



BRANDED PROGRAM MANUEL DE L'IMPORTATEUR

Guide du «Branded Program» de l'Association
Food Export Midwest USA® et Food Export USA-Northeast®

Marketez des produits américains et recevez le
remboursement de 50% de vos dépenses

Les Dépenses Eligibles incluent : les Publicités • Promotions
en Magasins • Salons Professionnels Internationaux • Relations
Publiques • Modification des Etiquettes et Emballages
• Développement de sites Internet • Marketing Numérique



Success Stories grâce au Branded Program

Stonewall Kitchen, basée à York, Maine, a profité du Branded Program pour faire la publicité de ses produits de Spécialités dans la presse allemande en mai et en novembre 2012. Il en est résulté pour la société une augmentation de 50% ses ventes vers l'Allemagne au cours de deux dernières années.

“ Le Branded Program nous permet d’offrir un soutien marketing accru à nos distributeurs. Sans ce financement, nous n’aurions pas l’argent nécessaire pour faire la publicité et la promotion de nos produits à l’étranger. Le Branded Program nous permet d’augmenter notre budget marketing et faire croître la notoriété de notre marque, ce qui est important lorsqu’on entre sur de nouveaux marchés” explique Carol Deeney, directeur des ventes internationales de Stonewall Kitchen . « Le Branded Program nous a aidé à positionner notre marque comme une marque premium sur le marché allemande où nous avons fait la publicité de nos produits dans le plus prestigieux magazine culinaire.”

1-2-3 Gluten Free, Inc, situé à Cleveland, Ohio, a utilisé le soutien du Branded Program pour exposer au salon SIAL Canada en 2012 et promouvoir sa ligne de mélanges pâtisseries sans gluten, sans noix et sans cacahuètes.

“Les fonds du Branded Program nous ont aidé à couvrir nos frais de voyage, construction du stand, traduction et impression de notre brochure société, et la création d’une étiquette bilingue. Pendant ce salon professionnel nous avons rencontré de nouveaux distributeurs de la région et, à ce jour, nos ventes au Canada ont augmenté de \$80,000”, explique Kimberlee Ullner, fondatrice et Présidente de 1-2-3 Gluten Free, Inc. La société prévoit une augmentation de 30% par an pour les années à venir. Kimberlee de poursuivre “nous n’aurions pas pu concentrer à la fois la main-d’œuvre et les fonds pour développer des marchés étrangers comme nous l’avons fait sans l’aide financière de Food Export au travers de programmes tels que le Branded Program”.

Chers Acheteurs de Produits Agro-Alimentaires Américains :

Le Branded Program, administré par Food Export Association du Midwest USA (Food Export–Midwest) et Food Export USA–Northeast (Food Export–Northeast), est une opportunité pour faciliter les échanges entre les fournisseurs de produits alimentaires américains et des importateurs dans le monde entier.

Le Branded Program existe par le biais du Foreign Agricultural Service de l'US Department of Agriculture. Le Programme aide de petites entreprises de l'agroalimentaire en remboursant des dépenses de marketing et promotions éligibles.

Bien que ce programme soit conçu pour les entreprises américaines qui commencent à exporter, il est précieux pour les importateurs et distributeurs qui paient les activités de marketing et promotions pour le compte de leurs fournisseurs américains de produits agro-alimentaires. Ce manuel vous aidera à comprendre le programme et voir quelles dépenses sont éligibles telles que :

- Remboursement de frais Marketing et PLV
- Salons Professionnels
- Modification d'emballage et d'étiquette
- Frais de Transport
- Relations Publiques
- Publicité
- Développement de sites internet et marketing numérique. **Nouveau!**

N'oubliez pas que, pour que l'importateur ou le distributeur obtienne le remboursement de l'une ou l'autre des dépenses ci-dessus mentionnées, son fournisseur américain doit avoir obtenu l'accord préalable et fait une demande de participation au "Branded Program". Le fournisseur américain doit présenter toutes les demandes de remboursement.

Ce manuel aidera les importateurs et leurs fournisseurs américains à comprendre le programme et déterminer quels sont les documents requis pour obtenir le remboursement. Les règles de ce programme et la documentation requise sont établies par le Département de l'Agriculture Américain (USDA), Bureau des Affaires Agricoles (FAS). Nous vous invitons à lire attentivement ce manuel pour prendre connaissances des règles et procédures, des instructions afin de voir si vous, en qualité d'importateur, et votre fournisseur américain, pouvez y trouver une aide.

Nous vous remercions pour l'intérêt que vous portez au "Branded Program" de Food Export–Midwest et Food Export–Northeast. Nous sommes à votre service. Nous espérons recevoir une demande de participation de la part de votre fournisseur et nous réjouissons de pouvoir travailler avec vous au cours de l'année prochaine.

