

Votre contact

Cathy **GRACY**
Chargée de mission
3840 avenue Georges Freche
34470 PEROLS
04 67 04 30 16
cathy.gracy@areaoccitanie.com

Inscription

Pour participer à ces rencontres remplissez et renvoyez-nous le bulletin d'inscription avant le **11 juin 2019**.

Réservé aux entreprises adhérentes AREA, OCEBIO.

Les frais d'inscription sont de **65 € HT** soit **78 € TTC** par entreprise, ils comprennent la participation à l'évènement et au **lunch organisé à partir de 12h00**.

Nos partenaires



Avec le soutien financier de la Région Occitanie et de la DRAAF

JEUDI 10 OCTOBRE 2019 CENTRE DES CONGRÈS DE CARCASSONNE

Informations pratiques



DATE

Jeudi 10 octobre 2019 de 10h à 17h
10h00 - Focus sur le secteur BIO
12h30 - Lunch
14h00 - Rendez-vous d'affaires



LIEU & ACCÈS

Centre des congrès
Rue des 3 couronnes
11000 CARCASSONNE



DATE LIMITE D'INSCRIPTION : 11 JUIN 2019

Soleiade Communication

L'AREA OCCITANIE ET INTERBIO
vous invitent à participer à la 7^{ème} édition

LES RENCONTRES

- B to B entre adhérents
- Avec l'amont agricole BIO

Jeudi 10 octobre 2019
CENTRE DES CONGRÈS DE CARCASSONNE
de 10h à 17h

✓ Rendez-vous pré-organisés par l'AREA OCCITANIE

Cette action bénéficie du soutien financier de :



FOCUS SUR LE SECTEUR BIO

- Présentation du secteur BIO et de la production en région
- Les besoins en BIO du point de vue de la distribution
- Retours d'expériences d'acteurs de l'amont agricole BIO

RENCONTRE AVEC DES ACTEURS AGRICOLES D'OCCITANIE BIO ET CONVENTIONNELS

- Trouver des nouveaux fournisseurs Régionaux
- Etablir des partenariats
- Créer des accords (ventes, communication...)
- Innover avec des produits spécifiques
- Répondre au cahier des charges Sud de France



Décrivez-nous précisément votre besoin en matière première agricole et nous vous mettrons en relation avec des producteurs d'Occitanie.



EXEMPLES DE RAPPROCHEMENTS ENTRE PRODUCTEURS ET TRANSFORMATEURS :

- Développement d'un approvisionnement de châtaignes des Cévennes certifiées biologiques
- Mise en place d'ateliers de transformation de jus de fruits par / pour des producteurs
- Développement de nouvelles farines à partir de produits régionaux

RENCONTRE BUSINESS ENTRE ENTREPRISES

ÉCHANGE DE PRODUITS FINIS / SEMI-ÉLABORÉS



- Rencontrez de nouveaux fournisseurs
- Complétez vos gammes
- Rencontrez des clients potentiels et développez les ventes

ÉCHANGE DE SERVICES ET PRESTATIONS

- Proposez des services et des prestations à des confrères

MUTUALISEZ ET PARTAGEZ...

- Recrutements de commerciaux / agents
- Partage de fonctions supports
- Logistique
- Achats
- Force de vente
- Compétences



Entrez en relation avec des chefs d'entreprise ayant des besoins similaires aux vôtres et mutualisez. **Gagnez en compétitivité !**

Exemples : travail à façon, colisage, stockage, process fabrication spécifique, étiquetage...

LES RENCONTRES

Pour plus d'efficacité !

Les rendez-vous sont planifiés à l'avance.



ORGANISATION DES RENCONTRES

Jusqu'au 11 juin	Septembre	Fin septembre	Début octobre
Bulletins d'inscription à remplir par chaque entreprise	Catalogue des entreprises inscrites et les offres agricoles	Feuille de vœux Chaque participant émet des vœux	Planning de RDV
Présentation Produits / services proposés Produits / services recherchés Idées de mutualisation Demande de produits agricoles d'Occitanie	Envoyé aux participants	Concernant les entreprises qu'il souhaite rencontrer en priorité	Etabli en fonction des vœux émis, et envoyé aux participants

DEPUIS 2013, LE SUCCÈS TOUJOURS AUX RENDEZ-VOUS !



CARCASSONNE 2018



50
Entreprises participantes



125
Rendez-vous

5 BONNES RAISONS DE PARTICIPER AUX RENCONTRES D'AFFAIRES :

- 1 des rendez-vous organisés à l'avance **pour gagner du temps**
- 2 un moyen **d'accroître votre réseau professionnel**
- 3 un moyen de **développer votre activité commerciale**
- 4 un moyen pour **trouver de nouveaux fournisseurs agricoles d'Occitanie**
- 5 un moyen pour **innover**

TÉMOIGNAGES

« Un produit exclusif est né des rencontres en 2015, le bonbon au Nouilly Prat ambré de Nougale. »

Maison Noilly Prat, Confiserie Nougale - Edition 2015 Languedoc-Roussillon.

« Nous sommes convaincus que pour une petite entreprise comme la notre, qui ne peut pas se battre sur les prix, cette recherche d'approvisionnements en Occitanie est une stratégie gagnante : l'AREA nous a aidé dans ce sens. »

Christophe Barbier, directeur de la « Belle Aude » artisan glacier à Carcassonne.