# 5 Conférences B2B

Les rendez-vous d'affaires AFE B2B offraient de nombreux avantages aux entreprises.

Premièrement, ils ont favorisé la communication directe et l'établissement de relations entre les entreprises, ce qui a renforcé la confiance et la collaboration.

Ces réunions ont permis l'échange d'idées, de connaissances et d'expertise, facilitant l'innovation et la résolution de problèmes.

En se rencontrant en personne, les entreprises pourraient mieux comprendre les besoins de l'autre, négocier des accords et établir des partenariats à long terme.

Atlantic Food Export Project

## LE SUCCÈS GRÂCE À LA COLLABORATION

Tous les résultats du projet AFE sont disponibles sur le site Web.

www.atlanticfoodexport.eu

Atlantic Food Export Project

This project has been co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) through the Atlantic Area Programme, under the subsidy contract EAPA_466_/2016 AFE
This Document reflects only the views of the project partners, the Atlantic Area programme authorities are not liable for any use that may be of the information contained herein.

Atlantic Food Export Project

www.atlanticfoodexport.eu

Interreg Atlantic Area
European Regional Development Fund
EUROPEAN UNION
Atlantic Food Export Project

# Partenariat AFE

L'Atlantic Food Export Project est un programme alimentaire et de boissons financé par l'UE pour les PME. Commençant en juin 2017 et se terminant le 30 juin 2023.

Le programme innovant AHFES a fourni une formation et un mentorat approfondis aux PME de l'alimentation et des boissons dans les régions de l'Espace Atlantique en Irlande, en Irlande du Nord, au Pays de Galles, en France, en Espagne et au Portugal.

Le projet a bénéficié d'un financement européen de 1,8 million d'euros du programme Interreg et ses objectifs étaient d'accroître la compétitivité et de stimuler les ventes à l'exportation.
Le Projet Export Espace Atlantique a réuni des partenaires de France, d'Espagne, du Portugal, d'Irlande et du Royaume-Uni

# Nos services

### 182 entreprises participantes

Le projet AFE a travaillé avec 182 entreprises à travers l'espace atlantique. Les aider à rechercher, engager et planifier leur plan d'internationalisation. Créer une collaboration et un engagement entre les entreprises agroalimentaires alors qu'elles travaillent ensemble pour explorer de nouveaux marchés.

### 4 grappes sectorielles

le projet AFE a créé 4 clusters sectoriels. Celles-ci étaient spécifiques au produit et permettaient d'entreprendre des actions ciblées qui reflétaient les besoins et les objectifs de chaque groupe.

### 90 plans d'internationalisation

Des plans d'internationalisation personnalisés AFE ont été créés pour les entreprises qui ont engagé et entrepris des recherches initiales.
Le plan comprendrait des informations sur le marché et des suggestions de clients à cibler. Cela indiquerait également les voies d'accès possibles au marché et une série d'étapes suivantes.

www.atlanticfoodexport.eu

# 13 Actions Marché International

Les visites de marché sont une partie essentielle du parcours d'exportation. Ces visites peuvent prendre diverses formes, une exposition à un salon professionnel, une visite d'étude de marché ou un événement de démonstration pour les parties prenantes invitées.
L'AFE a retenu toutes ces options. Pendant la durée du projet, les partenaires ont organisé 13 événements sur le marché.

London International Wine show -Londres IFE -Anuga-Sial-Biofach(2)-Scandinavian Market- Nordic market-Brussels (2)-Belgium & Netherlands.

Atlantic Food Export Project