



### **Une dizaine d'entreprises québécoises se rendent à Scottsdale, Arizona pour tenter de percer le marché américain**

Du 18 au 22 août dernier, le Groupe Export a accompagné 9 entreprises québécoises dans le cadre de trois événements ECRM se déroulant simultanément; le ECRM Deli, Dairy and Bakery, le ECRM Frozen ainsi que le ECRM Natural, Organic and Specialty Foods.

Le concept est simple : les entreprises inscrites bénéficient de rencontres personnalisées et qualifiées en formule « B2B » avec des acheteurs de différentes catégories, tous spécialisés dans les produits naturels et biologiques, les produits de boulangerie ou bien dans les produits congelés, selon l'évènement auquel l'entreprise participe.



Les participants de ces événements ECRM d'août 2019 ont été grandement satisfaits de leurs rencontres d'affaires et ont atteint leurs objectifs de rencontrer de nouveaux joueurs ou bien de consolider des démarches d'affaires déjà en cours.

La formule ECRM permet d'obtenir des rencontres de 10 ou 20 minutes avec les personnes clés d'une catégorie donnée dans la plupart des grandes, moyennes et petites chaînes américaines et quelques fois canadiennes.



Nous y avons rencontré des acheteurs de Kroger, Sam's Club, Tree of Life, Whole Foods et même Métro, pour ne nommer que ceux-ci. De plus, les repas partagés sur place ainsi que les activités de réseautage décontractées permettent aux participants de profiter de moments privilégiés avec les acheteurs. Ils peuvent ainsi tisser des liens qui leur permettront de concrétiser des occasions d'affaires ou d'entamer des démarches en ce sens.

Que ce soit pour introduire un nouveau produit sur le marché américain ou pour consolider ses acquis sur cette région, cette formule de rencontres d'affaires efficace, efficiente et orientée sur les résultats gagne à être exploitée davantage par les entreprises d'ici. Le marché américain est un marché de taille, pourquoi ne pas s'armer de succès ?