

# 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 :

**30 juin 2010 – tarif préférentiel**  
**10 septembre 2010 – tarif normal**

En partenariat avec :



**adetem**

L'ASSOCIATION  
NATIONALE DU  
MARKETING



CERCLE  
DU MARKETING DIRECT



**UBIFRANCE**  
ET LES  
MISSIONS ÉCONOMIQUES

[www.ubifrance.fr](http://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 MARCHE

- 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
<b>PARTICIPEZ à la Mission DMA San Francisco</b> d'un coût initial de 2700 € HT proposée au tarif de 800 € pour une inscription avant le <u>30 juin 2010</u> , 950 € avant le <u>10 septembre 2010</u> – 1 BADGE accès VIP + programme UBIFRANCE.				
Avant le <u>30 juin 2010</u>	2700 € HT	900 € HT	1000 € HT	800 € HT
Du <u>1<sup>er</sup> juillet</u> au <u>10 septembre 2010</u>	2700 € HT	750 € HT	1000 € HT	950 € HT
<b>EXPOSEZ lors de la Mission DMA San Francisco</b> grâce au forfait spécial négocié : 1 STAND piédestal de 5 m <sup>2</sup> environ + 2 BADGES accès VIP + programme UBIFRANCE, d'un coût initial de 4000 € HT proposé au tarif de 2200 €**				
Avant le <u>30 juin 2010</u>	4000 € HT	800 € HT	800 € HT	2400 € HT

## PROGRAMME PREVISIONNEL (SOUS RESERVE DE MODIFICATIONS)

### SAMEDI 9 OCTOBRE

#### Soirée

- Rencontre et accueil des délégations internationales de la DMA.

### DIMANCHE 10 OCTOBRE

#### Matin

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

#### Après-midi

- Conférences sur le salon DMA sur les concepts clés de 2010.

#### 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](http://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](mailto:cecile.delettre@ubifrance.fr) ou d'Elodie Petiot [elodie.petiot@ubifrance.fr](mailto: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 sur le site DMA:2010 [www.dma2010.org](http://www.dma2010.org), rubrique « Hotel/Travel ». Privilégiez l'Hôtel Hilton & côtoyez de nombreuses délégations internationales. Tarifs garantis jusqu'au 1 sept. 2010, remboursement de la différence en cas de baisse tarifaire. Egalement recommandé par UBIFRANCE : l'Hôtel Handlery. Tarif préférentiel, nous consulter.



## VOS INTERLOCUTEURS :

Pour toute information complémentaire :

**Cécile DELETTRE**  
Chef du Pôle Biens de Consommation  
Distribution  
[cecile.delettre@ubifrance.fr](mailto:cecile.delettre@ubifrance.fr)

**Elodie PETIOT**  
Chargée de Projet Distribution  
[elodie.petiot@ubifrance.fr](mailto:elodie.petiot@ubifrance.fr)

**Agathe BARBIER**  
Chargée de Développement  
Distribution  
[agathe.barbier@ubifrance.fr](mailto:agathe.barbier@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](http://www.ubifrance.fr/agenda) et créez votre alerte e-mail afin  
d'être informé régulièrement et automatiquement  
des dernières actualités.

**Date limite d'inscription :**  
**30 juin 2010 – Tarif préférentiel**  
**10 septembre 2010 – Tarif normal**



Crédit photos : © Fotolia.com

# ENGAGEMENT DE PARTICIPATION

## Opération

## Vendre et Communiquer aux Etats-Unis DMA SAN FRANCISCO 2010

**Pays** Etats-Unis  
**Date** 9-13 octobre 2010

**Code** 0N580  
**Responsables** Cécile DELETTRE [cecile.delettre@ubifrance.fr](mailto:cecile.delettre@ubifrance.fr)  
Elodie PETIOT [elodie.petiot@ubifrance.fr](mailto: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 <i>DMA Vendre &amp; Communiquer aux Etats-Unis</i> , 9 - 13 octobre 2010. Tarif préférentiel <u>avant le 30 juin 2010</u>	2700 €	900 €	1000 €	<b>800 €</b>
<input type="checkbox"/> Participation à la Mission <i>DMA Vendre &amp; Communiquer aux Etats-Unis</i> , 9 - 13 octobre 2010. Tarif normal du 1 <sup>er</sup> juillet au 10 septembre 2010 (ensuite, veuillez nous consulter)	2700 €	750 €	1000 €	<b>950 €</b>
<input type="checkbox"/> Stand clé-en-main <i>Mission DMA Vendre &amp; Communiquer aux Etats-Unis</i> , 9 - 13 octobre 2010. Conditions tarifaires valables <u>avant le 30 juin 2010</u> , sous réserve de 6 entreprises exposantes	4000 €	800 €	800 €	<b>2400 €</b>

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](http://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](mailto:modif-coordonnees@ubifrance.fr)  
SIRET UBIFRANCE 451 930 051 00052 – APE 8413 Z

