

## DOSSIER DE PRESSE

MATÉRIEL • MATIÈRES PREMIÈRES • MATIÈRES SÈCHES • SERVICES • FORMATION • FINANCEMENT

# BRADIS

2<sup>ème</sup>  
ÉDITION

BRASSER  
DISTILLER  
SOLUTIONS



JEUDI 8 JUIN 2023

ESPACE CHAMPERRET  
6 RUE JEAN OESTREICHER (PORTE DE CHAMPERRET)

[WWW.BRADIS.COM](http://WWW.BRADIS.COM)

BIÈRE  
-actu.fr

 DISTILNEWS



# BRADIS

BRASSER  
DISTILLER  
SOLUTIONS

**La 2<sup>de</sup> édition du salon professionnel  
Brasser Distiller Solutions se tiendra  
le jeudi 8 juin 2023 à l'Espace Champerret,  
Paris 17<sup>e</sup> (France).**

Depuis plusieurs années maintenant, la France connaît un développement important de l'activité bières et spiritueux. Cela concerne aussi bien des brasseries ou distilleries historiques que des nouveaux entrants sur un marché aujourd'hui très porteur. La création d'une brasserie ou d'une distillerie, son développement ou sa diversification entraînent des investissements souvent importants, que ce soit financièrement et opérationnellement. Les besoins sont nombreux, en amont ou en aval, de chaque projet. D'où la création de **BRASSER DISTILLER SOLUTIONS**, un salon professionnel qui ambitionne de rassembler l'ensemble des intervenants : du financement à la distribution en passant par la formation, le matériel, les matières premières et les services.

**Ensemble, il y a une solution : BRASSER DISTILLER SOLUTIONS.**

## INFOS PRATIQUES

**Date :** Le 8 juin 2023

**Lieu :** Espace Champerret, 6 rue Jean Oestreicher, Paris 17<sup>e</sup> (Porte de Champerret)

**Horaires :** De 10h à 18h

**Prix :** 30€ HT/36 € TTC

**Billetterie :** [www.bradis.com](http://www.bradis.com)



## — BRASSER DISTILLER SOLUTIONS — SALON NOVATEUR

**BRASSER DISTILLER SOLUTIONS** ambitionne de réunir à Paris tous les métiers nécessaires à la création, à la production et à la commercialisation de bières et de spiritueux. C'est une demande des producteurs eux-mêmes qui sont sans cesse à la recherche de nouveaux fournisseurs pour lancer des nouveaux produits, se développer ou se diversifier.

Les boissons conviviales n'ont jamais connu un tel développement en France et tous les voyants sont au vert pour de nombreuses années. Cela nécessite des besoins nouveaux en termes de financement, de formation, de matériel et de service. Ces besoins sont différents en fonction de chaque projet et ils évoluent au fil du temps. Ils ne seront pas les mêmes pour une création, un développement, une optimisation ou une diversification d'activité. Ils ne sont pas les mêmes si votre ambition est locale, régionale ou nationale. Les boissons conviviales n'ont jamais été aussi intimement liées. Une brasserie peut devenir distillerie (ou inversement), une société peut lancer une marque de spiritueux et de tonic. Les besoins ne sont plus uniques et/ou spécifiques. Et les fournisseurs de services ou de solutions doivent être en mesure de s'adapter aux besoins de chacun.

Ceci dit, les besoins sont aussi importants en amont qu'en aval. Avant de se lancer, de se développer ou de se diversifier, on parle financement, formation et conseil. Une fois le projet lancé, c'est sur la gestion des matières sèches, sur la logistique ou sur la commercialisation et la distribution qu'il faut s'attaquer. Et lorsque son activité est déjà sur les rails, trop souvent on cherche la bonne solution face au problème quand il survient.

C'est pour répondre à l'ensemble de ces problématiques, pour les anticiper qu'est né **BRASSER DISTILLER SOLUTIONS**.

## — BRASSER DISTILLER SOLUTIONS — LE MARCHÉ FRANÇAIS DE LA BIÈRE ET DES SPIRITUEUX

### LA PRODUCTION DE BIÈRE EN FRANCE

Selon Emmanuel Gillard\*, l'auteur d'une cartographie annuelle de l'écosystème bière en France, on recense 2 292 brasseries en activité, dont 313 ont vu le jour en 2021. Elles produisent 21,3 millions d'hectolitres pour un chiffre d'affaires d'un peu plus de 4 milliards d'euros.

L'essor de la brasserie est en plein boom depuis le milieu des années 1980 et il a pris un nouvel élan au tournant des années 2000. On estime la part de marché des brasseries indépendantes françaises autour de 7%. Il est de 12% en volume et de 25% en valeur aux USA, le marché précurseur, selon la Brewers Association.

