

**COMMENT PRÉPARER LA
VISITE D'UN SALON ?
EXEMPLE : LE SIAL**

SIAL

INSPIRE FOOD BUSINESS

**16 - 20 OCTOBER 2016
PARIS NORD VILLEPINTE - PARIS**

MON CAHIER POUR INNOVER

BY CERTIA
INTERFACE

ET

POLYTECH
LILLE

Edition Octobre 2016

Dans la cadre du réseau
AGRO'UP

EDITO - SIAL 2016 : COMMENT PRÉPARER MA VISITE DU SALON ?

Objectifs : exploiter efficacement les informations collectées et détecter de nouvelles opportunités !

Quelle(s) information(s) dois-je ramener ? Comment structurer ma collecte d'informations ? Comment les analyser, puis les diffuser ?

Le CERTIA INTERFACE vous propose ce **guide spécial** réalisé avec Isabelle WALLART, experte en marketing et innovation et enseignante - chercheur à POLYTECH'Lille pour répondre à vos questions.

Retrouvez la **boîte à outils composée** :

- du **cahier pour innover spécial SIAL**
- du **guide méthodologique de visite de salon**
- de la **fiche concurrent** : quelles sont ses dernières innovations ? suis-je imité et comment ? ...
- de la **fiche produit** : en quoi est-il innovant ? Quelles sont les tendances ? ...

A vous de jouer en personnalisant avec vos collaborateurs, bon salon et bonnes innovations !



Créé depuis plus de 20 ans, le **CERTIA Interface** est aujourd'hui reconnu comme un **acteur incontournable pour les PME agroalimentaires en quête d'innovation** !

Son équipe de 4 ingénieurs est là pour vous guider et vous accompagner tout au long de votre projet.

A votre écoute et au cœur d'un réseau de partenaires multiples et compétents, le CERTIA Interface vous apporte toujours les réponses à vos questions.



Notre conviction : « L'avenir est toujours prometteur quand on se sait accompagné ! »

SOMMAIRE

COMMENT PRÉPARER LA VISITE D'UN SALON COMME LE SIAL ?

- Le SIAL 2016, en quelques mots page 4
- Le schéma global page 7
- Etape par étape page 9
- Et après ? page 17
- Restons en contact page 19



LE SIAL 2016, EN QUELQUES MOTS

Communiqué de presse
Etude FOOD 360
Source : KANTAR TNS SOFRES et
XTC WORLD INNOVATION

LE SIAL 2016, EN QUELQUES MOTS

Le **SIAL** est un véritable espace d'échanges destiné à la découverte des tendances alimentaires phares, des innovations majeures et de la réalité des marchés de demain !

Téléchargez [ici](#) le **communiqué de presse** sur l'édition 2016 du SIAL.

Vous y retrouverez les résultats de **l'étude FOOD 360*** qui présente **les tendances alimentaires à travers le monde !**

**réalisée par KANTAR TNS SOFRES et XTC WORLD INNOVATION - 2016*

Voici les **principaux enseignements** de l'étude FOOD 360*:

- La plupart des consommateurs rechignent à acheter des articles qui ne sont pas ancrés dans leur culture.
- 6 personnes sur 10 sont attentives à la composition des produits sur le packaging.
- 2/3 des français, allemands, espagnols, russes et asiatiques favorisent les produits locaux.
- 81% des consommateurs jugent important d'acheter des produits plus respectueux de l'environnement.
- 4 consommateurs sur 10 souhaiteraient utiliser l'imprimante 3D.