**Food Export Association
of the Midwest USA**

Food Export USA–Northeast



Calendrier du Programme	6
Définition de l'appartenance régionale	8
Sociétés et produits éligibles	9
Comment votre fournisseur américain peut-il postuler ?	11
Processus d'approbation	14
Bases du programme	15
Activités éligibles	17
Activités inéligibles	19
Documents à produire pour le remboursement	22
Preuves d'activités	23
Lexique	25
Autres Services	28
Notes	29



Date limite de candidature pour le programme de l'année à venir

1er Octobre chaque année

(Les candidatures sont acceptées au-delà de cette date en fonction des fonds disponibles)

Année calendaire du programme

1er Janvier – 31 Décembre de chaque année

Toutes les Activités doivent être terminées et payées avant le :

31 décembre

Toutes les demandes finales de remboursement pour l'année du programme doivent être présentées avant le :

28 février de l'année civile qui suit.

Food Export Association du Midwest USA

Food Export–Midwest est une association à but non lucratif regroupant les agences de promotion des produits agricoles de 12 états du Middle West qui utilisent des fonds du gouvernement fédéral des Etats-Unis , des états et de l'industrie pour promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Middle West.

Food Export USA–Northeast

Food Export–Northeast est une association à but non lucratif regroupant les agences de promotion des produits agricoles de 10 états du Nord Est qui utilise des fonds du gouvernement fédéral des Etats-Unis, des états et de l'industrie pour promouvoir l'exportation des produits agricoles et alimentaires du Nord Est.

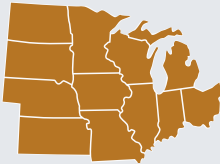
Alliance Stratégique

Depuis 2000, Food Export-Midwest et Food Export-Northeast ont formé une alliance stratégique afin d'augmenter leurs ressources pour promouvoir les produits agricoles et alimentaires à forte valeur ajoutée sur les marchés internationaux. Les exportateurs du Middle West et du Nord Est bénéficient de l'alliance en profitant de l'efficacité du programme, de réels services à l'exportation, d'opérations rationalisées et d'opportunités sur un plus grand nombre de marchés.



Pour bénéficier du “ Branded Program”, votre fournisseur américain doit avoir un siège dans un ou plusieurs états du Middle West (Food Export–Midwest) et/ou du Nord –Est Northeast (Food Export– Northeast) et doit être en mesure de démontrer l’impact économique de son activité dans les états listés ci-dessous. Le siège social d’une entreprise est défini comme le lieu physique où se trouve ses principaux bureaux de gestion.

LA RÉGION DU MIDDLE WEST RÉGION



Illinois	Missouri
Indiana	Nebraska
Iowa	Dakota du Nord
Kansas	Ohio
Michigan	Dakota du Sud
Minnesota	Wisconsin

LA RÉGION DU NORD EST



Connecticut	New Jersey
Delaware	New York
Maine	Pennsylvania
Massachusetts	Rhode Island
New Hampshire	Vermont

En outre, votre fournisseur doit répondre à certains critères pour avoir accès à ce programme. Votre fournisseur américain doit compléter un document de pré-qualification permettant de vérifier qu’il répond aux critères. Le document peut être complété en ligne sur le site www.foodexport.org ou un exemplaire imprimé du formulaire peut lui être envoyé. Pour plus de détails sur l’éligibilité, merci de vous reporter à la page 9.

Si votre fournisseur ne se trouve pas dans le Middle West ou le Nord Est des États-Unis, il peut postuler au Branded Program des autres groupes régionaux “ State Regional Groups (STRGs) “. Food Export Association of the Midwest USA et Food Export USA– Northeast sont deux des quatre SRTGs des États-Unis. Les sociétés basées dans la région du Sud peuvent contacter SUSTA (Southern US Trade Association, www.susta.org, numéro de téléphone 1-504-568-5986). Pour les sociétés basées ou ayant une activité dans l’Ouest des États-Unis, contactez WUSATA (the Western U.S. Agricultural Trade Association, www.wusata.org par téléphone 1-360-693-3373.

Votre fournisseur américain doit remplir les critères d'éligibilité suivants pour postuler :

* Taille de la Société

Seules les sociétés définies comme "Petites" selon l'administration des petites entreprises (SBA). Les coopératives américaines sont également éligibles et sont exemptées des restrictions de taille. Pour déterminer la taille d'une entreprise, la SBA utilise le système de classification de l'industrie nord-américaine (NAICS). C'est généralement le nombre total d'employés qui détermine la taille. Le nombre total d'employés inclut toutes les filiales et sociétés apparentées.

* Entité américaine

Toute société participante doit être une société enregistrée aux États-Unis.

* Ressources adéquates et fourniture constante

Chaque société éligible doit être capable de fournir un management compétent et les ressources financières nécessaires pour développer des marchés à l'exportation. De même qu'elle doit être en mesure de fournir les produits en quantité suffisante pour assurer l'approvisionnement continu des marchés pour lesquels des fonds sont demandés.

