



Activité : Fabricant de confitures et produits dérivés du fruit

Siège social : 47300 Bias

Effectif : 47

CA à l'export : 1.5 millions soit 15%

Date de création : 1966

Une longue tradition fruitière française a permis à Favols de créer de nouvelles saveurs à base de fruits gourmands venant des vergers d'Aquitaine mais aussi de lointaines régions.

Engagé sur la qualité et le savoir-faire sans compromis, Favols a toujours travaillé à partir de matières premières nobles, sans ajouts d'arôme ou d'autres artifices.

Confitures, compotes, condiments, chutneys, confits, fruits fourrés, semi-confits, chocolats... la maîtrise de Favols n'a pas de limite pour savoir révéler toutes les subtilités du fruit et les plaisirs qu'il procure, quelle que soit la façon de le goûter.

Aujourd'hui, Favols propose 500 produits originaux aux distributeurs européens et



nord-américains en marque propres et MDD. Une partie de la gamme est certifiée biologique.

Business France à vos côtés

Désireuse de se développer sur les marchés à fort potentiel, Favols a fait appel à Business France pour prospecter la zone nord-américaine. Business France a alors soumis l'offre de Favols aux 20 plus grandes chaînes de la zone via l'opération « Vendre à la Grande Distribution ».

Le résultat est là puisque l'entreprise a pu être reçue directement aux sièges des 3 gros distributeurs canadiens ainsi que par l'un des leaders de la grande distribution américaine.

En plus de recevoir des fiches détaillées sur chacun des distributeurs, et une aide dans la création d'un support de communication pour les rendez-vous Favols a été préparée en amont des rencontres par les équipes Business France grâce à une séance de coaching personnalisée pour anticiper les questions de chacun des acheteurs et tenir compte de leurs spécificités.

Enfin, l'entreprise a également été accompagnée sur chacun des rendez-vous

par les experts Business France de chaque zone.

Cette démarche a permis à Favols de gagner du temps et de présenter en direct les produits aux acheteurs de la GMS nord-américaine souvent très difficiles à approcher.

Les acheteurs ont reconnu unanimement la qualité des produits Favols et se sont montrés curieux et intéressés par les différentes gammes de l'entreprise.

L'export, c'est gagné !

Les services Business France Amérique du Nord nous ont permis de gagner un temps précieux. Nous ne nous sommes déplacés sur la zone que pour rencontrer les acheteurs qui avaient déjà manifesté un intérêt certain pour nos produits.

Les rendez-vous étaient donc de grande qualité et nous avons pu directement rentrer dans les détails. La séance de coaching a été très utile et permis de se préparer aux mieux à la rencontre avec les acheteurs.

Dans le cadre de cette prestation, nous avons pu identifier plusieurs gros

distributeurs à potentiel avec lesquels nous n'avions pas d'activité auparavant. Cela nous a d'ores et déjà permis d'entamer une négociation qui est toujours en cours aujourd'hui.

Des voies de nouveaux développements vont s'ouvrir concrètement début 2016 tant en MDD aux Etats Unis qu'à marque propre en produits premium au Canada.



Marie-Hélène Deaux, Export Manager

La mission ne s'est pas limitée aux rendez-vous sur place mais s'est déroulée sur plusieurs mois en amont, avec échanges téléphoniques et préparation finale avec coaching personnalisé. Ces étapes m'ont permis de progresser dans la mise en avant des atouts de notre société, et d'adapter mes propositions à ce marché spécifique, pour des entretiens les plus constructifs possibles. Grâce à cette mission, j'ai ainsi pu franchir la porte de distributeurs majeurs et toutes les chances sont de notre côté avec de belles perspectives pour nos produits. J'ai apprécié le professionnalisme et l'appui des équipes de Business France Amérique du Nord.

