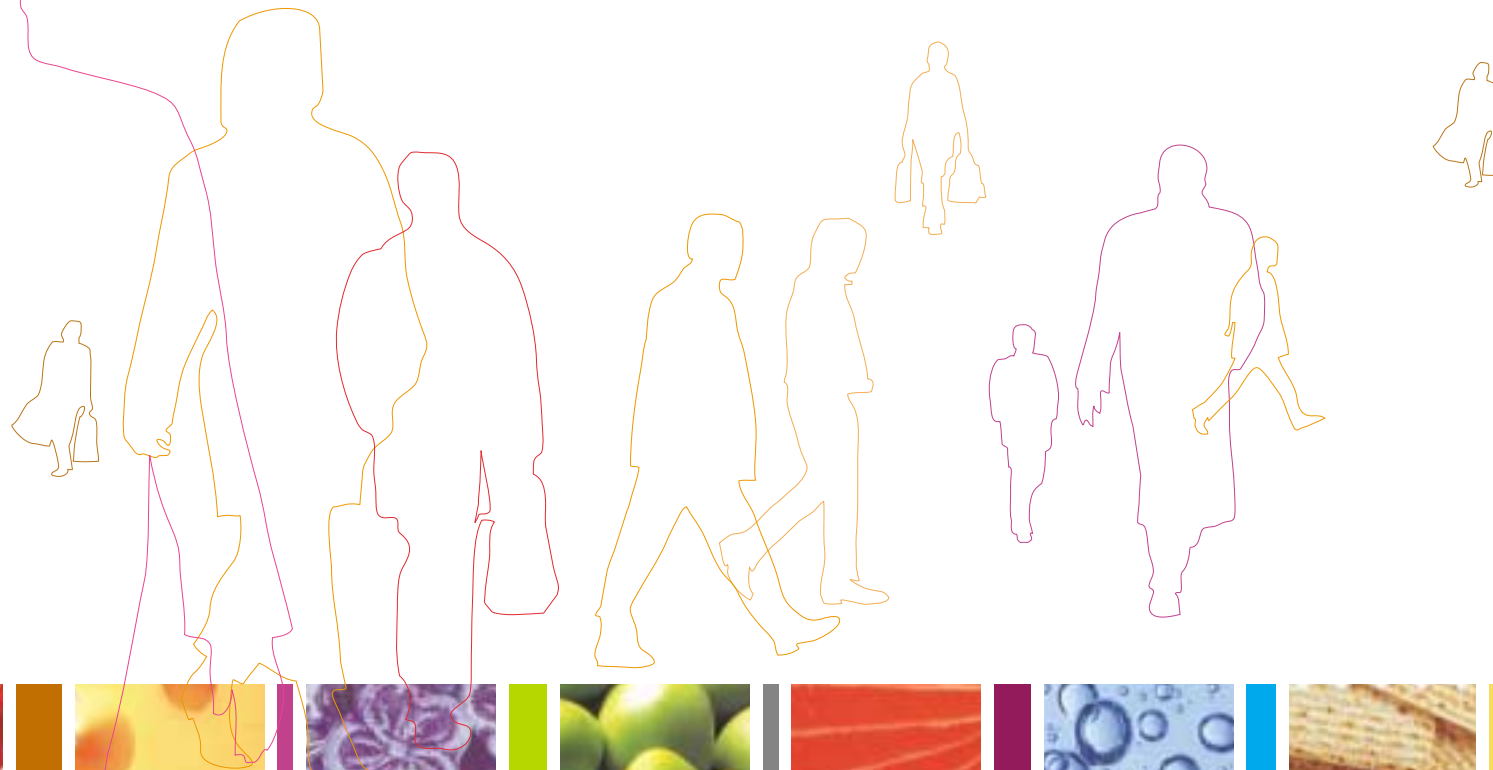


22 - 26 OTTOBRE 2006

PARIGI FRANCIA

**SIAL** 2006

The Global Food Marketplace



**SIAL 2006, LE IDEE SI MOLTIPLICANO,  
I PROGETTI SI REALIZZANO**

[www.sial.fr](http://www.sial.fr)

# Il SIAL, l'incontro del settore

## L'offerta mondiale a Parigi

**SIAL : generatore di business**

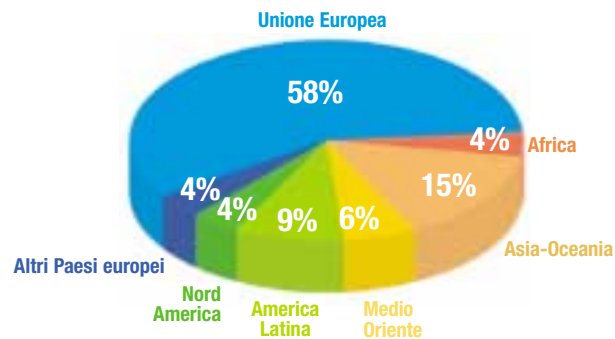
Il SIAL rappresenta ogni 2 anni la vetrina completa dell'offerta agroalimentare mondiale. Valorizza il dinamismo dell'industria francese ed internazionale in un contesto business e conviviale.

E' l'occasione unica per incontrare oltre 136 000 decision maker di tutto il mondo che visitano la manifestazione per scoprire nuovi fornitori e nuovi prodotti.