Produits Éligibles

* Les produits doivent être des produits agricoles à valeur ajoutée, incluant :

- Ingrédients Alimentaires
- Produits Alimentaires de Grande Consommation
- Produits Alimentaires pour la Restauration
- Ingrédients pour la Nourriture Animale
- *Produits du Bois particuliers*
- Produits Agricoles Diversifiés*

** Si le produit ne rentre pas dans une des catégories ci-dessus mentionnées, mais si conformément aux règles il contient plus de 50% de produits agricoles, il peut être éligible. Contactez-nous pour savoir si le produit est admissible*

* Origine Américaine

Les produits doivent contenir au moins 50% de produits agricoles américains. Le contenu de produits agricoles américains est déterminé par le pourcentage de produit fini (exprimé en poids) originaire des Etats-Unis, excluant l'eau et l'emballage.

* Le produit doit être clairement étiqueté comme Produit des USA

L'adresse d'une société n'est pas suffisante pour justifier l'origine. Les noms de marques avec les mots US ou America dans leur intitulé ne remplissent pas cette condition. (Voir les mentions éligibles page 15).

* Les Produits ne peuvent pas être pris en charge par un autre groupe

Les sociétés peuvent participer au Branded Program SEULEMENT si elles ne bénéficient pas pour leurs produits d'assistance provenant d'autres groupes. Les produits concernés peuvent inclure du chocolat, de la confiserie et la viande. Si une société possède plusieurs gammes de produits, par exemple, chocolat et chips, cette société peut être candidate au "Branded Program".



Cette aide de partage des coûts est fournie grâce au "Branded Program" de Food Export–Midwest et Food Export–Northeast. Pour participer au "Branded Program", votre fournisseur américain doit faire une demande et cette demande doit être approuvée. Seul un fournisseur américain peut faire une demande et participer au "Branded Program".



Pour faire sa demande, votre fournisseur américain peut visiter notre site Internet ou demander les documents imprimés.

Approbation de la Pré-qualification

Lorsqu'il est pré-qualifié, le fournisseur américain peut commencer la procédure de demande en se connectant au site www.foodexport.org avec l'identifiant et le mot de passe qui lui ont été donnés. Les informations requises et les éléments clés concernent le fournisseur américain uniquement, et non pas l'importateur/distributeur.

Profil de la Société

Contacts au sein de la société, liste de produits promus et information sur les ventes de la société

Plan Marketing par Pays

Il est recommandé aux importateurs distributeurs de travailler avec leurs fournisseurs pour l'établissement du plan marketing proposé. Pour commencer à utiliser les fonds, un plan marketing doit être soumis pour chaque pays ciblé, la limite étant fixée à 6 pays. Lorsque des promotions consommateurs sont incluses, le nom de l'importateur/distributeur dans ce pays doit être mentionné. Si un fournisseur américain soumet un plan marketing pour un salon international, le plan doit être créé pour le pays dans lequel le salon a physiquement lieu.

Étiquette produit ou exemplaires de brochure promotionnelle

Un original ou une copie de toutes les étiquettes et brochures relatives au programme promotionnel doivent être remis avec la demande de contribution.

Food Export–Midwest et Food Export–Northeast allouent les fonds aux sociétés qui présentent les meilleures opportunités de développer et élargir les marchés export pour les produits agricoles et alimentaires de leurs régions respectives. En conséquence, les deux organisations se réservent le droit d'accepter ou de rejeter toute demande ou de limiter l'allocation pour quelque postulant que ce soit.

Importantes Informations relatives à la fraude

Tous les participants au "Branded Program" sont censés respecter les lois des pays dans lesquels ils font des affaires, tout comme le sont les agents qui les représentent. Le non-respect de ces lois est un motif d'exclusion du "Branded Program". Si les participants ont sciemment fraudés, nous sommes autorisés à en informer le Foreign Agricultural Service de USDA et ils seront exclus du programme. D'autres actions légales peuvent être prises.



Food Export–Midwest et Food Export–Northeast ont une politique de tolérance zéro concernant la fraude. Les participants n'auront pas recours à la fraude, qui au terme de ce programme est définie comme : la prise ou l'obtention par tromperie d'argent ou tout autre bénéfice de ce programme- quand ils n'ont pas droit à la prestation ; la déformation intentionnelle de – la situation financière ; la déclaration intentionnelle inexacte des renseignements donnant lieu à des pertes financières. Tout soupçon de fraude ou allégation de fraude sera signalé au Foreign Agricultural Service de l'USDA qui pourra entraîner une éviction du programme et une action en justice.



Une fois que nous avons reçu la demande de votre fournisseur américain, restent les étapes suivantes pour arriver à l'approbation finale :

Processus d'approbation

Food Export–Midwest and Food Export–Northeast évaluent les demandes sur la base de critères d'allocation puis allouent les fonds aux différentes sociétés postulantes. Les allocations sont fonction de la qualité de la demande et du total des fonds disponibles. Toutes les demandes ne reçoivent pas systématiquement la totalité du montant demandé. L'approbation peut prendre trois semaines et toutes dépenses faites avant la date de notre approbation ne seront pas remboursables. (À l'exception de dépenses afférant à des frais de stand et voyage pour des salons professionnels. La date de la dépense retenue sera la date à laquelle se déroule l'activité et non pas la date à laquelle le paiement a été effectué).