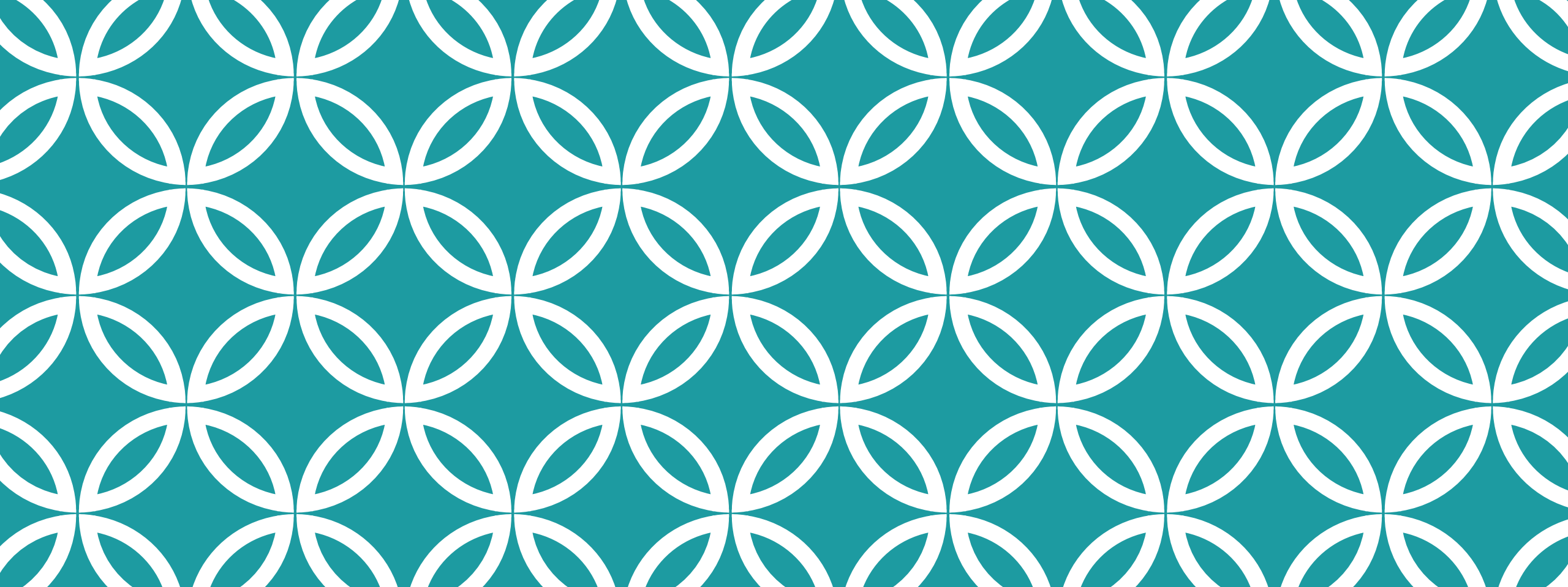
LE SIAL 2016, LES 5 POINTS DE DIFFÉRENCIATION D'UNE INNOVATION À LA FRANÇAISE !*

Une innovation à la française c'est une innovation :

1. Haut de gamme, empreinte de culture et de goût
2. Santé axée « naturalité »
3. Qui sait allier gastronomie et modernité
4. Où l'on développe le « snacking sain », du prêt à « bien » manger
5. À destination du consommateur qui cuisine à la maison avec des produits qui « aident à bien faire » chez soi



*Source : étude FOOD 360 réalisée par KANTAR TNS SOFRES et XTC WORLD INNOVATION - 2016



ORGANISER MA VISITE DU SIAL

Schéma global

MA VISITE DU SIAL :

Etape 1
Voir p.9

Sphères d'intérêt

Produits Dans mon secteur	Tendances Mkg Recettes	Technologies Equipement	Concurrence Qui vient sur stands concurrents ?	Nouveaux comportements consommateurs Clients	Conférences
Autres Secteurs	Packaging	Mat 1eres / ingrédients	Stand	Nouveaux modes distribution Nouveaux services	Autres organismes
Sélections de produits innovants	Design	Fournisseurs	Pays/régions Prix	Nouvelles situations d'utilisation/conso Nouveaux marchés /clients	

Organisation interne

Plusieurs personnes /fonctions ? Collecte / échange via partenaires Visites & contacts planifiés à l'avance ?
Structurée ? Plusieurs jours Débriefing quotidien ? Final ?

Etape 2
Voir p.11

Collecte

échantillons	discussions	plaquettes	Photos	documentations	contacts	Catalogue salon & annuaire
--------------	-------------	------------	--------	----------------	----------	----------------------------

Etape 3
Voir p.13

Analyse

Rapports d'étonnement Analyse systématique Exploitation des contacts Contre-typage SWOT

Etape 4
Voir p.15

Partage D'infos

Discussion informelle	Réunion dédiée	Rapport écrit et diffusé	Séance de créativité	Système d'info
-----------------------	----------------	--------------------------	----------------------	----------------

Exploitation

Projet d'inno Partenariat Plan d'études / veille Investissement
Plan d'action Identification / surveillance concurrents



ORGANISER MA VISITE DU SIAL

Etape 1 : Préparation et organisation

ORGANISER MA VISITE DU SIAL

ETAPE 1

Etape 1 : préparation et organisation

À faire en interne, en collectif, avant de partir au SIAL

Déterminer :

- Qui fait quoi ?
- De quelle information j'ai besoin et quel est son niveau de précision ?
- Que vais-je trouver au SIAL ?
- Que dois-je ramener ?
- Qui détient l'information ?