Il SIAL è anche l'osservatorio delle tendenze di consumo mondiali, che permette di rispondere alle grandi sfide attuali del mercato con per esempio il Villaggio della nutrizione, vero e proprio trampolino di comunicazione per i vostri prodotti innovativi.

Qualunque sia la vostra attività, i vostri clienti, il vostro paese e la dimensione della vostra società, il vostro posto è al SIAL. Scoprite leggendo le pagine seguenti le molteplici opportunità che vi sono offerte per sviluppare la vostra attività.

Cécile Bassot  
Segretario Generale



Suddivisione degli espositori internazionali 2004 per continente

## 5 256 espositori provenienti da 99 paesi

Tutte le aziende agroalimentari trovano la propria collocazione al SIAL:

- ▶ Dalle **PMI**, 70% degli espositori, ai **grandi gruppi multinazionali**, 30% degli espositori.
- ▶ **Tutti i settori di attività** con 15 filiere di prodotti chiaramente identificati e valorizzati presso il salone.
- ▶ **Tutti i continenti**.

## Un salone multi-specialistico

Nella settorizzazione del salone sono chiaramente identificate 15 filiere di prodotti, che guidano il visitatore verso i prodotti a cui è interessato. Trovate un posto all'interno del vostro settore.

- **Salumi**
- **Carne fresca, pollame e selvaggina**
- **Frutta & Ortaggi**
- **Prodotti Biologici**
- **Prodotti Dietetici, complementi alimentari e per l'infanzia**
- **Prodotti per gastronomia**
- **Prodotti Ittici**

- **Vini**
- **Alcolici**
- **Bevande alcoliche**
- **Bevande analcoliche**

- **Conserve & prodotti sottovuoto**
- **Prodotti Surgelati**
- **Drogheria**
- **Prodotti da forno, dolci e biscotti**
- **Prodotti lattiero-caseari, uova**

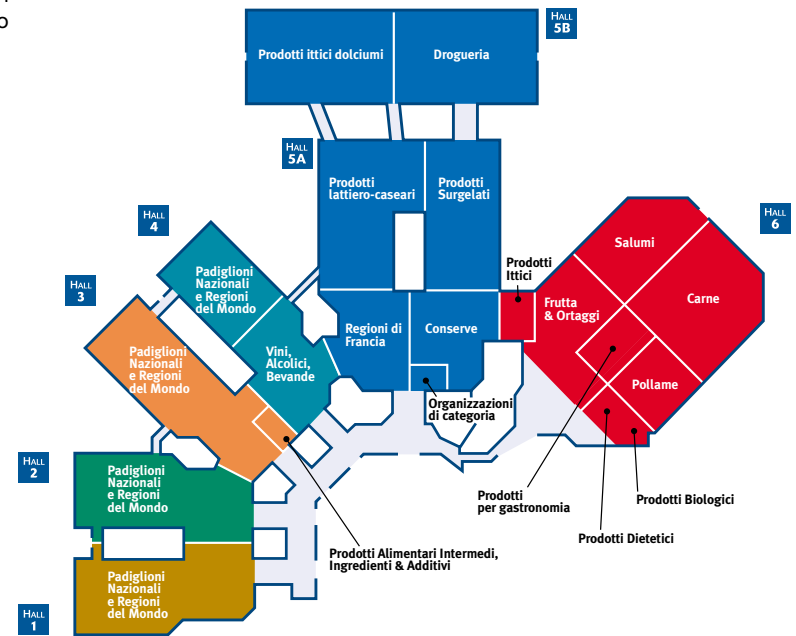
- **Prodotti Alimentari Intermedi, Ingredienti & Additivi**

## Una valorizzazione dei prodotti del mondo

Grazie ai 93 Padiglioni nazionali e regionali del mondo e ai padiglioni delle 22 regioni francesi e dei Dipartimenti/territori di Oltremare.

■ **Regioni di Francia**

■ ■ ■ **Padiglioni Nazionali e Regioni del Mondo**



# agroalimentare mondiale

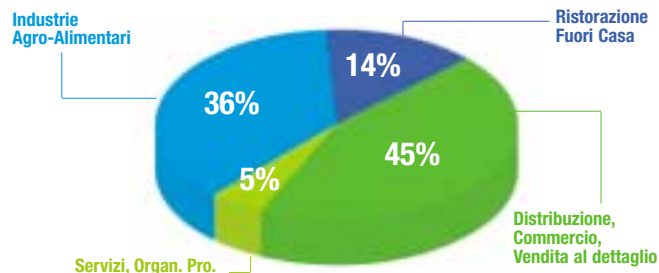
**Buyer di tutti i settori...  
provenienti da tutto  
il mondo...**

**136 374 visitatori provenienti  
da 183 paesi**

48% di francesi e 52% d'internazionali

**Responsabili agli acquisti**

**Il 78% ha un ruolo preciso nel processo di acquisto della propria azienda**



**Il 48% dei visitatori visita solo  
il SIAL**

**Contatti utili e  
un'efficace ricerca clienti**

**Una media di 145 contatti  
per espositore\*,  
di cui 52% di potenziali clienti\*.**

Incontri con i fornitori e i partner abituali affiancati da scoperte di nuove società e nuovi prodotti per più dei 3/4 dei visitatori

**L'83% degli espositori è soddisfatto della propria partecipazione**

**IL SIAL:  
più di un salone...**

**Il Laboratorio delle tendenze  
e innovazioni:**

Più di due terzi dei visitatori vengono al SIAL per scoprire le nuove tendenze e l'evoluzione dei mercati agroalimentari.

