



13 janvier 2026

SALON GULFOOD DUBAÏ :

la Nouvelle-Aquitaine à la conquête d'un marché stratégique

Huit entreprises agroalimentaires régionales accompagnées par
l'Agence de l'Alimentation Nouvelle-Aquitaine (AANA)

26 au 30 janvier 2026 – Dubaï World Trade Center & Dubaï Expo City (Émirats Arabes Unis)

À l'occasion de la nouvelle édition du [salon Gulfood](#), l'Agence de l'Alimentation Nouvelle-Aquitaine accompagne une délégation de 8 entreprises agroalimentaires régionales.

Rendez-vous incontournable du calendrier export, ce salon professionnel constitue une vitrine majeure sur les tendances de consommation au Moyen-Orient et aux Émirats arabes unis, premier marché du Golfe pour les produits français. L'édition 2026 marque une nouvelle phase de développement avec une implantation sur deux sites d'exposition, dont le Dubaï Expo City.

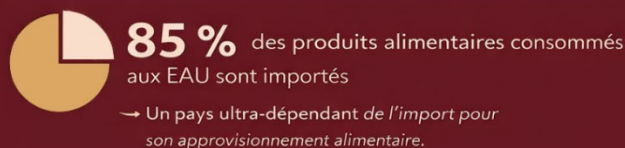
Le marché émirati : une opportunité pour les entreprises agroalimentaires françaises

Avec 85 % de ses besoins alimentaires couverts par les importations, les Émirats arabes unis représentent un débouché stratégique pour les entreprises françaises.

En 2024, la France y a exporté pour plus de **637 M€ de produits agroalimentaires (+15 % en un an)**, plaçant les EAU comme son premier client de la zone. Le marché est porté par une forte demande en produits premium, pratiques, traçables. Cette dynamique s'inscrit dans un contexte de développement économique rapide, notamment lié à l'essor de la consommation hors domicile, de la restauration, du tourisme et de l'hôtellerie haut de gamme.

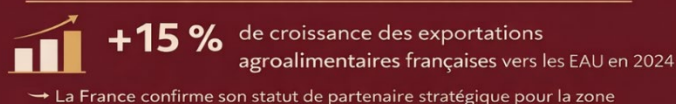
Pour se démarquer, les entreprises doivent conjuguer qualité, innovation, packaging adapté et démarche halal maîtrisée.

LE MARCHÉ AGROALIMENTAIRE AUX ÉMIRATS ARABES UNIS : 3 CHIFFRES CLÉS À RETENIR



TOP 3 DES CATÉGORIES IMPORTÉES (2024)

- 
1. Produits d'épicerie et gourmets – **12,5 Mds €**
 2. Produits laitiers – **1,27 Md €**
 3. Vins et spiritueux – **149,5 M €**
- Des segments porteurs pour l'offre française, notamment premium



Source : Où exporter en 2026, Business France.

 DO Bien aborder le marché émirati	 DON'T Bien aborder le marché émirati
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Démarrer la rencontre par une conversation informelle (famille, santé, voyage...) ✓ Préparer ses documents commerciaux en anglais ✓ Être ponctuel, courtois, et accepter les boissons offertes ✓ Relancer sous 15 jours via téléphone ou WhatsApp avec tarifs & échantillons ✓ Prévoir une marge de négociation (jusqu'à 30 %) 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Entrer directement dans le sujet commercial ✗ Se montrer pressé ou irrité face aux imprévus ✗ Montrer la semelle de son pied en croisant les jambes ✗ S'habiller comme les locaux (sauf si vous l'êtes) ✗ Envoyer un simple mail sans suivi humain

Dans un environnement business aux codes culturels spécifiques, la présence collective portée par l'AANA permet d'accéder à ce marché exigeant dans des conditions sécurisées et optimisées.

« Le Gulfood est une opportunité unique d'ouvrir de nouveaux marchés et de renforcer la visibilité des produits néo-aquitains sur une zone stratégique. L'AANA joue ici son rôle de facilitateur à l'international, au service de l'innovation, du collectif et du goût. », explique Julien Toueille, Directeur de l'AANA.

De la Nouvelle-Aquitaine à Dubaï : 8 entreprises régionales sur la scène internationale

Une délégation de huit entreprises néo-aquitaines fera le déplacement à Dubaï. Réparties sur trois halls (Meat, Beverage, WorldFood), elles valoriseront la diversité et l'excellence de leurs savoir-faire (cf. détails en annexe). Parmi elles :

- **Domaine de Malescot (33)** : Spécialiste du miel gastronomique, l'entreprise dévoile cinq nouvelles références originales, dont un miel à la truffe et un miel « Pumpkin Spice ».

« C'est la première fois que notre entreprise participe au Gulfood. Nous avons hâte de voir lesquels de nos produits plairont aux acteurs de ce nouveau marché que nous n'avons pas encore développé. [...] Nous sommes convaincus que nos références ont un fort potentiel sur un marché particulièrement dynamique et porteur pour les produits à base de miel. » – Clara Charle

- **Maître Prunille (47)** : Leader des fruits secs, l'entreprise mise sur sa nouvelle identité de pack multilingue pour renforcer sa lisibilité à l'international.

« Le Gulfood est un salon incontournable. Notre refonte packaging est un marqueur fort de notre stratégie export. » – Alizée Delsol

- **Ogeu (64)** : La maison béarnaise vient tester ses gammes premium de soft drinks, d'eaux minérales et de vins sans alcool, tout en posant les bases de leur développement sur le marché Middle East.

« Le Gulfood sera l'occasion de mettre en avant plusieurs nouveautés stratégiques, particulièrement adaptées au marché Middle East [...] Ces innovations reflètent notre volonté d'apporter des produits différenciants, cohérents avec les standards élevés du marché. » – Marine Da Silva Alvarez

**Rendez-vous avec le collectif néo-aquitain du 26 au 30 janvier
sur le salon Gulfood (Dubaï World Trade Center et Dubaï Expo City).**



Tout le programme de nos salons, nos événements, et bien plus encore : lab-alimentation-nouvelle-aquitaine.fr

Contact presse
Marie Lacour-Darribère
06.32.58.73.97
m.darribere@aana.fr

À propos de l'Agence de l'Alimentation Nouvelle-Aquitaine

L'Agence de l'Alimentation Nouvelle-Aquitaine (AANA) fédère les acteurs de l'agriculture, de l'agroalimentaire, de la viticulture et des filières maritimes de la première région agricole de France et d'Europe.

Ses actions s'articulent autour de quatre défis : **accompagner les démarches qualité, développer l'image et la notoriété des produits régionaux, soutenir les entreprises dans leur développement économique et impulser des projets collaboratifs sur l'alimentation de demain.**

Labellisée « Engagé RSE – niveau confirmé » par l'AFNOR, l'AANA s'inscrit dans une démarche collective, responsable et innovante.

En savoir plus : www.aana.fr - [Fiche d'identité de l'AANA](#)



Annexe : Liste des 8 entreprises néo-aquitaines présentes au Gulfood 2026

[AQUITAINE SPECIALITES](#) (33)

[CAPEX](#) (Centrale d'Achat Pour l'EXport) (33)

[DOMAINE DE MALESCOT](#) (47)

[MAÎTRE PRUNILLE](#) - Groupe FRANCE PRUNE (47)

[OGEU INTERNATIONAL](#) (64)

[SAINT DALFOUR](#) (47)

[VALADE](#) (19)

[WF DISTRIBUTION SASU](#) (40)