Honoraires, Frais liés au Programme

Frais d'inscription – le droit annuel d'inscription au « Branded Program », non remboursable est de 250\$. Aucune demande ne peut être examinée si l'inscription n'est pas payée.

Frais d'administration – il est facturé à tous les participants au programme des frais d'administration non remboursables d'un montant de 6% des fonds promotionnels alloués. Une facture pour ces honoraires accompagnera l'accord de participation au programme. Le paiement est dû dans les 30 jours suivant la réception de l'accord. Si le paiement n'est pas reçu dans les 60 jours, l'approbation d'allocation de fonds sera annulée et les fonds alloués à un autre postulant.

Ces informations sont destinées à expliquer à votre fournisseur américain le programme et les éléments requis pour obtenir un remboursement.

Remboursement des Dépenses Éligibles

Les dépenses éligibles sont remboursées à 50 % sur présentation des factures. Les participants sont payés uniquement sur la base d'un remboursement.

Salons professionnels frais d'inscription

Certains frais pour réservation de stand sont payés avant la date d'approbation. Le Remboursement se fera après le salon sur la base de la date à laquelle les dépenses ont eu lieu qui représente « la date de l'activité » plutôt que la « date de paiement ».

Indication de l'origine U.S.A

Toutes les activités et le matériel y afférant (étiquettes des produits, matériel promotionnel, publicité, signalétique des stands, etc.) doivent indiquer l'origine du produit comme « Produit des U.S.A. », « Cultivé ou élevé aux USA » ou « Fait en Amérique » (une affiche laminée « Fait en Amérique » est incluse dans le kit d'agrément du programme). Le nom entier d'un état américain (sans abréviation) peut remplacer la mention « US », « USA » ou « Amérique ». Les noms de marques qui utilisent « USA » ou « Amérique » ne sont pas dispensés d'indiquer « Produit des U.S.A. ». La taille des caractères de l'identification d'origine doit être conforme aux normes américaines, standard 1/6 de pouce (0,42 cm) de hauteur basé sur le plus bas cas de la lettre « o ». Pour le matériel promotionnel signalétique de plus grande taille, l'origine USA doit être visible à une distance de vue normale. **Le "Branded Program" ne peut en aucun cas, quelles que soient les circonstances, rembourser des dépenses si le fournisseur américain ne se conforme pas aux règles d'indication de l'origine U.S.A.**

Minimum et Maximum des Fonds Alloués

Le montant minimum qui peut être demandé est de \$ 2.500, le montant maximum de \$300.000 pour tous les pays. (Notez bien qu'il s'agit du montant du remboursement, en sa qualité de participant le fournisseur américain devra dépenser respectivement \$ 5.000 et \$ 600.000). Si une société reçoit des fonds de plusieurs organisations, le montant total alloué par toutes les organisations ne peut excéder \$ 300.000.



Durée limitée à cinq années par pays

Le programme financera la même société pour un pays donné pendant 5 ans maximum. Seuls certains salons sélectionnés sont exempts de la limite de 5 ans. Les coopératives agricoles ne sont pas soumises à cette règle. Les 5 années n'ont pas à être consécutives.

Pays non Éligibles

Les réglementations fédérales interdisent, dans le cadre du "Branded Program", le financement d'activités dans les pays suivants : Cuba, la Corée du Nord, l'Iran et le Soudan (depuis le 6/1/04) . Depuis 2011, le Soudan du Sud est considéré comme un état séparé du Soudan et n'est plus soumis à restriction.

Modifications

Le fournisseur américain peut demander une modification s'il veut changer le plan marketing approuvé. L'approbation des modifications qui peut prendre 2-4 semaines, doit être accordée avant que la nouvelle activité ne commence. Des amendements peuvent être soumis pour ajouter un nouveau pays, un importateur/distributeur, un produit ou un financement.

Nous encourageons vos fournisseurs américains à nous contacter pour avoir la confirmation de l'éligibilité des plans promotionnels spécifiques AVANT d'engager les dépenses y afférant. Les dépenses suivantes sont remboursables :

Matériel de Marketing et Promotion

Production et distribution de feuilles de ventes, catalogues, stop rayons, bannières, affiches, fiches recettes et tout matériel incluant les frais de traduction. Le remboursement de cadeaux publicitaires tels que stylos, porte-clés, t-shirts et casquettes est limité à un montant maximum préétabli par article. Contactez votre fournisseur américain pour connaître le montant.

Développement de sites internet et Marketing électronique, NOUVEAU !

Les dépenses relatives au développement, la maintenance et la mise à jour de sites internet clairement destinés à une audience étrangère sont maintenant éligibles pour un remboursement. En outre, des outils de marketing électroniques tels que des SMS, e-mails et podcasts sont maintenant éligibles pour remboursement. Nous demanderons comme preuve de l'activité une copie du message envoyé, la liste des destinataires et une attestation du fournisseur indiquant comment il a ciblé un marché spécifique.