Il SIAL valorizza le tendenze di consumo che faranno il mercato di domani attraverso le sue numerose animazioni:

- ▶ **Spazio Tendenze e innovazioni**, con la presentazione di più di 500 prodotti nuovi e l'individuazione delle tendenze di consumo.
- ▶ **Spazio Envies**, i concetti della ristorazione di domani.
- ▶ **Seafood Design**, un'esposizione di prototipi inediti, creati da studenti di design culinario.
- ▶ **Spazio SIAL D'OR**, la selezione di 39 successi commerciali innovatori provenienti da 28 paesi...

**Incontri di alto livello**

- ▶ Incontri con le personalità ufficiali internazionali **24 ministri, 63 ambasciatori, 8 presidenti di regione** ricevuti nell'ambito delle 108 delegazioni ufficiali registrate.
- ▶ **Conferenze di alto livello su tematiche di attualità** : nutrizione, sicurezza alimentare.

**Un trampolino mediatico**

- ▶ **1400** giornalisti presenti al salone
- ▶ **257** passaggi audiovisivi
- ▶ **802** articoli sulla stampa francese
- ▶ **più di 420** articoli pubblicati a livello internazionale

\*Fonte : Sondaggi visitatori e espositori SIAL 2004



## TESTIMONIANZA

“ Abbiamo incontrato un tipo di clientela, francese e internazionale, a cui non abbiamo abitualmente accesso. Una prima partecipazione molto fruttuosa”. ”

R. Bouchez, Presidente, Kaviari  
(Prodotti del mare)

# I buyer di tutti i mercati

Al Sial, i cinque continenti vengono da voi. Un'occasione unica per concretizzare il vostro export, per incontrare tutti i circuiti di distribuzione, per sviluppare le vendite in BtoB: Ristorazione Fuori Casa e industrie agroalimentari.

## TESTIMONIANZE

“ Abbiamo incontrato l'insieme dei buyer nazionali delle grandi centrali; questo salone si è concluso con un bilancio che ha superato i nostri obiettivi. ”

O. Thiebault,  
Direttore Generale Elquin, Paysan Breton  
(Prodotti gastronomia)

“ Abbiamo realizzato 60 000 euro di fatturato durante il salone stesso, e attualmente stiamo esportando nei paesi baltici: Estonia, Lituania, Russia. Senza tralasciare diversi buoni contatti presi per la Cina. Questo per dire che abbiamo svolto un eccellente lavoro al SIAL. Ritourneremo fra due anni, questo è sicuro! ”

S. Petiteaux, Direttore Export, Capeco International  
(Vini e Alcolici)

“ Francia, Cina, Spagna, Sud America, Israele, Europa: in generale tutto il mondo è passato per il nostro stand. ”

A. Smith, Alara (prodotti bio)

## Accedere a tutti i circuiti di distribuzione

**Buyer della grande distribuzione, di hard discount, dei cash & carry grossisti, importatori, esportatori...** l'insieme dei circuiti di distribuzione europei e mondiali sono presenti all'appuntamento.

### Grande distribuzione, hard discount, vendita al dettaglio: tutte le marche presenti all'appuntamento

Che si tratti di prodotti di marca o di Marchi del distributore, il SIAL rappresenta lo strumento di riferimento della distribuzione di tutto il mondo per trovare nuovi fornitori, nuovi prodotti e informarsi sulle tendenze.

#### Nel 2004 erano presenti:

Aldi (D), Ahold (NL), Atac (F), Auchan (F), Carrefour (F), Casino (F), Champion (F), Coop Italia (I), Coop Norden (DN), Cora (B), Delhaize (B), Ed (F), El Corte Inglés (E), Géant (F), Intermarché (F), Leader Price (D), Leclerc (F), Lidl (D), Match (F), Monoprix (F), Netto (GB), Rewe (D), Safeway (USA), Sainsbury's (GB), Somerfield (GB), Tesco (GB), Système U (F), Wal-Mart (USA)...

#### Un potere decisionale per gli acquisti.

L'87% dei visitatori della distribuzione sono responsabili acquisti o consulenti d'acquisto\*.

Circa il 78% dei visitatori della distribuzione vengono per scoprire **nuovi prodotti e nuovi fornitori**: il SIAL rappresenta un'occasione unica per incontrarli.

