

# North: Buy Southwest

15-16 nov. 2018

NOUVELLE-AQUITAINE

AGROALIMENTAIRE

*Produits gourmets*

*Epicerie sèche*

*Vins*





*Spiritueux*



Rencontre avec les acheteurs d'Europe du nord et Amérique du nord



# NBSW 2018 – Présentation du concept

- Rencontre agroalimentaire majeure entre des acheteurs étrangers et des entreprises de Nouvelle-Aquitaine, dont c'est la deuxième édition 
- Manifestation qui a vocation à être récurrente, avec un format à taille humaine
- 150 entreprises de Nouvelle-Aquitaine ciblées dans les secteurs Agroalimentaire (gourmets, épicerie sèche) et Vins et spiritueux 
- 55 acheteurs d'Europe du Nord (Islande, Finlande, Norvège, Danemark, Suède, Allemagne, Pays-Bas, Belgique) et d'Amérique du Nord (USA, Canada, Mexique, soit autour de 15 acheteurs) 
- Nouveauté 2018: Focus sur les produits issus de l'agriculture biologique et des produits naturels, ce qui représentera 30 % de l'offre totale 

# NBSW 2018 – Les étapes-clés

- Etape 1 : Réunions de sensibilisation gratuites sur inscription (sur le site [www.nouvelle-aquitaine.cci.fr](http://www.nouvelle-aquitaine.cci.fr)) :
  - ▶ Pau le 30/01/18 de 9h à 11h à la CCI de Pau Béarn
  - ▶ Bordeaux le 06/02/18 de 9h à 11h à la CCI International Nouvelle-Aquitaine
  - ▶ Brive le 08/02/18 de 9h30 à 11h30 à la CCI de Corrèze, Brive
- Etape 2 : Inscriptions suivies d'Entretiens d'1h avec notre partenaire Sud Export France pour qualifier et valider l'offre de l'entreprise
- Etape 3 : Création et mise en ligne (février 2018) du site dédié à l'opération : [www.northbuysouthwest.com](http://www.northbuysouthwest.com)
- Etape 4 : Sélection des acheteurs
- Etape 5 : Journées préparatoires à l'opération
- Etape 6 : 15 et 16 novembre 2018 : RDV qualifiés sur les 2 jours avec les acheteurs



# NBSW 2018 – Nos partenaires

- Coordinateur : Sud Export France (bureau d'export spécialisé sur les marchés nordiques) – plus de 20 ans d'expérience et de business sur la zone nordique
- La sélection rigoureuse des acheteurs sera réalisée principalement :
  - ▶ par le réseau Enterprise Europe Network et par Idela (entreprise privée) pour l'Europe
  - ▶ par AWS pour l'Amérique du Nord
- Vous bénéficiez d'un soutien financier de près de 50 % du Conseil régional Nouvelle-Aquitaine



# Retour sur l'édition 2016

- 120 entreprises et 31 acheteurs d'Europe du Nord ont généré 505 RDV B2B lors de cette première édition
- 43 % d'impacts business ont mené à un vrai succès commercial !

In my opinion it was a great success for us to participate.

I would love to come again!

We have established contact with five companies out of 17!

Very well managed exhibition and a pure pleasure to visit Bordeaux.

Fredrik Andersson

AB C Food



Thanks for a well-organized event. I have contact with some of the producers, and think there are some possibilities for business.

Karolina Lansman  
*Purchasing Manager*

**martin&servera**

I was very pleasantly surprised how professionally exhibition and meetings were organized. Also wine companies were very carefully selected and I really appreciated all job that was done from organizers side!

Strongly motivating me to create future business."

Great event, great products and producers. Well done!!!"

Very well organized, well prepared producers, very well done, compliment!"

There were a lot of interesting companies and good meetings. With some of the companies we have already started to take next steps. I'm very pleased to hear about the next event you are planning in 2018.

Teppo Kuuttiniemi/ Purchasing Director

**EUROPICNIC**







## Contacts:

**Béatrice Simard:**

[beatrice.simard@nouvelle-aquitaine.cci.fr](mailto:beatrice.simard@nouvelle-aquitaine.cci.fr)

06 77 63 82 94

**Rémy Bazelaire:**

[remy@sudexport.com](mailto:remy@sudexport.com)

06 12 64 94 59