

Témoignages d'exposants au Salon FHC

Quatre entreprises donnent leurs impressions suite à leur participation au salon FHC : Distilleries et Domaines de Provence, EURO-NAT, SOPEXA Beijing et Barnier Olives.

Les entreprises de la région Ardèche présentes sont toutes de petites PME familiales (salaisons, distilleries, vins, produits issus de l'agriculture biologique).

Pour **M. Alain Robert, PDG de Distilleries et Domaines de Provence**, la réputation trop «franco-française» du SIAL ainsi que son vif intérêt pour le marché chinois et l'opportunité de s'associer à la démarche de la CCI d'Annonay l'ont poussé à venir exposer ses alcools fins provençaux (dont l'«Absente» à base d'absinthe). C'est la troisième fois qu'il vient en Chine pour tenter d'y référencer ses produits, un séminaire de découverte avec la Mission Economique, une visite d'affaires avec la Ville de Marseille, et le FHC. Il se dit satisfait du salon sur lequel il a pu nouer un contact direct avec un importateur chinois avec lequel il était en liaison depuis plusieurs mois depuis la France. Il a également été très motivé par la subvention importante d'UBIFRANCE pour exposer sur ce salon.

Pour **M. Didier Perreol, PDG de EURO-NAT**, une entreprise ardéchoise de produits issus de l'agriculture biologique, le salon est l'occasion de faire découvrir aux chinois ses produits bio ainsi que promouvoir auprès des distributeurs ses nouvelles gammes, notamment le Quinoa, une céréale andine cultivée en Bolivie et commercialisée déjà en France par le biais de son entreprise: il est en contact avec Carrefour Chine pour la référencer. Il est également très intéressé par le salon BIO FACH, le premier salon de produits bios en Chine, organisé du 31 mai au 2 juin 2007.

M. Alexandre Remy, Directeur SOPEXA Beijing, compare le SIAL et FHC tout d'abord par le nombre d'entreprises françaises représentées: une centaine au SIAL contre tout au plus une dizaine au FHC, le SIAL étant un salon français (SIAL Paris étant le salon mère) et donc beaucoup plus connu par les français et plus facile d'accès à priori. FHC est anglais mais a néanmoins fait l'objet cette année d'une importante médiatisation en France et en Chine (China Daily). FHC est un salon plus international que SIAL (800 exposants de 38 pays).

Selon **Mme Hubertine Serre-Van Kessel, Directrice Générale de Barnier Olives**, le FHC est surtout fait pour que les distributeurs et leurs clients étrangers puissent se retrouver tous ensemble au même endroit au même moment pour échanger, progresser, se rencontrer les uns les autres. Elle conseille donc aux entreprises n'ayant pas encore de distributeur de faire plutôt le SIAL que le FHC. Elle rappelle, en citant son expérience en Chine, que trouver un distributeur n'est que le début et la première étape d'une longue et difficile aventure.