Salons professionnels internationaux

Frais d'exposition, fret et construction d'un stand temporaire pour des expositions et salons destinés aux professionnels qui ont lieu hors des États-Unis et leurs possessions. Autres frais remboursables : frais de construction du stand, électricité et location de mobilier. Frais de voyages internationaux limités (vol et forfait journalier selon les règles fédérales) pour un maximum de deux représentants du fournisseur américain UNIQUEMENT si il est exposant. (Les frais de voyage d'un agent/distributeur peuvent maintenant être remboursés).

Animations /Merchandising

Promotions dans les supermarchés ou dans la restauration, démonstrations pour les distributeurs et les consommateurs, frais d'expédition des échantillons (mais pas le coût de ces échantillons), présentoirs temporaires et location temporaire d'espace pour présenter des produits tels que linéaires et tête de gondoles.

Employés temporaires

Démonstrateurs, interprètes et traducteurs engagés dans le cadre d'activités remboursables telles que animations en supermarchés, salons professionnels et séminaires. Les salaires des employés des importateurs et distributeurs ne sont pas éligibles).

Séminaires Internationaux

Location de salles, interprètes, traduction et reproduction de matériel pour séminaires. Les séminaires remboursables sont des séminaires ayant pour but de présenter aux représentants de l'industrie les produits des marques américaines. Les dépenses relatives à des séminaires ayant lieu aux États-Unis pour des clients étrangers sont maintenant remboursables. (Les frais de voyage, restauration, honoraires pour participation ne sont pas remboursables).

Frais de Transport

Les frais d'expédition d'échantillons destinés à des importateurs distributeurs, des démonstrations pour les distributeurs et consommateurs et pour l'expédition du matériel de salons et échantillons pour les salons et séminaires qui sont éligibles.

Modification des emballages et étiquettes

Les frais liés à la conception (pour autant qu'ils soient nécessaires pour s'adapter aux changements demandés), production et impression d'étiquettes pour une année et tous les frais de main-d'œuvre pour les poser ou apposer des stickers (provenant de l'extérieur) peuvent être remboursés. Les participants doivent apporter les preuves suivantes :

- Les modifications sont nécessaires pour répondre aux réglementations du pays importateur.
- Les modifications doivent être faites sur des emballages et étiquettes existants. Les changements d'arôme ou de variétés ou le changement de la taille d'un emballage est considéré comme un nouveau produit qui n'est pas remboursable.
- La société a l'intention d'utiliser le nouvel emballage ou l'étiquette pendant l'année d'exercice de l'activité.

Publicité

La production d'annonces, l'achat d'espace dans des magazines, journaux, panneaux publicitaires, publipostage, TV, radio et sur les sites internet des importateurs/distributeurs.

Relations Publiques

La réalisation et distribution de communiqués de presse, dossiers de presse et autre matériel et information destinés aux médias, à la distribution et aux consommateurs.

SOCIÉTÉS ET PRODUITS INÉLIGIBLES

Beaucoup de ces dépenses sont considérées comme “ le coût de faire des affaires ” ou pour d’autres raisons, ne rentrent pas dans le cadre du Branded Program et pour cette raison ne sont pas remboursables. La liste ci-dessous reprend les dépenses non admissibles. S’il y a des questions à propos de ce qui est et de ce qui n’est pas éligible, merci de demander à votre fournisseur américain de nous contacter.

Dépenses généralement non éligibles

- Toute activité ou produit qui ne sont pas spécifiquement inclus ou approuvé dans le plan marketing par pays de la société participante
- Dépenses pour des activités et du matériel qui ne portent pas la mention « origine USA ».
- Frais engagés pour une activité avant l’approbation de cette activité ou son amendement
- Frais de voyage, restauration et honoraires de participation liés à des séminaires internationaux
- Voyage et hébergement liés à des salons ayant lieu aux États-Unis ne sont jamais remboursables
- Démonstrations en magasins et merchandising aux États-Unis
- Toute activité ou réception se déroulant aux États-Unis (sauf certains dépenses relatives à des salons professionnels ayant lieu aux États-Unis), ses possessions et dans les pays non-éligibles
- Location de véhicules et carburant pour transporter le matériel de salon et les échantillons

Frais Généraux Non Éligibles

- Salaires, frais de vie, frais de bureau, allocations, location de parking
- Frais administratifs incluant les frais de communication (téléphone, fax, internet) incluant les frais liés aux voyages (frais d’hôtel et de téléphone)
- Cautions et avances remboursables
- Frais amortissables y compris l’achat d’articles d’une durée de vie d’une année ou plus
- Location ou achat d’un entrepôt
- Achat, construction et location d’espace pour présentation permanente (c’est à dire des présentoirs qui durent au-delà de l’année du plan d’activité)
- Repas, rafraîchissements servis lors de réceptions, divertissements, cadeaux
- Cartes de visite, cartes de vœux , abonnements à des publications

