



# La Réunion au SIRHA 2021

SALON DE RÉFÉRENCE MONDIALE DU FOOD SERVICE ET  
DE L'HOSPITALITÉ.

IL EST LE POINT DE RENCONTRE, DE PASSAGE ET DE PARTAGE  
OBLIGÉ POUR TOUS LES ACTEURS DE CE MILIEU

DU 29 MAI AU 2 JUIN 2021 - **LYON**, FRANCE

Offre  
d'Accompagnement  
**NEXA**



# La Réunion au SIRHA 2021

EVENEMENT MONDIAL INCONTOURNABLE, LE SIRHA - SALON INTERNATIONAL DE LA RESTAURATION, DE L'HÔTELLERIE ET DE L'ALIMENTATION - INCARNE LE POINT DE CONVERGENCE DES FABRICANTS ET DES DISTRIBUTEURS DE TOUS LES MÉTIERS ET TOUTES LES FILIÈRES DE LA RESTAURATION ET DE L'HÔTELLERIE. SALON DE RÉFÉRENCE, CET ESPACE MULTI SECTORIEL EST L'OCCASION DE RENCONTRER UNE MULTITUDE DE PROFESSIONNELS VENANT DU MONDE ENTIER, CRÉANT AINSI DES OPPORTUNITÉS UNIQUES.

L'Agence Régionale de Développement, d'Investissement et d'Innovation, NEXA, propose aux entreprises réunionnaises d'exposer au salon SIRHA 2021 sur un espace dédié à La Réunion, sous la bannière INVEST IN REUNION et intégré au Pavillon Régions.

Offre valable pour un maximum de 6 entreprises réunionnaises menant leurs activités dans les secteurs concernés.

## LES POINTS FORTS DU MARCHÉ\* :

- L'agroalimentaire constitue le premier secteur industriel français aussi bien en termes de chiffre d'affaires que d'emplois
- A la Réunion, 7 300 personnes travaillent dans le secteur de l'agroalimentaire
- 1 098 entreprises réunionnaises ont réalisé un CA de 2 508.2 M€ en 2017

## TENDANCES EN MATIÈRE D'INNOVATION

- L'industrie alimentaire est résiliente : dans un contexte difficile, elle continue d'innover, d'exporter et surtout de créer des emplois. Secteur d'innovation, l'industrie agroalimentaire française a enregistré une progression de + 20% au 1er semestre 2016 dans le marché du Bio
- Tendances actuelles : Micro algues; agriculture connectée et durable; robotisation; foodtech; biotechnologies



## Sirha 2019, l'année de tous les records :

- **225 031 professionnels** (+ 8,22% vs 2017) dont 30 581 internationaux
- **3 770 exposants et marques** (dont 28% d'exposants internationaux)
- **41 pavillons internationaux et 12 pavillons régionaux**
- **140 000 m<sup>2</sup>** répartis sur 7 hall
- **3 tonnes de biodéchets recyclés** par Aremacs
- **17 tonnes de denrées offertes** à la Banque Alimentaire-
- **1083 nouveautés présentées** dont 329 premières mondiales et 189 premières européennes
- **+ de 8 099 000 vues cumulées** en direct et sur internet pendant 5 jours dans le monde

# La Réunion au SIRHA 2021

## LES STANDS

Option 1 :

- Stand individuel de 6 m<sup>2</sup> ouvert sur le pavillon Région en îlot : un comptoir et tabouret, un présentoir, espace BtoB au centre du pavillon

Option 2 :

- Stand individuel de 10 m<sup>2</sup> ouvert sur le pavillon «Région en îlot : un comptoir et tabouret, un présentoir, espace BtoB au centre du pavillon

En commun :

- Packages de services
- Structure et Habillage des cloisons
- Bar de dégustation/présentation
- Accès à une réserve commune

*NB : Possibilité d'ajouter du mobilier spécialisé (vitrine sèche, vitrine froide,...) en fonction des besoins de chaque entreprise participante.*

## LES OBJECTIFS

- Valoriser l'économie du territoire à l'international dans les domaines de l'hôtellerie, la restauration et l'alimentation
- Valoriser les savoir-faire et compétences des entreprises réunionnaises
- Impulser une dynamique entre l'offre réunionnaise et la demande internationale

