

VOYAGE d'études en HOLLANDE les 3 et 4 mars 2010 :

« Révolution Végétale ? Venez voir sur place ! »

Comment acheter ou vendre des végétaux au travers de réseaux virtualisés en incluant la logistique et les transactions financières.

Programme

Mercredi 3 mars

11H00 - Prise en charge par navette de la gare de Rotterdam

11H30 - Accueil et présentation du salon FloraHolland par l'organisateur

12H00 - Visite rapide commentée, suivie d'une collation

13H30 - Visite libre du salon. Ce salon présente la particularité d'organiser, en plus de la présentation de l'ensemble de la gamme printemps/été, des stands de présentation de tendances (études consommateurs...) et de nouveaux concepts de vente en boutique et en jardinerie.

16H00 - Conférences :

- "Développement futur du marché à l'horizon 2015" animée par les responsables marchés de FloraHolland : interaction proactive entre la virtualisation des échanges et la logistique
- Exemples et témoignages sur la mutualisation de l'offre, du marketing, des actions sur mesure et sur une logistique proactive mutualisée.
- Présentation de la société FloraHolland (organisme regroupant la majorité des producteurs, négociants, importateurs et exportateurs Européens, et sociétés de prestation de services).

18H30 - Départ pour l'hôtel

19H30 - Dîner-conférence-débat à l'hôtel sur le thème : "Distribution végétale : stratégies 2015" selon Brand Wagenaar, Medioflor.

Jeudi 4 mars

7H00 - Visite du cadran de FloraHolland à Naaldwijk (près de Rotterdam) spécialisé en végétaux d'intérieur, fleurs coupées avec une petite partie de végétaux d'extérieur et pépinières. Cette visite guidée et commentée portera sur le déroulement d'une vente avec flux physiques de marchandises et d'une vente virtuelle sans flux physique (actuellement + de 50 % des transactions fleurs coupées et 10 % des plantes en pots).

9H00 - Visite de l'exportateur VidaVerde. Implanté dans le secteur de Westland, son activité principale est axée sur le négoce et l'exportation à l'international de plantes d'intérieur et d'extérieur ainsi que d'articles complémentaires pour les jardinerie et détaillants : exemple d'un exportateur intégrant la virtualisation et l'optimisation logistique dans son fonctionnement

10H00 - Visite du producteur Maarel Orchids, entreprise horticole spécialisée dans la culture de phalaénopsis à grande fleurs sur plus de 10 hectares : exemple d'un producteur rassemblant une offre consolidée et mutualisant sa logistique via FloraHolland Connect

11H00 - Visite du producteur RijnPlant spécialisés dans la culture d'Anthurium andreaeanum en pot, fleurs coupées, bougainvilliers en petits pots, passiflore, plantes d'extérieur : exemple d'un producteur consolidant ses ventes avec d'autres producteurs (vente directe mutualisée)

12H00 - Déjeuner

13H30 - Visite des jardinerie Groenrijk et Intratuin à S'Gravenzande.

Ces visites nous permettront de découvrir des concepts étonnants par leur simplicité et leur efficacité dans la présentation de l'offre végétale sur le point de vente

17H00 - Dépose à la gare de Rotterdam



Brand Wagenaar, conseiller et formateur

Après avoir dirigé et transmis avec succès une entreprise de négoce de produits pour l'horticulture, Brand Wagenaar se consacre aujourd'hui au conseil et à la formation auprès des acteurs de la filière horticole pour les aider à s'adapter aux changements de comportements d'achats et aux nouvelles modes et tendances. Son expérience et sa longue pratique des entreprises de ce secteur lui permettent d'apporter une vision prospective utile et pertinente au travers d'une action de veille quotidienne.

Contact : medioflor@wanadoo.fr

Bulletin d'inscription ci-joint

Vos contacts

Organisation, Laure LEBIGRE, tél. 01 34 84 70 60, l.lebigre@groupej-sas.com

Inscription, Sandrine MAILLARD, tél. 01 34 84 70 60, s.maillard@groupej-sas.com

Merci à nos partenaires et sponsors