Frais Généraux Non Éligibles (suite)

- Cotisation de membres
- Brochure générale de la société qui n'inclut pas d'information pour la promotion du produit
- Traduction habituelle et services de traduction qui ne sont pas liés à du matériel promotionnel éligible
- Tous les frais de voyage à l'étranger qui ne sont pas liés à la participation à un salon professionnel international
- Honoraires de consultants

Dépenses Liées au Produit Non Éligibles

- Recherche et développement de produits
- Conception/Production d'emballage et d'étiquette et autocollant d'identification d'origine pas spécifiquement requis par le pays importateur
- Étagères ou tout autre matériel de merchandising
- Échantillons de produits

Dépenses Marketing Non Éligibles

- Frais de référencement ou d'espace en rayon frais de licences, frais similaires liés à la vente
- Coupons ou bons de réduction, remise sur le prix ou tout autre action qui aurait pour effet de réduire les prix de vente d'un produit agricole
- Récompenses, concours et primes ne sont pas remboursables
- Honoraires de participation aux programmes et services de Food Export–Midwest et Food Export–Northeast (incluant Food Show PLUS!™, Buyers Missions, Market Builder, etc.)
- Produits pour améliorer la performance sexuelle et les produits de nature sexuelle
- Promotions ou produits considérés comme offensant



Les publicités et promotions d'une entreprise ne peuvent pas dénigrer directement ou indirectement toute autre société ou produit.



Afin d'obtenir les remboursements, les documents requis doivent être soumis par le fournisseur américain. Trois documents doivent accompagner la demande remboursement. Si l'un des documents suivants est rédigé dans une autre langue que l'anglais, merci de traduire les détails (tels que les services facturés) en anglais sinon la demande ne sera pas traitée.

Facture

Tout document d'un fournisseur qui facture et donne le détail des services rendus.

Preuves de paiement

Une confirmation de paiement est demandée. Sont acceptées comme preuves de paiement, les documents suivants :

- Le reçu de paiement en liquide doit porter la mention "payé" et un solde zéro
- Chèque –un chèque annulé ou la copie du chèque accompagnée du relevé de banque prouvant qu'il a été encaissé.
- Relevé de carte bancaire montrant la dépense. Les reçus de carte de crédit ne sont pas acceptés.
- Confirmation de virement bancaire – la demande seule n'est pas suffisante
- Note de Crédit – Si le fournisseur américain paie l'importateur, le vendeur ou l'agent à l'étranger en nature (avec des produits), une facture pour les produits et une note de crédit sont demandés. Si, après avoir déduit la note de crédit de la facture, il reste un solde, nous devons voir le paiement du solde effectué par l'importateur, le vendeur ou l'agent à l'étranger. S'il n'y a aucun solde, nous devons voir les documents de transport qui prouvent que les produits ont été expédiés.
- Dépenses d'agent à l'étranger – ce sont des dépenses éligibles si elles sont présentées par le fournisseur américain. Nous acceptons soit le remboursement total effectué par le fournisseur américain à l'agent étranger ou les preuves que l'agent étranger a effectué le paiement des dépenses et que le participant a remboursé 50% des dépenses à l'agent.

Preuve de l'Activité

Tout dépend de l'activité, cela doit être un exemple de l'activité promotionnelle menée. (Voir page suivante Preuves d'activités).

Merci de traduire en anglais tous les documents soumis pour remboursement. Cela inclut les factures, preuves de paiement et tous les documents prouvant que l'activité a bien eu lieu.



Cette page va mettre en évidence les dépenses remboursables et les preuves spécifiques de la documentation de l'activité.

Matériel de Marketing et PLV

Des exemplaires du matériel, originaux ou copies; la mention d'origine US doit être visible. Les cadeaux tels que les porte-clés, stylos et tee-shirts doivent porter la mention d'origine et le nom de la marque. Les gadgets n'ont pas à être fabriqués aux États-Unis, mais ils doivent le produit comme " Fabriqué aux USA."

Salons Professionnels Internationaux

Pour les dépenses liées à l'exposition sur un salon professionnel, les preuves à apporter sont une photo du stand du fournisseur américain et des photos qui montrent en détail les produits exposés. Le catalogue du salon international en lui-même est utile mais pas suffisant. Si les dépenses sont relatives à la réalisation de photos, bannières, signalétique ou autres graphiques utilisés pour décorer votre stand, nous avons besoin de photos de chacun des articles qui montrent clairement la mention US.

Démonstrations/Merchandising

Pour les animations dans les supermarchés et dans la restauration, pour les présentoirs temporaires, nous demandons la liste des magasins, adresses et les dates de même que des photos qui mettent en évidence les animations et présentoirs. Nous savons que certains magasins n'acceptent pas la prise de photographies, dans ce cas nous accepterons les rapports d'animation.

Séminaires Internationaux

Nous demandons des photos des événements et des exemplaires de toute littérature, brochures distribuées pendant le séminaire.

