présentez votre savoir-faire et votre expertise aux décideurs iraniens de la filière équine, à l'occasion de rencontres BtoB dédiées.

► VOUS ÊTES...

Une entreprise positionnée sur les marchés des produits alimentaires et vétérinaires pour chevaux, des équipements et services pour l'élevages, les centres équestres et hippiques, des infrastructures sportives et des articles de sport.

► VOUS VOULEZ...

Présenter votre expertise aux décideurs et décideurs du secteur Equin iranien en rendez-vous B to B individualisés.

Échanger et vous informer sur les projets en cours ou à venir, au travers de réunions collectives au siège des groupes locaux et de visites de sites.

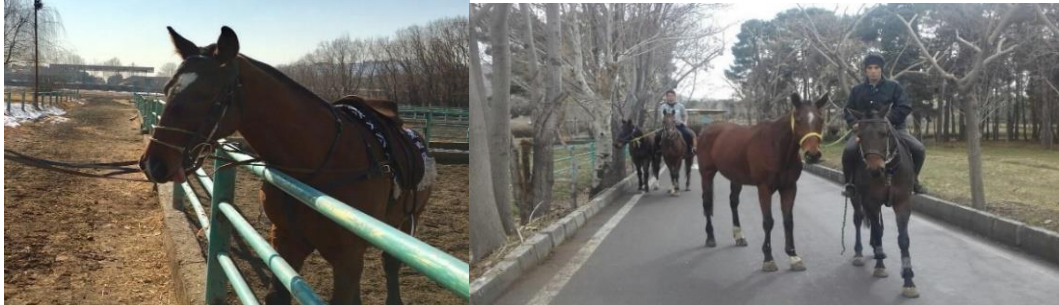


EN PARTENARIAT AVEC :

FILIERE EQUINE EN IRAN :

| Pop. en M | PIB/hab. (USD) | Croissance PIB (%) 2015 | Croissance PIB (%) 2016 | Note env ^t des affaires |
|-----------|----------------|-------------------------|-------------------------|------------------------------------|
| 79,4 | 4 907 | -1,6 | 6,5 | C |

- Ce secteur est considéré comme un secteur dynamique et compte :
 - 21 000 Chevaux
 - 5 Hippodromes
 - 70 centres équestres
 - 40 haras et élevages
- 5 acteurs principaux :
 - Ministère de l'agriculture
 - Organisation vétérinaire
 - La Fédération d'équitation iranienne à laquelle 46 clubs sont rattachés, avec 4 000 têtes de race iranienne et étrangère.
 - L'association d'équitation de la Province de Téhéran.
 - La Fédération du Polo de la République Islamique d'Iran.
- La pratique du sport équestre et des courses hippiques se développent sur un marché qui s'ouvre à l'international, bénéficiant de consommateurs et donneurs d'ordre à fort pouvoir d'achat avec des nombreux besoins identifiés :
 - Alimentation animale et compléments alimentaires
 - Santé (médicaments, vaccinations, équipements de laboratoire)
 - Transport (véhicules, vans, prestataires,...)
 - Equipements & infrastructures pour courses hippiques (ex: sols équestres/pistes)
 - Chevaux (PSA) et instruction/formation



PARTICIPER AUX RENCONTRES ACHETEURS C'EST :

- **Aller à la découverte des spécificités des marchés sur le terrain.**
- **Acquérir une connaissance précise** de ceux-ci grâce à l'expertise du bureau Business France et de ses partenaires.
- **Rencontrer les décideurs** ciblés dans un cadre d'échanges privilégié : importateurs, distributeurs, centres d'entraînement, ...
- **Vous positionner sur des marchés** où les consommateurs attachent une importance croissante aux produits de qualité et/ou avec une axe santé.



1. Présentations des marchés



2. Visites techniques



3. Rencontres qualifiées avec les opérateurs

LE PROGRAMME



| | |
|---------------------------|--|
| Dimanche 27 mai | Téhéran Matinée : Réunion de briefing en présence d'experts et de professionnel locaux du secteur équin iranien Après-midi : Réunion collective avec la fédération d'équitation iranienne et ses membres Rendez-vous individuels B2B avec les principaux officiels Soirée libre (ou Dîner avec les représentants de la Fédération iranienne – à confirmer) |
| Lundi 28 mai | Téhéran 9h00 - 14h00 : Visite d'un centre équestre à proximité de Téhéran 15h00 - 18h00 : Rendez-vous B to B ciblés Soirée libre |
| Mardi 29 mai | Téhéran 8h30 - 17h00 : Poursuite des rendez-vous B to B ciblés 20h30 - 22h30 : Dîner de débriefing avec Business France (apéritif à la Résidence de France – à confirmer) |

Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié.