Ce sont donc plusieurs centaines de millions d'euros qui ont été investis au cours des vingt dernières années et les perspectives de création et de croissance sont toujours aussi bien orientées.

\*<http://projet.amertume.free.fr>

### LA PRODUCTION DE SPIRITUEUX EN FRANCE

On recense 900 distilleries en activité en France, qui opèrent 2 000 alambics. On estime la production annuelle française de spiritueux à 640 millions de litres, pour un chiffre d'affaires de plus de 6 milliards d'euros.

La France est le second pays producteur et exportateur d'Europe.

Depuis une dizaine d'années, marques et distilleries sont en plein boom avec des dizaines de nouveaux acteurs, en particulier dans les catégories whisky, gin, liqueurs et rhums.

Les créations sont si nombreuses qu'il n'est plus possible de les recenser.

Le nombre de distilleries de whisky a plus que doublé en cinq ans (50 à 125), tout comme le nombre de marques (plus de 200 références de whisky français disponibles sur le marché).

Idem pour le gin avec plus de 250 marques existantes. Et dans toutes les catégories de spiritueux, c'est la même frénésie. Même le cognac a bondi de 25% avec 6 millions de bouteilles vendues en France en 2021.





## — BRASSER DISTILLER SOLUTIONS — POURQUOI EXPOSER ?

### ACCOMPAGNER SES CLIENTS

Parce que votre offre évolue sans cesse, parce que vous êtes source de solution, vous avez besoin d'être au contact de vos clients brasseurs, marques et distillateurs mais aussi des porteurs de projet. Et ils ont besoin de vos conseils.

### RECRUTER & FIDÉLISER DES CLIENTS

On connaît le coût d'acquisition ou de fidélisation d'un client. Exposer sur un salon, c'est rencontrer les prospects et ses clients professionnels dans un contexte convivial, en dehors de leur cadre de travail habituel. A un coût contact bien moins élevé.

### ÊTRE AU CŒUR DE L'ACTION

C'est au contact du marché, de ses concurrents, de ses clients, des acteurs médias ou consultants que l'on se tient au courant, des grandes tendances ou des évolutions mais aussi des projets naissants, de développement ou de changement.

### PROFITER DE NOTRE RÉSEAU

Nous organisons Planète Bière, le salon leader de la bière en France, et France Quintessence, le salon leader des spiritueux français, depuis 2015.

Chaque année, nous recevons des dizaines de demandes de participation de la part des fournisseurs de matériel ou de solutions, que ce soit en tant qu'exposant ou tant que visiteur. Demandes que nous refusons car nos événements sont, avant tout, des salons de dégustation et nous ne voulons pas que nos exposants brasseurs, marques ou distilleries aient payé un stand pour se faire démarcher.

Et ce sont eux qui nous ont demandé de leur organiser une journée dédiée qui leur permettrait de rencontrer tous ses fournisseurs. C'est ainsi que **BRASSER DISTILLER SOLUTIONS** est né.