Employés temporaires

Sont remboursables, les frais d'employés temporaires utilisés pour les salons professionnels, séminaires, animations dégustations en magasins. La preuve d'activité sera des photos de ces événements. Par ailleurs, la facture doit comporter le détail des dates et heures travaillées de même que le taux horaire ou journalier.

Frais de Transport

Une lettre de transport doit être produite et doit clairement montrer les adresses d'expédition et de livraison et indiquer qu'il s'agit d'échantillons promotionnels qui sont expédiés.

Modifications des emballages et étiquettes

Pour toutes les dépenses liées à la modification d'emballage et étiquette (traduction, création, production, impression, etc.), nous demandons des copies de l'emballage original et/ou de l'étiquette et les versions modifiées. De plus, nous avons besoin des documents qui détaillent les lois d'importation qui requièrent les modifications. Nous ne remboursons pas pour l'ajout « Made in USA » sur les emballages et produits destinés au marché domestique.

Publicité

Si les dépenses concernent des annonces publicitaires dans des magazines et journaux, faites nous parvenir un original de la publication indiquant clairement la date et le nom de la publication, de même que l'annonce elle-même sur laquelle doit figurer l'origine U.S. Une note reprendra la diffusion et le nombre d'abonnés par pays. S'il s'agit d'annonces radio ou des pubs TV, nous avons besoin d'une copie audio ou vidéo. Si les annonces sont dans une autre langue que l'anglais, elles doivent être accompagnées d'une traduction en anglais. Si la dépense concerne la diffusion des annonces et pas seulement leur production, nous devons également recevoir le plan média avec les dates, heures et noms des stations sur lesquelles ces annonces seront diffusées. Pour les panneaux publicitaires, nous avons besoin d'une photo, la liste des emplacements des panneaux et les dates de la promotion.

Développement de Site Internet

Des captures d'écran du site internet sont demandées. Le site doit clairement viser un public étranger, par exemple des pages dans une langue étrangère, un portail distinct pour les acheteurs étrangers, etc.

Relations Publiques

Pour les dépenses liées aux relations publiques, nous demanderons des exemplaires de tous les documents créés (dossiers de presse, communiqués de presse, etc.). Pour les envois en nombre de matériel destiné à des distributeurs potentiels, consommateurs et médias, nous devons avoir des exemplaires de ce qui.

Date d'approbation

La date d'approbation de l'application/ou demande de changement, ainsi que mentionné dans la lettre d'approbation destinée au fournisseur américain, l'accord du programme, et les documents d'amendements. Les dépenses effectuées avant la date d'approbation ne seront pas remboursées.

Confidentialité

Les informations fournies sur le document de candidature peuvent être sujet à divulgation selon le Freedom of Information Act (FOIA). Seules ne peuvent être divulguées au gouvernement et tenues secrètes des informations qui pourraient être gênantes en terme de concurrence, selon l'exception 4 du FOIA, 5 U.S.C. 552, 7CFR, partie 1, sous rubrique A. Si cette application est demandée par FAS selon la réglementation FOIA, le participant sera informé, par écrit, de toutes les objections quant à la divulgation d'une partie des informations.

Exclusivité

Le fournisseur américain doit être propriétaire de la marque du produit à promouvoir ou faire signer au propriétaire de la marque le document d'accord d'exclusivité. C'est la preuve que le propriétaire de la marque donne au fournisseur américain le droit exclusif de demander des fonds du « Branded program » pour promouvoir le dit produit sur un ou des marchés. Cela doit être fait pour tous les produits lorsque le fournisseur américain n'est pas propriétaire de la marque.

Foreign Agricultural Service (FAS)

« Le Service Agricole à l'Étranger » du Département de l'Agriculture Américain (USDA) est une agence gouvernementale qui procure des fonds pour accéder aux marchés (Market Access Program ou MAP) aux « Branded Program » de Food Export – Midwest et Food Export –Northeast.

Agent importateur à l'étranger

Distributeurs, agents, courtiers, importateurs et représentants dans les marchés étrangers où les fonds du « Branded Program » sont utilisés, sont en pratique les agents qui conduisent à l'étranger les activités pour le compte du fournisseur américain.

Expertise acquise sur un marché

La réglementation du programme MAP stipule que Food Export – Midwest et Food Export –Northeast ne peuvent aider la même société pendant plus de cinq ans dans un pays donné. Une fois que la période de 5 ans est passée, la société est considérée comme « diplômée experte » pour ce pays et en conséquence les dépenses qu'elle engage sur ce marché ne peuvent plus être remboursées.

Dépenses effectuées

Une dépense est effectuée à la date où le chèque, le virement bancaire, le paiement par carte de crédit, ou toute autre transaction bancaire est effectuée et non pas à la date où les marchandises ou services sont fournis par le prestataire. Une seule exception : les dépenses concernant les salons professionnels sont considérées comme effectuées à la date du salon et non pas lorsque le payment intervient.

Market Access Program (Programme d'Accès au Marché)

Il s'agit du programme financé par le gouvernement fédéral qui fournit une assistance financière aux exportateurs américains pour la promotion de produits agricoles américains sur les marchés étrangers.