### Un luogo di business privilegiato con il commercio all'ingrosso e l'import-export

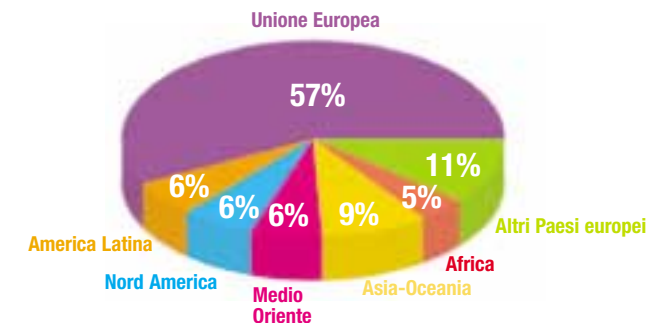
36 000 visitatori del commercio all'ingrosso e dell'import-export hanno visitato il SIAL 2004

## Sviluppare i vostri mercati nel settore dell'export

66 163 visitatori francesi  
70 211 visitatori internazionali

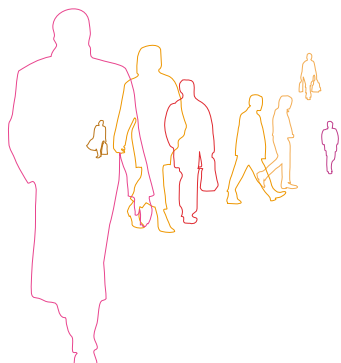
### +22 % visitatori internazionali dal 1994

I visitatori vengono da tutto il mondo per scoprire gli espositori del SIAL. Per voi è un'occasione unica per incontrare in uno stesso luogo buyer di tutti i settori e di tutti i paesi.



Fonte Visitatori SIAL 2004

\* Fonte : Sondaggi Visitatori SIAL 2004



# sono presenti all'appuntamento

## Cogliete le opportunità di sviluppo nella Ristorazione fuori casa!

**14% dei visitatori del SIAL 2004 è rappresentato da professionisti della ristorazione,**

cioè circa 19 000 buyer, grossisti e operatori. Più dell'80% di loro è un responsabile acquisti.

### Tutti i buyer della Ristorazione fuori casa (RFC):

#### Ristorazione commerciale

Accor (F), Agapes Restauration (F), Buffalo Grill (F), Brasseries Kronenbourg (F), Casino Cafétéria (F), Eurodisney (USA), France Quick (F), Groupe Bertrand (F), Groupe Flo (F), Groupe Holder (F), Groupe Le Duff (F), Yum (F), McDonalds (USA), Servair (F)...

#### Ristorazione collettiva

Albron (NL), Amica (FIN), Apetito (D), Aramark (USA), Compass (GB), DSR (CH), Groupe Elixir (F), Groupe Score (F), Pedus (D), Sodexo Alliance (F), SV-Services (CH)...

#### Cash & Carry

Edeka (D), Metro (D), Migros (S), Promocash (F)...

#### Circuiti alternativi (trasporti, autostrade, cinema...) :

Autogrill (I), Eliance (F), Servair (F)...

#### Valorizzate la vostra offerta RFC, grazie agli strumenti dedicati:

- ▶ **la Guida alla visita RFC**, realizzata in collaborazione con la rivista Néorestaurant, presenta l'elenco dettagliato degli espositori che propongono prodotti per la ristorazione.
- ▶ Una **segnaletica specifica** presso il vostro stand che consenta al visitatore di trovarvi facilmente.
- ▶ Una sezione speciale dell'operazione **Tendenze e Innovazione** dedicata alla Ristorazione fuori casa.



## Incontrate tutta l'industria agroalimentare mondiale

**44% dei visitatori sono industriali del settore agroalimentare,** cioè più di 50 000 operatori del settore, tra cui uno su due è internazionale. Sono i vostri partner in ogni fase di trasformazione dei prodotti.

Il SIAL vi consente di sviluppare i vostri scambi commerciali con altri industriali.

I visitatori professionisti provenienti dall'industria agroalimentare vengono al SIAL

- ▶ Per acquistare prodotti alimentari intermedi e ingredienti
- ▶ Alla ricerca di partner per l'outsourcing della loro produzione o subappaltatori

### 2/3 dei visitatori dell'industria agroalimentare giocano un ruolo all'interno del processo di acquisto.



## TESTIMONIANZA

“ In sole quattro ore sono venuto a conoscenza delle tendenze dei prodotti emergenti nel campo della ristorazione fuori casa. È veramente semplicissimo! ”

M. Antilla, segretario generale della Finnish Chef Association (Finlandia)

“ L'impressione globale è assolutamente positiva. Abbiamo realizzato più di 100 contatti con clienti e potenziali clienti nei cinque giorni del salone, con affari già in vista. Torneremo! ”

S. Moreau, secrétaire général Responsable commerciale (La Noix Gaillarde)

L'industria agroalimentare è in continua evoluzione e si sviluppa in un contesto di internazionalizzazione sempre più forte, e sempre più concorrenziale. Piccola o grande azienda, dovete più che mai affermare la vostra posizione sul mercato mondiale, dimostrare i vostri valori aggiunti e valorizzare le vostre innovazioni.

Il SIAL vi aiuta a farvi notare dai vostri potenziali clienti e ad attirare i vostri clienti già acquisiti proponendovi un dispositivo di promozione e di comunicazione competitivo e mirato.

## Affermare la vostra notorietà, l'immagine della vostra azienda e dei vostri prodotti

**Beneficiate di una maggiore visibilità prima, durante e dopo il SIAL con l'inserimento della vostra società:**

- ▶ Nel Catalogo Ufficiale e su [www.sial.fr](http://www.sial.fr)
- ▶ Negli strumenti di visita: guida Frutta e Ortaggi, guida RHD, percorsi tematici....
- ▶ Sui biglietti d'invito per i vostri mailing personalizzati

Per ottimizzare la vostra presenza, il SIAL vi propone un'offerta complementare di strumenti promozionali on e off line: banner su Internet, cartelloni pubblicitari, vetrina di presentazione, sponsorizzazioni, ...