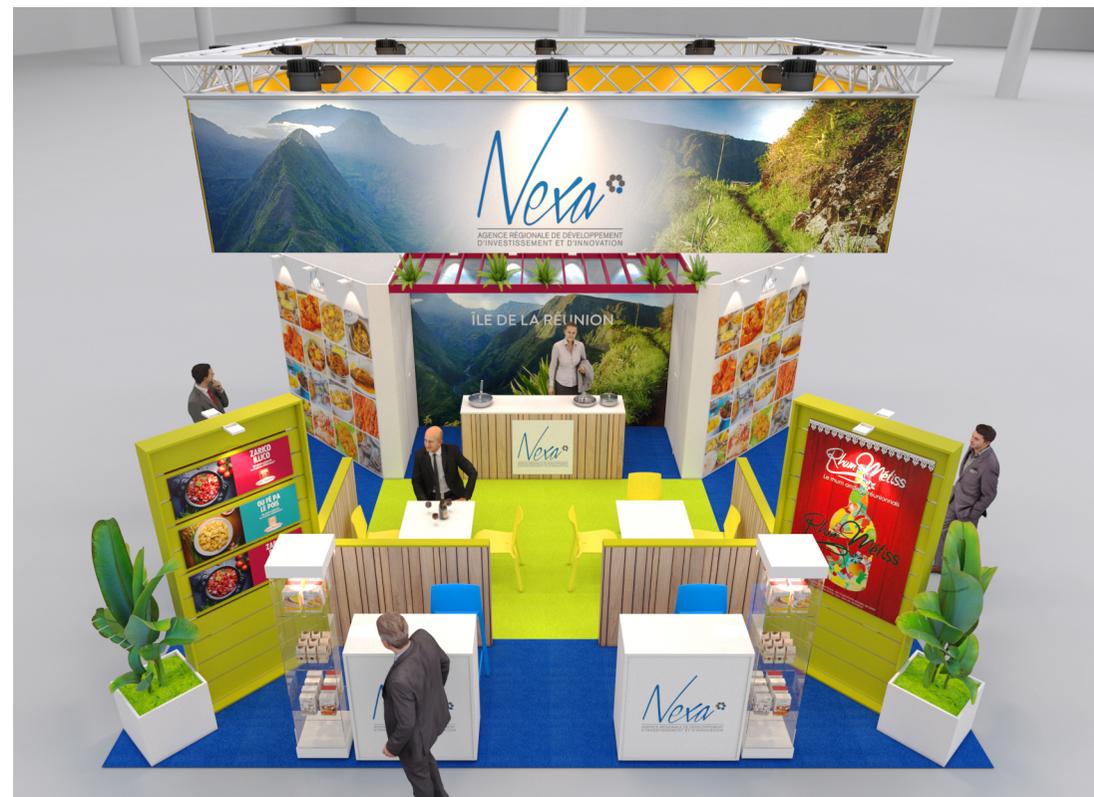


Photo non contractuelle - simulation de 4 stands de 10m<sup>2</sup>

## LA DOCUMENTATION

- 100 Fiches de présentation en anglais et en français pour l'entreprise
- 100 cartes de visite territoriales pour l'entreprise
- Documents de promotion économique du territoire en anglais et en français : guide de l'investisseur, brochures sectorielles, brochure salon
- Goodies

# La Réunion au SIRHA 2021

**Offre d'accompagnement** valable pour un minimum de 3 entreprises réunionnaises menant leurs activités dans les secteurs concernés, sous réserve d'éligibilité à la mesure ACCME<sup>1</sup>.

Cette offre comprend :

- # Transport aérien A/R pour une personne
- # Hébergement (6 nuits) pour une personne
- # Transferts à l'arrivée et au départ
- # Stand sur le Pavillon Régions, sous la bannière INVEST IN REUNION
- # Package « Fiches entreprise et cartes de visites territoriales »
- # Package « Documents de promotion économique du territoire »

## Option 1

Stand de 6 m<sup>2</sup>

**4 800 € HT max<sup>2</sup>**

## Option 2

Stand de 10 m<sup>2</sup>

**6 500 € HT max<sup>2</sup>**

### Le FRET

Possibilité de prise en charge du coût du fret des produits de démonstration à hauteur de 50%. Ce coût viendra s'ajouter au prix de l'offre.

