Newsletter #08

Le complément

indispensable à votre réflexion

ALL RIGHTS RESERVED
COPYRIGHT
ALL RIGHTS RESERVED

Participer à un salon de la gastronomie

La participation d'un petit producteur agro-alimentaire à un salon international de la gastronomie représente une opportunité unique pour accroître sa visibilité, développer son réseau professionnel, et explorer de nouveaux marchés. Toutefois, cette participation comporte également des défis et des inconvénients, et nous en examinons dans ce dossier du mois les avantages, les inconvénients et les perspectives, ainsi que les retombées potentielles.

Avantages et inconvénients

Concernant les avantages principaux, nous en avons recensé 4 :

- **visibilité accrue** : se faire connaître auprès d'un public international, attirer l'attention des médias et améliorer sa notoriété ;
- **opportunités de réseautage** : un salon de ce type rassemble des professionnels de l'industrie, des responsables divers, des distributeurs et des investisseurs, offrant ainsi de nombreuses occasions de nouer des contacts et de développer des partenariats ;
- **accès à de nouveaux marchés** : présenter ses produits à des acheteurs potentiels du monde entier, facilitant ainsi l'exportation et l'expansion vers de nouveaux marchés ;
- **retour direct d'informations** : les interactions avec les visiteurs et les professionnels permettent de recueillir des avis et des suggestions précieuses pour améliorer les produits et répondre aux attentes du marché.

Comme dans tout projet, il y a aussi des inconvénients qu'il ne faut pas sous-estimer :

- **coût élevé** : participer à un évènement de renommée internationale peut être coûteux en termes de frais d'inscription, de transport, de logement et de logistique. Pour un petit producteur, ces dépenses peuvent représenter une part significative de son budget ;
- **Compétition intense** : avec la présence de nombreux autres exposants, il peut être difficile de se démarquer et d'attirer l'attention des visiteurs ;

Newsletter #08

ALL RIGHTS RESERVED COPYRIGHT ALL RIGHTS RESERVED

Le complément

suite page 2

indispensable à votre réflexion

- **pression logistique** : nécessité d'une planification minutieuse et d'une gestion logistique rigoureuse, ce qui peut être stressant et chronophage.

On peut aussi citer pour être dans l'air du temps un impact environnemental négatif dû aux déplacements internationaux et aux matériaux utilisés pour la fabrication des stands.

Oui mais ... quelles perspectives, pour quelles retombées ?

Participer **régulièrement** à un évènement de ce type favorise des retours d'expérience qui peuvent inspirer le développement de nouveaux produits ou l'amélioration de ceux existants, mais aussi renforcer l'image de l'entreprise en terme de crédibilité et de bonne réputation, et la positionner comme un acteur incontournable du secteur.

La diversification de ses canaux de distribution, tant au niveau national qu'international, et la découverte des dernières innovations et tendances du secteur, font aussi partie des perspectives intéressantes.

Très souvent, les retombées potentielles en termes de développement de produits, de renforcement de la marque et d'augmentation des ventes justifient une participation à un tel salon pour transformer une expérience en un levier de croissance durable, sous réserve de **planifier** soigneusement sa participation et de **tirer parti** des opportunités offertes.

Quelques **exemples** de participation réussie à des salons internationaux :

- la **Champignonnière de la Marne** pour la mise en avant de la spécificité du terroir francilien ;
- la **Ferme de Tremblay**, pionnière de l'agroécologie pour la production de fromages au lait de vache et de brebis ;

Plus près de nous :

- **Provanille** (Ile de la Réunion) a renforcé sa notoriété et établi de nombreux contacts pour exporter ;
- les **Confituriers de La Réunion** ont pu attirer l'attention des distributeurs et des consommateurs.

Newsletter #08

ALL RIGHTS RESERVED
COPYRIGHT
ALL RIGHTS RESERVED

Le complément

suite page 3

indispensable à votre réflexion

Pourquoi faire appel à un cabinet spécialisé ?

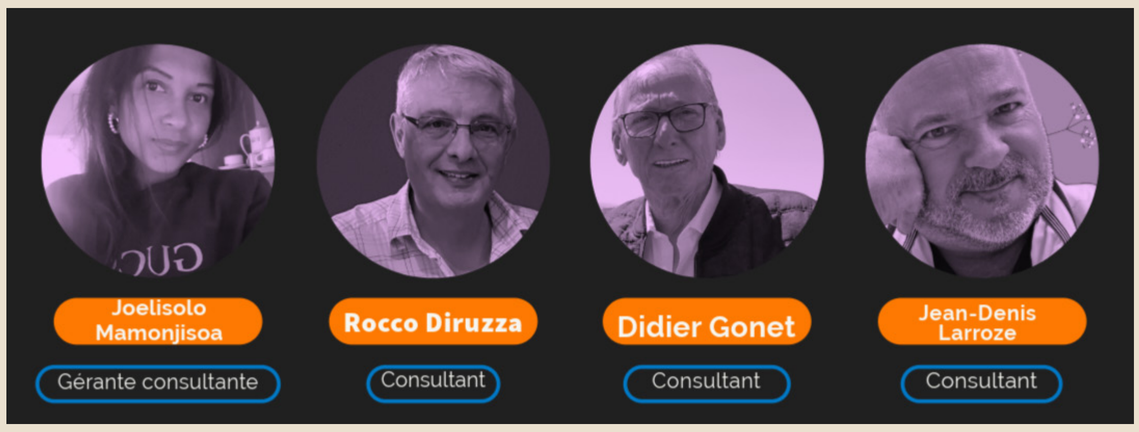
Si la participation à un salon international de la gastronomie peut être une aventure enrichissante, elle est dans tous les cas complexe pour un petit entrepreneur du secteur agro-alimentaire, et nécessite souvent de faire appel à un cabinet spécialisé pour relever les défis logistiques qui concernent :

- **l'organisation et la planification** : inscription, transport, stand
- **la gestion des coûts** : budget, rapport coût-efficacité
- **le marketing et la promotion** : matériel promotionnel, réseautage
- **la gestion du temps** : présence sur le stand

Un cabinet spécialisé comme **2JRD Consultants** pourra proposer des services allant de l'élaboration d'une stratégie spécifique à l'estimation des coûts et l'optimisation du budget, en passant par les conseils sur les réglementations et les formalités douanières, la prise en charge de l'organisation du transport et de la mise en place du stand, le développement de matériel promotionnel, la mise en relation avec des contacts et partenaires potentiels.

Enfin, un cabinet spécialisé pourra créer un groupe homogène de participants, et les regrouper éventuellement par région de production pour développer une **visibilité renforcée** grâce à un stand commun, **mutualiser les coûts** pour réduire les dépenses individuelles, **attirer acheteurs et distributeurs** par une variété de produits, **renforcer la crédibilité** des producteurs, **mutualiser** la promotion et le marketing, et **mettre en avant** une marque régionale de l'Océan Indien pour une reconnaissance durable.

DOSSIER PREPARE PAR



2JRD Consultants
ANTANANARIVO, ANTSIRANANA, MAMOUDZOU