Utilizzate questi strumenti per attirare, sedurre, informare, sorprendere e convincere!



## Valorizzate le vostre innovazioni

### Partecipate gratuitamente all'Operazione Prodotti Nuovi

Un'occasione unica per presentare il vostro know-how, mostrare il dinamismo e la creatività della vostra società, fare scoprire le vostre novità agli operatori internazionali: distributori, professionisti della ristorazione, partner industriali e giornalisti.

Nel 2004, 510 prodotti sono stati prescelti di cui 103 « speciale Ristorazione Fuori Casa» e la giuria ha segnalato 26 colpi di fulmine.

Per accrescere ulteriormente la visibilità dei vostri prodotti, prenotate la vostra vetrina nello spazio Tendances & Innovations.

**Contatto : [innovation@sial.fr](mailto:innovation@sial.fr)**



**Lo spazio Tendances & Innovations,** divenuto un'area del salone impedibile, decodifica le tendenze del mercato e presentai prodotti innovativi degli espositori.

Un'opportunità supplementare per presentare le vostre innovazioni in uno spazio.

**frequentato da 3 visitatori su 4 !**

## TESTIMONIANZE

“ Una vetrina veramente bella per la presentazione e il riconoscimento dei nostri prodotti, premiati quest'anno da un SIAL d'Or e della presenza di 5 gamme nello Spazio Tendenze e Innovazioni. È anche l'occasione per incrementare verso l'esterno la visibilità del gruppo Uniq, di origine inglese ma poco conosciuto in Europa.

**C. Aubry-Lecomte,**”

Direttore della Divisione MDD e Export,  
Marie Groupe Uniq  
(prodotti freschi e surgelati)



# differenza

## Beneficiare della mediatizzazione del salone per incontrare i giornalisti e altri opinion leader

Il SIAL garantisce la vostra promozione e realizza una strategia di comunicazione di grande portata.

- ▶ **Una campagna pubblicitaria internazionale e francese** sulle riviste professionali di 60 paesi.
- ▶ **Relazioni stampa mondiali:** conferenze stampa nelle maggiori metropoli internazionali, contatti regolari con più di 1 400 giornalisti della stampa specializzata francese ed internazionale.
- ▶ **Una promozione mondiale su [www.sial.fr](http://www.sial.fr):** sapere tutto sul salone, organizzarlo, prepararlo e ottimizzare la vostra partecipazione.

338 665 navigatori internet nel 2004

- ▶ Campagne di **direct marketing** on e off line per fidelizzare e cercare nuovi target prioritari.



## Valorizzare la vostra offerta Nutrizione

### Valorizzare le vostre procedure proattive Nutrizione in uno spazio espositivo che integra servizi "su misura"

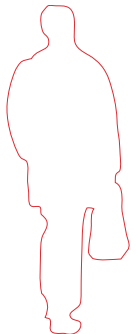
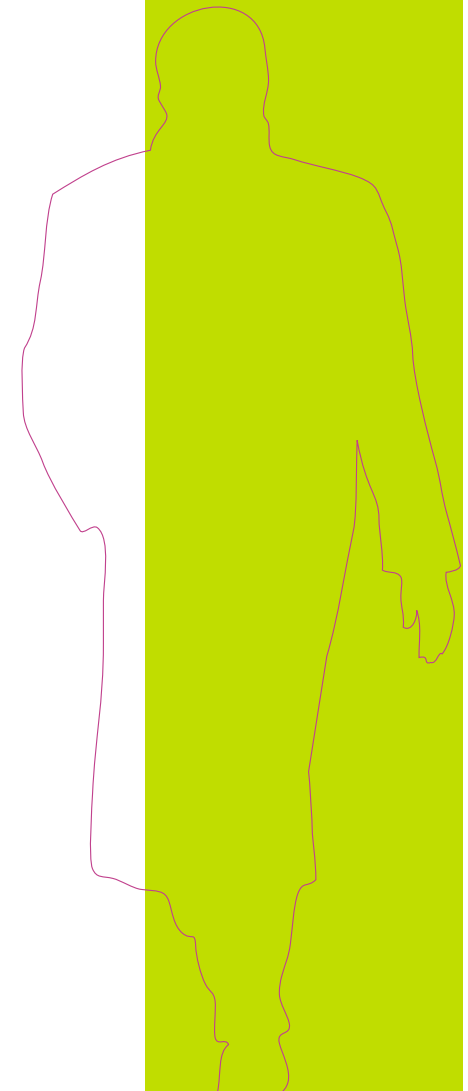
- ▶ **La vostra partecipazione al centro del villaggio Nutrizione** in uno spazio appositamente allestito.
- ▶ **Accesso al lounge** del Villaggio per un'accoglienza privilegiata dei vostri clienti, organizzazione di cocktail e ricevimenti.
- ▶ Intervento nell'ambito **delle conferenze dell'Agora**.
- ▶ **Polo d'informazione** per comunicare le vostre iniziative...
- ▶ **Un programma di comunicazione mirato**, qualificato e di portata mondiale.