<sup>1</sup> L'ACCME (Actions Collectives pour la conquête des marchés extérieurs) est une aide du FEDER pour les PME au sens de l'axe 3 de la fiche action des Programmes Opérationnels Européens 2014-2020, et dont le siège social est situé à La Réunion.

Les bénéficiaires doivent correspondre aux critères suivants : entreprises de production, transformation, conditionnement, façonnage et montage et de prestations de services aux registres légaux, hors secteur touristique.

Ne sont pas éligibles les PME exerçant leurs activités dans les secteurs exclus par le règlement de la Commission UE 1407/2013 du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne aux aides de minimis.

<sup>2</sup> Montants valables en cas d'éligibilité à l'ACCME. Il correspond à l'offre forfaitaire que le participant s'engage à payer. NEXA facturera le candidat sur la base des coûts logistiques et techniques réellement supportés.

En raison des contraintes liées la crise sanitaire et des mesures de sécurité particulières concernant l'organisation de voyages d'affaires à l'international, nous vous informons que le montant de l'offre d'accompagnement annoncé, pourra être modifié en fonction de l'évolution de la situation.

# La Réunion au SIRHA 2021



## FORMULAIRE DE PARTICIPATION

Pour candidater, merci de nous transmettre les informations ci-dessous, ainsi que l'engagement signé :

*La candidature ne sera considérée complète qu'à réception de l'ensemble des pièces.*

### VOTRE ENTREPRISE

#### IDENTITÉ

- Raison sociale
- Nom et prénom du dirigeant
- Adresse société
- E-mail société
- Coordonnées du contact salon

#### ACTIVITÉ

- Description de l'offre, de la stratégie d'entreprise, notamment à l'export

### VOTRE PARTICIPATION AU SALON\*

#### OBJECTIFS

- Vos objectifs de participation au SIRHA 2021
- Les produits et/ou services que vous souhaitez y vendre

#### VOS OUTILS DE COMMUNICATION

- Contenu des cartes de visite  
*nom, prénom, société, tél, courriel, site Internet*
- Texte commercial français et anglais pour la fiche entreprise  
*minimum de 200 mots et maximum de 300 mots*
- Logo en haute définition (type .eps, .ai)
- Photos en haute définition pour la fiche entreprise (type .eps, .ai)  
*projet, produits, dirigeant*

\* Votre participation implique l'acceptation des conditions de participation aux salons sous la bannière

Je soussigné .....

Représentant légal de la société.....

M'engage à respecter les conditions de participation établies par NEXA et à m'acquitter du montant facturé par NEXA sur la base des frais engagés, dans la limite de ..... € TTC.

Date, signature et cachet :



# La Réunion au SIRHA 2021

## RÈGLEMENT DE PARTICIPATION AUX ÉVÉNEMENTS INVEST IN REUNION



### Article 1

En confirmant sa candidature pour une participation à une délégation « INVEST IN REUNION », tout organisme ou individu s'engage à avoir pris connaissance des termes du présent règlement et à les respecter.

### Confirmation de l'inscription

### Article 2

La constitution des délégations « INVEST IN REUNION » est étroitement liée aux objectifs et critères de sélection inscrits à l'appel à candidature le cas échéant. Ne pourront faire partie de la délégation que les candidats ayant transmis à NEXA, dans les délais inscrits à l'appel à candidature, le dossier de candidature dûment complété, accompagné des différents éléments demandés.

NEXA se réserve le droit de sélectionner les entreprises qui formeront les délégations « INVEST IN REUNION ». Les candidats retenus en seront informés par NEXA.

### Participation aux délégations INVEST IN REUNION

### Article 3

Chaque organisme ou individu s'engage en toute responsabilité à prendre connaissance et à respecter les conditions de participation relatives à l'évènement pour lequel il se porte candidat.

