

LA FOOD CONNECTION

L'ÉVÈNEMENT INCONTOURNABLE DE LA
FILIÈRE **AGROALIMENTAIRE RÉGIONALE**

18 septembre 2015 / ARTOIS EXPO - ARRAS



organisé par :



DOSSIER DE PRESSE

RENCONTRES, BUSINESS ET COURANT D'AFFAIRES SONT LES MAITRES MOTS DE LA JOURNÉE

Aujourd'hui, à La Food Connection, tout est réuni pour que chacun puisse créer de nouvelles opportunités de marchés et provoquer la rencontre de multiples acteurs de la filière agroalimentaire.

Pour cette première édition imaginée sous ce format, nous nous sommes attachés à faire de cet événement un lieu de toutes les rencontres, sources de business et de courant d'affaires que l'on espère florissants pour tous les professionnels du secteur.

Sur l'espace Salon, quatre-vingts quatre entreprises agroalimentaires ou producteurs exposent ce jour sur leur stand, les produits phares qui font le succès et la réputation de leur marque, et bien évidemment leurs nouveautés. Certaines sont d'ailleurs mises à l'honneur et présentées dans l'espace Innovation spécialement créé à cet effet. Un bel aperçu des innovations gourmandes qui font ou feront le bonheur de nos assiettes ! Vous retrouverez dans le Guide du visiteur toutes les entreprises exposantes.

Ce salon est aussi pour les exposants l'occasion de promouvoir leur savoir-faire, de faire découvrir au plus grand nombre leur entreprise, PME voire TPE, qui manque parfois de visibilité. Ces rencontres permettront nous l'espérons d'établir de nouvelles passerelles avec des distributeurs ou acheteurs, qui pour certains ont fait le déplacement de très loin.

À l'étage, loin de l'effervescence, l'espace « Rendez-vous d'affaires » est le point de rencontres de RDV pré-organisés pour les entreprises qui se sont inscrits en amont du jour J. Une réelle opportunité, sur un même lieu, de multiplier les prises de contacts avec des acheteurs de tous horizons : des enseignes nationales, des grossistes en restaurations collectives mais aussi des importateurs ou conseillers de quatre marchés à l'export pour la Chine, la Roumanie, le Canada ou encore les États-Unis. Un moment de rencontre plus confidentiel, plus ciblé sur les besoins respectifs, qui posera peut-être les bases d'un partenariat futur...

L'ESPACE INNOVATION : une vitrine ouverte sur les nouveautés

« Il nous est apparu assez évident de mettre en exergue les nouveautés et innovations alimentaires des entreprises exposantes sur le salon. Elles sont parfois encore peu, ou pas du tout connues des distributeurs ou acheteurs.

La Food Connection en sera la parfaite vitrine. Nous avons la chance dans notre région Nord-Pas de Calais et bientôt la Grande Région d'avoir un vivier d'entreprises innovantes et performantes. Tout occasion est bonne de le faire savoir ! D'ailleurs, nous lançons très prochainement avec le Certia Interface, la version 2016 de notre Concours de l'innovation agroalimentaire qui organisé tous les deux ans en amont du Sial récompense les entreprises les plus créatives avec à la clé plusieurs prix décernés par des professionnels. »

Caroline Stragier,
Comité de promotion



Enfin nous souhaitons également profiter de cet événement pour permettre aux entreprises du secteur de découvrir, s'informer ou échanger sur le thème de l'alimentaire et des nouveaux modes de distribution.

Deux conférences sont programmées :

À 11 heures, Patrick Blanchet, directeur général de Vertdis parlera du pari audacieux de l'alimentaire que les jardineries Gamm Vert avec "Le Panier de mon terroir" ont relevé.

Puis **dès 14h30**, Pingki Houang, directeur général de Showroomprive.com présentera son canal de distribution de ventes en ligne et les ambitions du groupe nouvellement implanté sur le territoire.

Contacts Presse

Ingrid Legrand,
Agroé,
i.legrand@agroé.fr
Tél. : 03 27 70 15 80.
Caroline Stragier,
Comité de
Promotion,
[contact@saveurs-
npdc.com](mailto:contact@saveurs-
npdc.com)
Tél. : 03 20 60 57 86.



Fabrice Hoschedé,
délégué général du Pôle
Agroé

Deux visions prospectives du commerce

« Dans un contexte extrêmement concurrentiel où le rapport distributeur/producteur ou transformateur est déjà souvent établi par des contrats existants, et dans un monde où les grandes tendances du commerce et de la consommation changent sans cesse, toute entreprise a besoin pour exister de se renouveler, d'imaginer d'autres façons d'attirer de nouveaux clients et donc d'innover pour trouver de nouveaux débouchés.

S'ouvrir à de nouveaux modes de distribution qui sont soit insufflés comme une nécessité pour répondre à une tendance de commerce, soit parce qu'ils sont comme une évidence pour optimiser le business, est donc nécessaire sinon indispensable pour nombre de PME agroalimentaires.

Permettre à nos entreprises locales de découvrir ces autres schémas de commerce et d'en comprendre tous les enjeux nous semblait tout simplement évident. L'accompagnement au développement des entreprises étant l'une des missions du pôle.

Avec le témoignage de Philippe Blanchet de la société Vertdis avec son circuit de proximité et celui de Pingki Houang sur la vente en ligne, nous avons deux visions distinctes et diamétralement opposées du commerce. Deux fenêtres ouvertes sur deux mondes, qui donnera peut-être aux entreprises de nouvelles opportunités de business.