21% degli articoli nella stampa economica riguardano la nutrizione

Per il 20% dei visitatori, cioè 27 000 operatori del settore, la visita del SIAL è legata a questioni nutrizionali

Per saperne di più, contattate:

Isabelle Alfano : [ialfano@sial.fr](mailto:ialfano@sial.fr)  
Claire de Longeaux : [cdeLONGEAUX@sial.fr](mailto:cdeLONGEAUX@sial.fr)



Confermate la vostra iscrizione prima del 15 novembre 2005 per uno spazio espositivo che risponda al meglio alle vostre aspettative

## Uno stand su misura per le vostre esigenze

- ▶ Il singolo stand adattato ai vostri prodotti, nel cuore del vostro settore con la superficie da voi scelta (minimo 15 mq.)
- ▶ Il padiglione nazionale o regionale, organizzato dal vostro paese o dalla vostra regione e situato nel Padiglione che ospita i Padiglioni Nazionali o Regioni del Mondo, o nel vostro settore di prodotto

**Prezzo al mq. nudo per superfici inferiori a 300 mq.**

**Tariffe in euro IVA esclusa**

1 lato aperto	194€
2 lati aperti	217€
3 lati aperti	241€
Ad isola (4 lati aperti)	270€

**Prezzo al mq. nudo per le superfici superiori a 300 mq.**

Primi 300 mq.	270€
Da 300 a 700 mq.	211€
Oltre i 700 mq.	194€

## Strumenti di comunicazione a vostra disposizione.

**Per annunciare la vostra presenza** al SIAL e mobilitare i decision-maker:

- ▶ pubblicità o logo nel catalogo del salone, banner pubblicitario sul sit o Internet del SIAL...

**Per valorizzare le vostre innovazioni:**

- ▶ presentazione dei vostri prodotti nelle vetrine dello spazio Tendances et Innovations, pubblicità nella guida delle Tendances & Innovations...

**Per aumentare la visibilità del vostro stand:**

- ▶ inviti
- ▶ loghi sulla planimetria del salone, sui percorsi tematici e sui pannelli pubblicitari, operazioni di sponsorizzazione...
- ▶ presentate i vostri prodotti nelle vetrine Bio ed ingredienti ed additivi

## www.sial.fr : semplice e pratico

Collegandovi a [www.sial.fr](http://www.sial.fr) voi potrete:

- ▶ Avere un preventivo della vostra partecipazione online.
- ▶ Iscrivervi in modo semplice e rapido.
- ▶ Scoprire l'elenco degli espositori.
- ▶ Conoscere tutta l'attualità del salone in diretta...



## La vostra scelta di stand allestiti secondo le vostre esigenze

3 formule di allestimento per esporre facilmente e liberarvi da problemi tecnici e logistici.

### Le offerte per lo stand "basic" :

un allestimento **declinabile in 3 colori** che comprende : struttura, pareti e moquette, 1 sgabuzzino chiuso a chiave, 1 insegna, l'illuminazione generale, 1 tripla e 1 quadro elettrico, 1 tavolo e 3 sedie e la pulizia giornaliera.

► Stand "Basic" : 127 euro/mq.\*

### Le offerte per lo stand "personalizzato" :

un allestimento secondo le vostre necessità con **una segnaletica, un'insegna a torre e dei colori che richiamano quelli utilizzati dal vostro marchio**. Questo allestimento comprende : struttura, pareti e moquette, 1 sgabuzzino chiuso a chiave, 1 insegna con logo, l'illuminazione generale e l'illuminazione sulla torre, 1 tripla e 1 quadro elettrico, mobili e piante da scegliere sul catalogo, 1 macchina da caffè con 150 dosi, 2 posti auto e la pulizia giornaliera.

► Stand "personalizzato" : 248 euro/mq.\*

### L'offerta per lo stand "collettivo" (a partire da 50 mq.) :

delle **soluzioni competitive e dei servizi adattati** per semplificare l'organizzazione del vostro padiglione o stand collettivo e un allestimento che comprende struttura, pareti e moquette, 1 sgabuzzino (o ufficio) chiuso a chiave, 2 desk d'accoglienza, 1 insegna a torre con logo su 2 lati, l'illuminazione generale e l'illuminazione dell'insegna a torre, una presa di corrente e 1 quadro elettrico, mobili e piante da scegliere sul catalogo, 1 lavandino con allacciamento idrico e 1 macchina da caffè con 300 dosi.