### Article 4

NEXA assure la prise en charge financière d'un participant par entreprise, facturée à 50% du coût réellement supporté. Les frais de déplacement d'un éventuel participant supplémentaire au sein d'une même entreprise sont intégralement à la charge de cette dernière. NEXA assure la réservation des prestations aériennes et hôtelières pour le compte de l'entreprise et prend en charge à hauteur de 50% les frais d'un seul participant par entreprise (sous réserve d'éligibilité à la mesure ACCME - voir page 4.) Une fois les billets d'avion émis et les réservations d'hôtel effectuées, en cas de désistement, d'annulation ou de modification des réservations par l'entreprise, 100% des frais engendrés seront à la charge de l'entreprise. Si le participant choisi de ne pas voyager aux mêmes dates que la délégation et que de ce fait, des surcoûts aériens et / ou d'hébergements sont engendrés, ces derniers seront à la charge de l'entreprise.

### Article 5

Chaque organisme ou individu s'efforcera de respecter et de relayer l'esprit territorial de la démarche vis-à-vis de tout interlocuteur de la délégation, et d'être en mesure :

- de valoriser le territoire de La Réunion auprès des visiteurs du stand ;
- d'explicitier la nature et les objectifs de la démarche INVEST IN REUNION ;
- de connaître et de valoriser les autres membres de la délégation, d'orienter vers ces derniers les visiteurs intéressés ;
- de relayer les diverses informations et demandes de contacts vers les membres de la délégation concernés.

### Éléments transmis et réalisés dans le cadre de l'opération

### Article 6

Sans mention de leur part, chaque membre des délégations INVEST IN REUNION autorise le service Marketing Territorial de NEXA à utiliser les éléments transmis dans le cadre de participation aux opérations « INVEST IN REUNION ». NEXA s'engage à utiliser ces éléments dans le cadre de ses missions de valorisation économique internationale de La Réunion.

Quelques exemples d'utilisations :

- mise en ligne des « fiches entreprises » ou d'autres supports de communication produits ;
- utilisation des photos transmises pour réalisation de supports de promotion économique ;
- transmission des informations contenues sur la fiche de valorisation réalisée dans le cadre de l'opération dans le cadre des missions de marketing territorial de NEXA.

### Article 7

Tout membre des délégations INVEST IN REUNION donne son accord de principe quant à la communication à NEXA d'informations relatives au bilan de l'opération.

NEXA s'engage à n'utiliser les informations de nature commerciale et financière qu'à des fins d'évaluation du dispositif, ainsi qu'à les traiter de manière anonyme. Sur indication explicite de l'intéressé, NEXA s'engage à traiter également de manière anonyme les autres informations indiquées.

### Article 8

Dans le cadre exclusif des opérations menée par NEXA, tout membre des délégations INVEST IN REUNION autorise NEXA à effectuer ou à faire effectuer par toute personne de son choix la reproduction, la duplication, la diffusion et la communication au public des photographies ou vidéos mettant en scène les délégations à usage interne ou externe à NEXA et pour tout support médiatique (publicitaire, promotionnel et d'information). Cette cession de droit d'utiliser l'image est consentie à titre gratuit.

### Expédition de matériel de démonstration / de dégustation

### Article 9

Les entreprises retenues pour former la délégation INVEST IN REUNION ont la possibilité de faire envoyer sur le salon du matériel de démonstration / dégustation. NEXA se réserve le choix du prestataire défini pour le transit et facturera l'entreprise sur la base de 50% du coût supporté. Sont concernés uniquement les exemplaires de démonstration ou de dégustation, non destinés à être vendus. Les entreprises qui décideront de faire appel à ce service s'engagent donc à ne pas commercialiser les produits expédiés sur place.

La prise en charge à 50% du fret concerne à cet effet un transport aller-retour. En cas de non-respect de cette clause et de vente du matériel de démonstration sur place, 100% du coût du fret sera alors refacturé à l'entreprise.

Date, signature et cachet :





invest in  
**REUNION**

# Suivez-nous !



Pour plus d'informations, contacter le service Marketing Territorial de NEXA

[caroline.caucheteux@nexa.re](mailto:caroline.caucheteux@nexa.re)

[aicha.ayapermal@nexa.re](mailto:aicha.ayapermal@nexa.re)

0262 20 21 21