Cet évènement vous est proposé dans le cadre du programme annuel France Export soutenu par l'Etat.

NOTRE OFFRE



Date limite d'inscription : 30 avril 2018

| DESCRIPTIF DES OFFRES | MONTANT HT | MONTANT TTC |
|---|------------|-------------|
| Participation aux Rencontres Acheteurs Filière Equine en Iran , incluant : Le Guide des Affaires en Iran (version électronique) | 1 400 € | 1 680 € |
| Participation aux Rencontres Acheteurs Filière Equine en Iran , incluant : <ul style="list-style-type: none">- Le Guide des Affaires en Iran (version électronique)- Relance des contacts par le bureau Business France (5 contacts maximum, sur 3 mois) ; Recueil des commentaires et qualification du niveau d'intérêt pour un partenariat ; Transmission d'un rapport détaillé des relances ; Visio-conférence de débriefing sur l'ensemble du plan d'action | 2 050 € | 1 680 € |

Ce tarif ne comprend pas les frais de transport, d'hébergement, de restauration, de visa et de livraison éventuelle d'échantillons.

L'organisation du transport pour les rendez-vous individuels des participants est coordonnée par le Bureau Business France de Téhéran, mais les frais de taxis et d'interprètes connexes demeurent à votre charge.

Pour préparer votre mission :

- **L'accompagnement** par les experts Business France tout au long du projet.
- **Une fiche pratique** avec conseils de vols et d'hébergements afin de vous simplifier la logistique.
- **Un kit d'informations marché fourni en amont :** Informations marchés, perspectives et potentiels sur le marché Iranien, bonnes pratiques des affaires,...
- **Communication :** réalisation et diffusion d'un communiqué de presse et d'un catalogue de la délégation française.

Pendant la mission :

- Une **présentation du marché** et un accompagnement par les experts locaux.
- Des **visites techniques** représentatifs de la réalité du marché.
- Des **rencontres acheteurs** avec les opérateurs locaux dans un cadre privilégié.

Après la mission : débriefing avec les acheteurs sur les rendez-vous.

BUSINESS FRANCE, VOTRE PARTENAIRE À L'INTERNATIONAL

Avec son réseau d'experts sectoriels au plus près des décideurs locaux et des opportunités, Business France accompagne votre projet de développement export et vous ouvre son carnet d'adresses.

Les entreprises qui ont fait appel à nos prestations témoignent :

- 3 sur 4 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés.
- 1 sur 2 signe un contrat dans les 2 ans. (Enquête IPSOS 2016)

AIDES AU FINANCEMENT

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France.

Pensez également à [l'assurance prospection de Bpifrance Assurance Export](#) pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement. www.bpifrance.fr



Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant le bulletin d'engagement complété à l'adresse suivante : service-client@businessfrance.fr

VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

RENCONTRES FRENCH JAPAN SPORT DAYS

JAPON - Tokyo - 4 au 6 Juillet

Rencontres acheteurs

Contact : berangere.dreystadt@businessfrance.fr

COLLOQUE FRENCH MOROCCO SPORT DAYS

MAROC – Casablanca – 26 au 28 septembre

Colloque

Contact : viviane.silberstein@businessfrance.fr

Retrouvez tous nos événements sur export.businessfrance.fr et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.

RENCONTRES FRENCH QATAR / SAUDI ARABIA SPORT DAYS

QATAR/ARABIE SAOUDITE - Doha/Riyad -

Octobre 2018

Rencontres acheteurs

Contact : viviane.silberstein@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

En Iran :

Sahar ABOLGHASEM

Chargée de développement

Tél. : + 98 (0)21 6409 46 08

E-mail : sahar.abolghase@businessfrance.fr

En France :

Renaud ZURFLUH

Chargé de Mission

Tél. : +33 (0)4 96 17 26 14

E-mail : renaud.zurfluh@businessfrance.fr

Date limite d'inscription : **30 avril 2018** - Dans la limite des places disponibles.

Inscrivez-vous rapidement et retournez-nous votre bulletin d'inscription ainsi qu'une présentation de votre société et de vos produits.



Lancée en 2015 par Business France, Créative France est une campagne de communication internationale en faveur du rayonnement économique de la France et de la créativité française. Elle a pour ambition de promouvoir les initiatives et le savoir-faire français en matière de créativité et d'innovation. Pour plus d'information : creative-businessfrance.fr

Business France
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 39 79
<http://export.businessfrance.fr/default.html>