► Stand "collettivo" : 221 euro/mq.\*

**Per scegliere la vostra formula di stand allestito, consultate la brochure Pack allegata o il sito [www.sial.fr](http://www.sial.fr)**



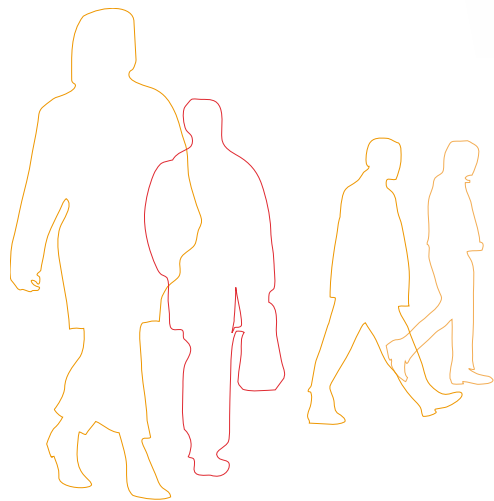
## Formule al vostro bilancio

- Stand 15 mq., 1 lato aperto, con allestimento "Basic".  
5 533 Euro IVA esclusa
- Stand 30 mq., 2 lati aperti, con allestimento "Personalizzato".  
14 668 Euro IVA esclusa
- Stand 60 mq., 2 lati aperti, con allestimento "Personalizzato".  
26 998 Euro IVA esclusa

\* Tariffa da aggiungere al prezzo del mq. nudo.



## I vostri prossimi appuntamenti d'affari 2005-2007



## I vostri contatti per esporre:

Tel.: 0033 1 49 68 54 98  
Fax: 0033 1 49 68 56 32

Isabelle ALFANO  
Direttore Commerciale  
ialfano@sial.fr  
Tel.: 0033 1 49 68 54 88

Gilles SAINT-GEORGES CHAUMET  
Direttore Internazionale  
gsaintgeorges@sial.fr  
Tel.: 0033 1 49 68 51 77

### Per esporre nell'ambito di un partecipazione collettiva:

Zona Europa del Sud,  
Paesi Mediterranei, Medio Oriente,  
Africa, America Latina  
Louis OLARTE  
Responsabile Commerciale Internazionale  
lolarte@sial.fr  
Tel.: 0033 1 49 68 56 05

Zona Europa del Nord e dell'Est,  
Asia, Oceania, Nord America  
Gilles SAINT-GEORGES CHAUMET  
Direttore Internazionale  
gs@sial.fr  
Tel.: 0033 1 49 68 54 96

### Regioni di Francia

Chantal de LAMOTTE MIRIBEL  
Direttore dell'ufficio espositori  
cdelamotte@sial.fr  
Tel.: 0033 1 49 68 56 26

### Per esporre nel vostro settore:

**Prodotti Ittici,  
Prodotti Biologici e Dietetici,  
Frutta e Ortaggi, Drogheria,  
Salumi, Carne e Pollame,**

Marie-Edmée BERTAIL  
Responsabile Commerciale  
mbertail@sial.fr  
Tel: 0033 1 49 68 56 22

**Bevande, Conserve, Prodotti Alimentari  
Intermedi/Ingredienti e Additivi,  
Prodotti Lattiero-Caseari e Prodotti Surgelati**

Jean-Thomas ROBICHON  
Responsabile Commerciale  
jrobichon@sial.fr  
Tel: 0033 1 49 68 56 27

### Spezie, Prodotti Dolciari

Isabelle ALFANO  
Direttore Commerciale  
ia@sial.fr  
Tel.: 0033 1 49 68 52 53

### Villaggio Nutrizione

Responsabile Sviluppo Commerciale  
Claire DE LONGEAUX  
cdelongeaux@sial.fr  
Tel. : 0033 1 49 68 56 07

