

Communiqué de presse - 24 août 2015

Circuits de proximité ou vente en ligne ? Conférences sur L'alimentaire et les nouveaux modes de distribution en présence des sociétés Vertdis et Showroomprive.com, deux visions prospectives du commerce

Le 18 septembre 2015 prochain, deux entreprises, l'une régionale, l'autre tout nouvellement implantée sur le territoire, viendront témoigner et partager avec un public de professionnels de l'agroalimentaire leurs expériences.

Dès 11 heures : Patrick Blanchet, directeur général de Vertdis

Le pari audacieux de l'alimentaire dans les jardinerie Gamm Vert avec le « Panier de mon terroir ».

Vertdis, plus communément connu pour ses jardinerie Gamm Vert, gère aujourd'hui plus de 90 magasins et s'est implantée au fil des années sur tous les départements au nord de Paris. Société de distribution verte du Groupe Advitam, Vertdis se positionne sur le créneau de la proximité, de la qualité et du conseil. Depuis 2010, l'entreprise a mis en place avec les agriculteurs de la région une organisation permettant la commercialisation de produits frais et locaux via un réseau de proximité. Ainsi est né le rayon « Panier de mon Terroir ». Entre Stratégie, sourcing, commercialisation des produits régionaux et ses évolutions futures... vous saurez tout sur l'enseigne grâce aux témoignages de Patrick Blanchet, de Mélanie Rouzé, de Jérémy Ghestem et d'un producteur local.

14h30 : Pingki Houang, directeur général de Showroomprive.com

Quand un acteur incontournable de ventes événementielles s'installe à Roubaix : quelles ambitions pour le culinaire dans la stratégie du groupe et quelles visions du développement des ventes en ligne pour les produits alimentaires ?

Showroomprive.com est l'un des acteurs majeur du e-commerce français et un des leaders européens. Créé en 2006, le site de ventes en ligne a vendu plus de 25 millions de produits à plus de 20 millions de membres en 2014 et enregistre sur cette même année une progression de chiffre d'affaires de plus de 40 % par rapport à 2013. Pour soutenir cette croissance, Showroomprive.com a choisi de s'implanter sur notre territoire, à Roubaix. Pingki Houang abordera les raisons du choix de développement en région mais aussi les objectifs et la place du Food dans la stratégie de Showroomprive.com, sa vision du développement des ventes en ligne pour les produits alimentaires, les produits qu'ils ciblent...

A propos de la Food Connection

Portée par Agroé et le Comité de Promotion - La Food Connection - événement BtoB, représente une **opportunité de business** pour tous les acteurs de la filière agroalimentaire de la région. Ils pourront le temps d'une journée (de 8h30 à 17h) se rencontrer et échanger sur **l'espace salon**, développer leur réseau lors de **RDV d'affaires personnalisés** avec des acheteurs d'enseignes de Grande distribution et de la Restauration Hors Domicile.

Dès 8h30, la journée s'ouvrira sur **une table ronde** en présence de Philippe Rapeneau, président d'Agroé, de Bernard Bayard, président de la Chambre d'agriculture du Nord-Pas de Calais, de Philippe Vasseur, président de la CCI Nord de France, d'Augustin Motte dirigeant de l'entreprise Lucullus et d'un distributeur.

Retrouvez toutes les informations sur le site dédié : www.lafoodconnection.fr
Inscriptions pour badge visiteurs recommandée.

Contact Presse

Pour en savoir plus :

Ingrid Legrand, Pôle Agroé, i.legrand@agroe.fr . Tél. : 03 27 70 15 80.

Caroline Stragier, Comité de Promotion, contact@saveurs-npdc.com Tél. : 03 20 60 57 86.