=> Constuire sa stratégie salon

Voir page 1 de l'annexe :
Guide méthodologique de visite du salon

ETAPE 1 : PREPARATION ET ORGANISATION

=> LA PREPARATION :

Les questions clés & objectifs fixés :

Les catégories de produit qui m'intéressent :

- PAI et ingrédients pour industriels
- Produits laitiers, œufs
- Viandes et triperies fraîches
- Volailles et gibiers frais
- Poissons, mollusques et crustacés frais et semi-conserves
- Fruits et légumes frais, fruits secs
- Horticulture
- Produits sucrés, biscuiterie et panification fine
- Charcuterie et salaisons
- Produits traiteur

La bonne idée associée à ces produits

Les Personnes à rencontrer

Les Conférences, ateliers, présentations



ORGANISER MA VISITE DU SIAL

Etape 2 : La collecte

ORGANISER MA VISITE DU SIAL

ETAPE 2

Etape 2 : La collecte

Récolter une information de rupture stratégique :

- Information sensible
- Information qui fait la différence
- Information pour ne pas ré-inventer ce qui existe déjà

Confirmer les tendances lourdes (! Une tendance confirmée n'est plus stratégique, les jeux sont déjà faits)

Identifier les signaux faibles (signal précoce ou bruit ? ! De quoi faire un pari stratégique !)

A noter que le SIAL ne détecte pas **toutes** les tendances.

Voir pages 2 à 6 de l'annexe :
Guide méthodologique de visite du salon

ETAPE 2 : COLLECTE
Les sphères d'intérêts
=> LA TECHNOLOGIE

Les 3 faits marquants

Les nouveaux fournisseurs

=> LES RECETTES
Les 3 faits marquants

Les nouvelles recettes

Les nouveaux équipements vus :

Les nouveaux process de fabrication découverts, nouvelles technologies mises en œuvre, nouveaux savoir-faire :

Les ingrédients atypiques :

Les nouveaux ingrédients ou additifs

La bonne idée associée



ORGANISER MA VISITE DU SIAL

Etape 3 : L'analyse

ORGANISER MA VISITE DU SIAL

ETAPE 3

Etape 3 : L'analyse

Quels sont les marchés ?

Quelles sont les tendances d'innovation ?

Qui sont les nouveaux acteurs / pays ?

Quelles sont les nouvelles approches commerciales / stands ?

Faire un SWOT : Forces - faiblesses (à raisonner en position entreprise) / opportunités - menaces

=> comment transformer les menaces en opportunités ?

Récapituler les informations :

- Lister les bonnes idées émergentes
- Filter les idées : toutes les idées ne se valent pas. Mieux vaut en avoir plusieurs qu'une seule pour trouver la meilleure.
- Comparer les idées pour les sélectionner

Voir pages 7 à 9 de l'annexe :
Guide méthodologique de visite du salon

ETAPE 3 : L'ANALYSE

=> MENACES

=> OPPORTUNITES



=> GRILLE DE LECTURE D'UN PRODUIT

Grille produit :

Entreprise :

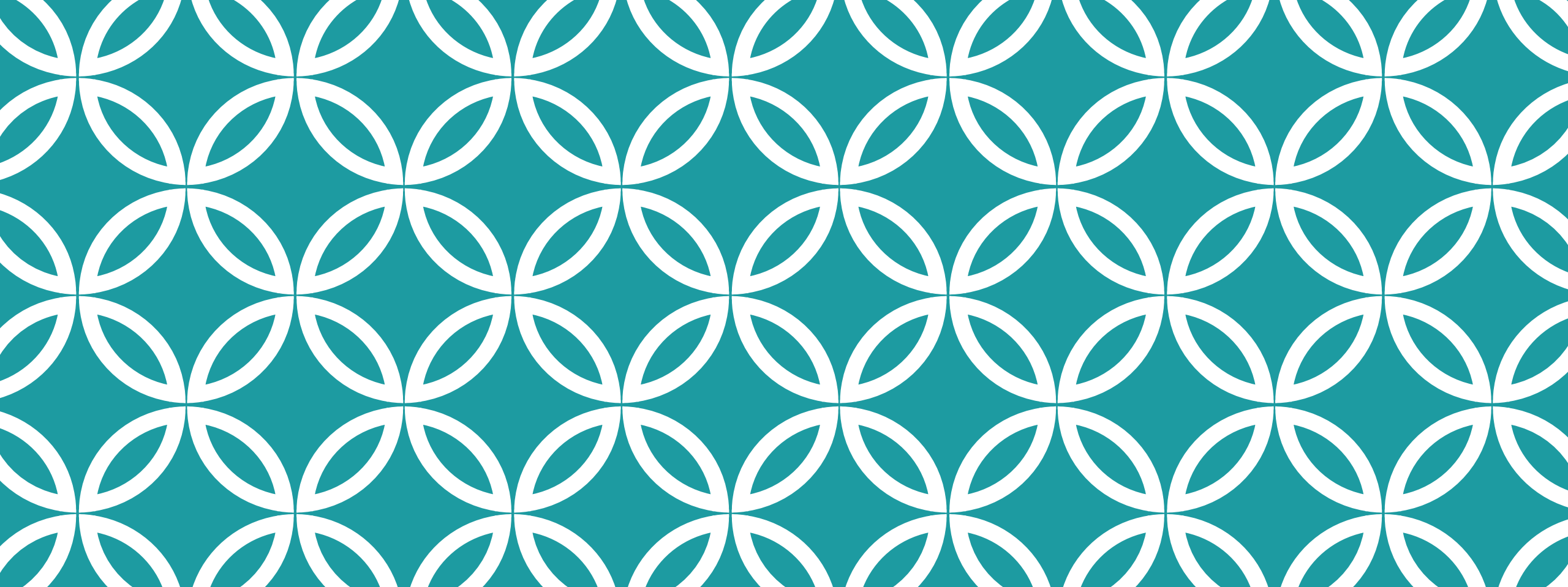
Descriptif /concept :