## I vostri contatti

Cécile BASSOT  
Segretario Generale

Adeline VANCAUWELAERT  
Vice Segretario Generale

### Ufficio Promozione/Comunicazione

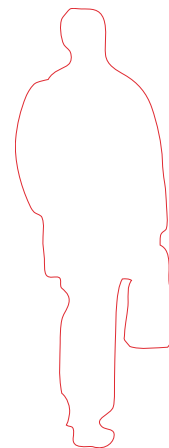
Anne CAMPANINI  
acampanini@sial.fr

Ufficio Marketing  
Carine CANTAGREL  
ccantagrel@sial.fr

Miren JUARISTI  
mjuaristi@sial.fr

Ufficio Logistico  
Joëlle BAKOUCHE  
jbakouche@sial.fr

Ufficio Internet  
Sandrine NIVAULT  
snivaault@sial.fr



## I vostri contatti nel mondo

 <b>ALGERIA</b> C/o Medorient Algérie algeria@promosalons.com	 <b>DANIMARCA</b> Promosalons denmark@promosalons.com	 <b>ISRAELE</b> Promosalons c/o Ambasciata francese israel@promosalons.com	 <b>SENEGAL</b> Consortium Services SARL senegal@promosalons.com
 <b>ARABIA SAUDITA</b> (competenza estesa a E.A.U., B.Q.O., Kuwait, Libano, Siria, Giordania) Consolato francese a Jeddah saudiarabia@promosalons.com	 <b>EGITTO</b> Promosalons egypt@promosalons.com	 <b>ITALIA</b> Saloni Internazionali Francesi S.r.l. italy@promosalons.com	 <b>SPAGNA</b> Promosalons España, S.L. spain@promosalons.com
 <b>ARGENTINA</b> Exposium America Latina etombeur@exposium.com.ar	 <b>EQUADOR</b> Promosalons ecuador@promosalons.com	 <b>MALESIA</b> M.F.C.C.I. malaysia@promosalons.com	 <b>STATI UNITI</b> IMEX Management francoisg@imexmgmt.com
 <b>AUSTRALIA</b> Promosalons Australia Pty Ltd jp.grange@altiosinternational.com	 <b>FINLANDIA</b> Services de l'Expansion Economique finland@promosalons.com	 <b>MAROCCO</b> Promosalons Ambasciata francese morocco@promosalons.com	 <b>SUDAFRICA</b> (include l'Africa Australe) Promosalons southafrica@promosalons.com
 <b>AUSTRIA</b> Promosalons austria@promosalons.com	 <b>GERMANIA</b> IMF GmbH germany@promosalons.com	 <b>NORVEGIA</b> Promosalons Franske Fagmesser norway@promosalons.com	 <b>SVEZIA</b> Promosalons Suède AB sweden@promosalons.com
 <b>BELGIO LUSSEMBURGO</b> Promosalons belgium@promosalons.com	 <b>GHANA</b> FAREP - Promosalons.com ghana@promosalons.com	 <b>NUOVA ZELANDA</b> Altios Australia Pty Ltd jp.grange@altiosinternational.com	 <b>SVIZZERA + LIECHTENSTEIN</b> Promosalons Suisse Sarl switzerland@promosalons.com
 <b>BRASILE</b> Promosalons do Brasil Ltda brazil@promosalons.com	 <b>GIAPPONE</b> Promosalons France Mion Ichi Kyokai japan@promosalons.com	 <b>PAESI BASSI</b> Promosalons netherlands@promosalons.com	 <b>TAILANDIA</b> Camera di Commercio franco-tailandese thailand@promosalons.com
 <b>C.S.I.</b> Promosalons Russie-CEI russia@promosalons.com	 <b>GRAN BRETAGNA</b> Promosalons UK Ltd greatbritain@promosalons.com	 <b>PARAGUAY</b> Camara de Comercio Paraguayo-Francesa paraguay@promosalons.com	 <b>TAIWAN</b> Air France Office taiwan@promosalons.com
 <b>CANADA Montréal</b> Promosalons canada.montreal@promosalons.com	 <b>GRECIA</b> Promosalons greece@promosalons.com	 <b>PERÙ</b> C.C.I.P.F. perou@promosalons.com	 <b>TUNISIA</b> Camera del commercio e dell'industria Tunisino-francese tunisia@promosalons.com
 <b>CANADA Toronto</b> Promosalons Canada canada.toronto@promosalons.com	 <b>HONG KONG / CANTON</b> Promosalons / Mission Economique hongkong@promosalons.com	 <b>POLONIA</b> Promosalons Polska poland@promosalons.com	 <b>TURCHIA</b> Promosalons Turquie Eurasie turkey@promosalons.com
 <b>CILE</b> Chambre de Commerce Franco-Chilienne chile@promosalons.com	 <b>INDIA</b> TRAC Representations India Pvt.Ltd india@promosalons.com	 <b>PORTOGALLO</b> Promosalons portugal@promosalons.com	 <b>UNGHERIA</b> Promosalons hungary@promosalons.com
 <b>CINA</b> EUCIMAT china.beijing@promosalons.com	 <b>INDONESIA</b> Promosalons Camera di commercio e dell'industria franco-indonesiana indonesia@promosalons.com	 <b>REPUBBLICA CECA + SLOVACCHIA, SLOVENIA, CROAZIA</b> Active Communication czechrepublic@promosalons.com	 <b>URUGUAY</b> Camera di commercio francese di Montevideo uruguay@promosalons.com
 <b>COLOMBIA</b> Camera di commercio e dell'industria franco-colombiana	 <b>IRAN</b> Promosalons iran@promosalons.com	 <b>ROMANIA</b> Camera di commercio, dell'industria e dell'agricoltura francese in Romania romania@promosalons.com	 <b>VENEZUELA</b> Camera de Comercio, Industria y Agricultura Venezolano-Francesa venezuela@promosalons.com
 <b>COREA</b> Ambasciata francese in Corea korea@promosalons.com	 <b>IRLANDA (REPUBBLICA D') / EIRE</b> Promosalons, Ambasciata francese, Missione Economica ireland@promosalons.com		

Per gli altri paesi : contattate direttamente lo 0033 1 49 68 51 98



Se siete espositori al SIAL 2006, prendete nota sin da oggi delle date chiave del salone

<b>Giugno 2005</b>	Iscrizione al SIAL 2006
<b>15 novembre 2005</b>	<b>Data limite di iscrizione</b> Al momento dell'assegnazione degli stand la priorità verrà data alle iscrizioni confermate prima del 15 novembre e secondo l'ordine di arrivo dei dossier.
<b>A partire dal 1° febbraio 2005</b>	Appuntamento per il posizionamento degli stand.
<b>Marzo 2006</b>	Apertura del vostro Spazio Espositore per l'ordinazione delle vostre prestazioni complementari.  Inserimento nel Catalogo Ufficiale del salone
<b>Aprile 2006</b>	Dichiarazione dei Prodotti Nuovi.
<b>Ottobre 2006</b>	Da Domenica 22 a giovedì 26, APERTURA DEL SIAL 2006

Per saperne di più:

**Contattate l'ufficio clienti:**

**Tel: 0033 1 49 68 54 98 - Fax: 0033 1 49 68 56 32**

O collegatevi sur **www.sial.fr**

**Iscrivetevi online a partire da giugno 2005!**

