

# MODINT

## Handelsmissie Mode & Textiel Frankrijk (5 t/m 9 april 2009)

Parijs staat wereldwijd bekend als dé stad van de mode. Speciaal voor MKB-bedrijven werkzaam in de mode en textiel sector organiseert MODINT Export in opdracht van de EVD (agentschap van het Ministerie van Economische Zaken) en in samenwerking met Transfer Consultancy dan ook een handelsmissie naar Frankrijk. Doel is om Nederlandse ondernemers in contact te brengen met potentiële Franse handelspartners. Wij nodigen u van harte uit mee te gaan!

### Handelsmissie mode & textiel Frankrijk

MKB-ondernemers actief in de mode en textiel sector kunnen van zondag 5 t/m donderdag 9 april 2009 deelnemen aan de handelsmissie Mode & Textiel naar Frankrijk. Met behulp van groepsbezoeken aan gerenommeerde retailers en een individueel matchmaking programma worden voor u een aantal potentiële zakenpartners op maat geselecteerd. Dit kunnen mogelijke afnemers zijn van uw producten en/of diensten, maar ook agenten, distributeurs of andere potentiële samenwerkingspartners. Daarnaast wordt u ondersteund in het intensiveren van reeds bestaande contacten.



### Frankrijk: het wereldwijde mode Mekka

De Franse mode en textiel industrie is een van de voornaamste en best ontwikkelde ter wereld. Parijs is een van Europa's absolute voorlopers en verscheidene van 's werelds grootste modehuizen zijn van Franse oorsprong.

Het is het land waar trends bepaald worden, de grootste fashion-shows plaatsvinden en de meeste beurzen op mode en textiel georganiseerd worden. Het is een markt die voortdurend vernieuwd en waar innovatieve producten direct op waarde geschat worden. Wil je het als ontwerper dan ook echt gemaakt hebben dan is erkenning in Frankrijk onmisbaar.

### Kansrijk voor het Nederlandse MKB?



De Nederlandse mode en textiel industrie wordt steeds belangrijker voor de Nederlandse economie. Modeontwerp is bovendien een van de snelst groeiende sectoren. Het aantal modeontwerpers is de afgelopen tien jaar verviervoudigd. De Nederlandse overheid is zich daarbij steeds bewuster van de economische potentie van de sector en er wordt derhalve steeds meer belang gehecht aan de sectorale ontwikkeling, vooral internationaal gezien.

Nederland is een waardevolle speler op het gebied van private label en merken. Nederlandse bedrijven zijn in staat om van ontwerp tot levering aan de grootwinkelbedrijven alles zelf in de hand te houden.

Kwaliteit/prijs verhouding is eveneens een onderdeel waarmee Nederlandse bedrijven zich onderscheiden. We worden niet voor niets de Chinezen van Europa genoemd binnen de fashion wereld. Juist wij kunnen een vertaalslag maken tussen commercie en design.

Die Nederlandse bedrijven die kwalitatieve en innovatieve producten kunnen leveren zoals hoogwaardige stoffen, speciale materialen of accessoires, originele designs of superieure afwerkqualiteit kunnen zeker van toegevoegde waarde zijn in Frankrijk. Niet in de laatste plaats door de enorme marktomvang, bestaande uit zowel de binnenlandse markt als de niet aflatende stroom aan "mode" toeristen, biedt Frankrijk ongekend veel marktkansen voor Nederlandse midden- en kleinbedrijven in de mode en textiel industrie.

## Voorlopig programma

Het programma van deze handelsmissie voorziet in zowel individuele gesprekken met potentiële zakenpartners als een aantal collectieve activiteiten:

Zondag 5 april

- Einde van de middag: aankomst te Parijs
- Avond: deelnemersbijeenkomst en individuele briefing

Maandag 6 april

- Ochtend: gezamenlijk bedrijfsbezoek aan een vooraanstaande Franse mode/retailketen voor een kijkje achter de schermen (mogelijk een combinatie van: Celio, Pimkie, Etam en/of Promod)
- Middag: individuele matchmaking op locatie in Parijs en omgeving
- Avond: netwerkborrel op de Nederlandse Ambassade te Parijs, in aanwezigheid van vertegenwoordigers van de Parijse fashion industrie

Dinsdag 7 april

- Ochtend: collectief bezoek(en) aan Carrefour, Metro/Makro, Galeries Lafayette/Printemps en/of het gloednieuwe Parijse fashion centre IFM
- Middag: individuele matchmaking op locatie in Parijs en omgeving
- Avond: de groep bedrijven die niet gespecialiseerd is in private label, branding of bio-ethische mode, zal doorreizen naar Lyon per hogesnelheidstrein. Het resterende deel van de groep blijft in Parijs. Beide groepen zullen vergezeld worden door een consultant van Transfer



Intersélection groep (specialisme: private label, branding, bio-ethische mode):

Woensdag 8 en donderdag 9 april

- Bezoek aan de Intersélection beurs te Parijs, alwaar individuele matchmaking verzorgd zal worden



Lyon groep:

Woensdag 8 april

- Ochtend: gezamenlijk bezoek aan Village des Créateurs in Lyon, een initiatief dat jonge modedesigners en innovatieve bedrijven in de mode en textiel een kans geeft om zich te ontwikkelen: [www.village-des-createurs.com](http://www.village-des-createurs.com)
- Middag: individuele matchmaking op locatie in Lyon en omgeving
- Avond: netwerkborrel op locatie, georganiseerd in samenwerking met de NBSO Lyon

Donderdag 9 april

- Ochtend: individuele matchmaking op locatie in Lyon en omgeving
- Middag: terugkeer per hogesnelheidstrein naar Parijs, van waaruit vertrek met de auto of trein naar Nederland zal plaatsvinden

## Deelnamekosten

De kosten voor deelname zijn € 500,- (excl. BTW). Voor dit bedrag wordt voor u het hierboven genoemde programma georganiseerd, inclusief de matchmaking en lokale ondersteuning. De kosten voor reis en verblijf evenals eventuele overige kosten (bijvoorbeeld voor de huur van een auto of een tolk) zijn voor uw eigen rekening. Bij voldoende belangstelling zal de organisatie bemiddelen voor een groepsarrangement voor reis en hotel.

## Digitaal aanmelden

U kunt zich tot en met 19 december aanmelden via de website [www.evd.nl/cpa/frankrijkmode](http://www.evd.nl/cpa/frankrijkmode). Deelname staat open voor alle Nederlandse bedrijven in het midden- en kleinbedrijf; bedrijven uit genoemde kansrijke sectoren genieten echter voorrang. Maximaal 15 bedrijven kunnen deelnemen aan deze missie. De ervaring leert dat dit soort missies doorgaans snel vol geraken, dus wacht u vooral niet te lang met inschrijven. Op 8 en 9 december en 7 januari vinden de individuele intakegesprekken plaats. Om tot een zo goed mogelijke matchmaking te kunnen komen, worden uw wensen en unique selling points tijdens deze bijeenkomst(en) besproken.

## Algemene informatie

Voor meer informatie over deze handelsmissie kunt u contact opnemen met Maurice Groenteman, MODINT Export (tel. 06-5367 7356, e-mail [groenteman@modint.nl](mailto:groenteman@modint.nl)).