Associations professionnelles participantes

Des organisations à but non lucratif représentant des producteurs et d'autres secteurs de l'agriculture qui participent à un programme conjoint avec FAS visant à développer des marchés internationaux. Chaque association professionnelle se concentre sur des marchés qui intéressent ses membres dans le but d'augmenter le commerce agricole américain. Il y a environ 80 groupes ou associations qui travaillent avec FAS sur la base de divers programmes.

Petite Société

Toute société qui répond aux critères du Small Business Administration (SBA) selon les normes du système de classification de l'industrie Nord-Américaine (NAICS), référence 13 CFR part 121 (basé sur le nombre d'employés ou les ventes annuelles, en fonction de l'appartenance au secteur d'activité).



Food Export–Midwest et Food Export–Northeast offrent de nombreuses opportunités aux importateurs de rencontrer des fournisseurs américains qualifiés. Les services suivants sont offerts aux importateurs qui cherchent des produits fabriqués dans le Middle West et le Nord Est.

Rencontrez des fournisseurs américains compétents

Food Export–Midwest et Food Export–Northeast offrent de nombreuses activités qui incluent des rencontres avec des sociétés du Middle West et du Nord-Est des États-Unis. Lors de salons professionnels alimentaires dans votre pays, des rendez-vous individuels peuvent être organisés avec des fournisseurs américains. Vous pouvez participer aux missions d'acheteurs « Buyers' Missions » qui conduisent des importateurs et distributeurs aux États-Unis pour leur faire rencontrer des fournisseurs potentiels.

Promotion de produits

Food Export–Midwest et Food Export–Northeast organisent également des promotions dans les pays étrangers pour présenter les produits alimentaires américains. Il peut s'agir de présentations en supermarchés, démonstrations culinaires lors de salons professionnels et séminaires pour l'industrie, menus américains dans des restaurants et collectivités.

Catalogue en Ligne

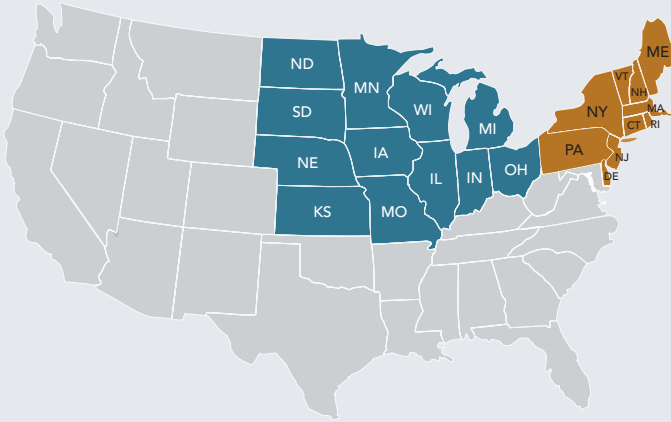
Vous recherchez des produits fabriqués aux États-Unis ? Le Catalogue des Produits en ligne est un annuaire virtuel gratuit sur internet de produits alimentaires et d'ingrédients susceptibles d'intéresser les consommateurs de votre marché.



Découvrez les produits du Middle-West et du Nord Est...

Le Middle West et le Nord Est des Etats-Unis sont deux régions parmi les plus prospères au monde. L'Agriculture est un mode de vie et les producteurs de produits alimentaires tirent partis de leurs ressources naturelles. Il en résulte des produits alimentaires spécialisés, de grande qualité parfaits pour plaire aux consommateurs du monde entier.

QUI SOMMES NOUS



Food Export Association of the Midwest USA

Illinois (IL)
Indiana (IN)
Iowa (IA)
Kansas (KS)
Michigan (MI)
Minnesota (MN)
Missouri (MO)
Nebraska (NE)
Dakota du Nord (ND)
Ohio (OH)
Dakota du Sud (SD)
Wisconsin (WI)

Food Export USA–Northeast

Connecticut (CT)
Delaware (DE)
Maine (ME)
Massachusetts (MA)
New Hampshire (NH)
New Jersey (NJ)
New York (NY)
Pennsylvania (PA)
Rhode Island (RI)
Vermont (VT)



Food Export Association of the Midwest USA®

309 W. Washington Suite 600
Chicago, IL 60606
T: 312-334-9200
F: 312-334-9230
www.foodexport.org



Food Export USA®–Northeast

One Penn Center
1617 JFK Boulevard, Suite 420
Philadelphia, PA 19103
T: 215-829-9111
F: 215-829-9777
www.foodexport.org

Food Export–Midwest et Food Export–Northeast ne tolèrent pas la fraude et veillent à prévenir la fraude dans chacun de leurs programmes. Food export ne discrimine pas et nous nous réservons le droit d'accepter et de refuser certaines sociétés dans nos programmes. Pour toutes informations sur nos politiques de participation et notre code d'éthique, visitez www.foodexport.org/termsandconditions.