Photo :

**Nouveauté Produit/
Tendances Mkg**

- 1 - nouvelle pour toutes les filières
- 2 - nouvelle pour mon secteur
- 3 - Déjà exploitée

-Plaisir



ORGANISER MA VISITE DU SIAL

**Etape 4 : Partage
d'informations et exploitation**

ORGANISER MA VISITE DU SIAL

ETAPE 4

Etape 4 : partage d'informations et exploitation

A exploiter en interne avec les collaborateurs

Faire d'autres salons

Compléter sa recherche d'informations sur internet

Voir page 10 de l'annexe :
Guide méthodologique de visite du salon



ETAPE 4 : PARTAGE D'INFORMATION ET EXPLOITATION

=> LE PLAN D' ACTIONS

La stratégie à adopter :

Comment :

Un plan d'action à mener :

Un nouveau marché ou cible marketing

De nouveaux clients ou distributeurs à contacter

Un nouveau process ou investissement à faire :

De nouveaux fournisseurs à contacter

Une nouvelle tendance à exploiter :

Comment ?

Des bonnes idées venant d'autres pays :



ET APRÈS ?

Programme d'animation
AGRO'UP

LE PROGRAMME D'ANIMATION AGRO'UP

- Du **16 au 20 Octobre 2016** : **SIAL** , Paris Villepinte, www.sialparis.fr

Pour information, des invitations sont disponibles sur demande au CERTIA INTERFACE, dans la limite des places disponibles.

Contact : Anne JANSSEN / anne.janssen@certia-interface.fr / 03 20 91 57 33

Retrouvons-nous sur le **stand Régional Hall 5a - stand M068**

Vous découvrirez les nouveaux produits du concours FOOD CREATIV 2016 - www.food-creativ.fr

- L'après-midi **du Mardi 22 Novembre** : **Ré-inventons l'offre alimentaire de demain**, atelier agroalimentaire dans le cadre de la Semaine de la Recherche et de l'Innovation

À Saint-Laurent Blangy – organisation CERTIA INTERFACE, PICOM, NSL – intervention du CREDOC

- La **matinée du Jeudi 8 décembre 2016** : **prochain rdv du réseau AGRO'UP, atelier décryptage du SIAL 2016**

À Villeneuve d'Ascq – organisation CERTIA INTERFACE, en collaboration avec les étudiants GBIAAL et M2 QUALIMAPA et Isabelle WALLART (POLYTECH'Lille)

- L'après-midi du **Mercredi 25 Janvier 2017** : journée marketing GENIAAL, à POLYTECH'Lille, présentation par les étudiants de leurs travaux de veille, analyse stratégique autour de l'exploitation de tendances marketing & positionnements associés.



CONTACTS

A votre écoute pour toutes vos questions !

RESTONS EN CONTACT !

CERTIA INTERFACE

Anne JANSSEN

Conseillère innovation – Animation Réseau AGRO'UP

anne.janssen@certia-interface.fr

03 20 91 57 33

www.certia-interface.fr



POLYTECH'Lille

Isabelle WALLART

Enseignante – chercheur innovation, veille et marketing

isabelle.wallart@polytech-lille.fr

03 28 76 74 00

www.marketing4innovation.com/WP/