## – BRASSER DISTILLER SOLUTIONS – LES EXPOSANTS

### FILIÈRE AVAL

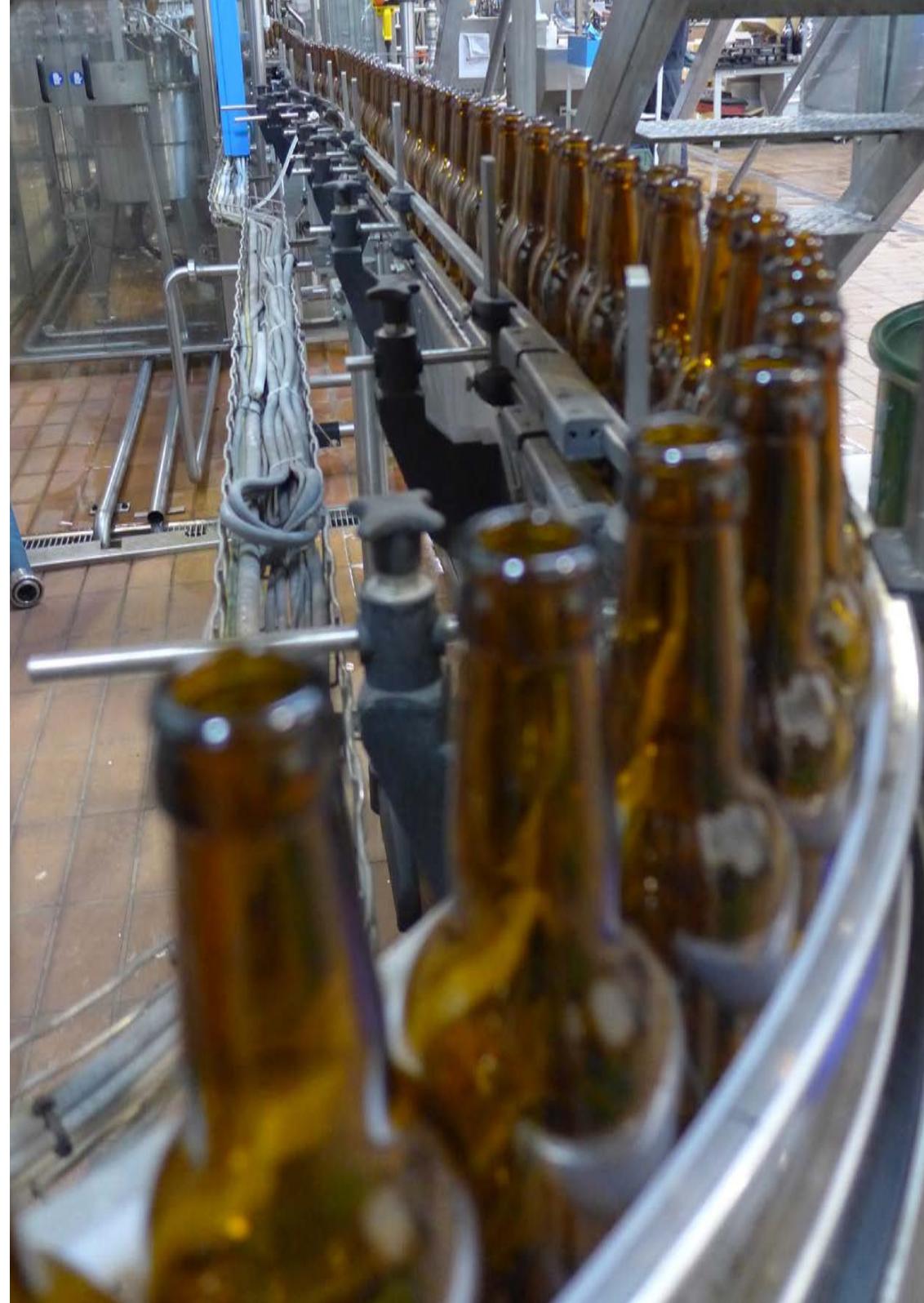
- les sociétés de financement participatif, les établissements bancaires, les fonds d'investissement...
- les établissements scolaires, les organismes de formation qui proposent des formations professionnelles et/ou diplômantes...

### FILIÈRE EXPLOITATION

- les fournisseurs de matières premières : semence, céréale, malt, houblon, levure, additif...
- les fournisseurs de matériel : énergie, maltage, brassage, distillation, nettoyage, traitement, vieillissement, conditionnement, consommable, verrerie, logistique...
  - les fournisseurs de solutions techniques : mesure, qualité, contrôle, optimisation, informatisation, automatisme, logiciel, certification...
  - les fournisseurs de matières sèches : bouteille, étiquette, étui, bouchon, capsule
- les sociétés de service : ingénierie, laboratoire, conception, construction, logistique

### FILIÈRE AMONT

- les agences conseil (RP, marketing, vente) et les consultants...
- les sociétés de distribution technique (groupe froid, tireuse, équipement de bar) ou commerciale (importateur, négociant, grossiste, place de marché), les réseaux de franchise, les box.
- les organisations professionnelles, les agences de développements publiques ou privées.



## – BRASSER DISTILLER SOLUTIONS – POURQUOI VISITER ?

### RENCONTRER DES FOURNISSEURS

Financement, formation, matières premières, matières sèches, matériel, services : Bradis a l'ambition de réunir l'ensemble des prestataires dont un entrepreneur bière ou spiritueux a besoin pour créer, gérer ou développer son activité ou sa marque.

### TROUVER DES SOLUTIONS

Réunir l'ensemble d'une filière à un instant T, c'est aussi créer de l'intelligence collective pour avoir de nouvelles idées, découvrir des innovations, trouver des solutions. Ou tout simplement discuter avec un confrère ou un prestataire pour faire naître une idée, pour concrétiser un projet, pour trouver le bon partenaire.

### ASSISTER AUX CONFÉRENCES

Bradis, c'est aussi tout un programme de conférences animées par les meilleurs spécialistes et techniciens.

## LES VISITEURS

### LES PRODUCTEURS

- les brasseries
- les distilleries en activité

### LES MARQUES

- tous les acteurs soucieux de développer ou de se diversifier.
  - les négociants
  - les affineurs
- les embouteilleurs
- toutes les marques à la recherche de nouveaux prestataires.

### LES PORTEURS DE PROJET

- les porteurs de projet, qu'il soit brasserie, distillerie ou marque.

## – BRASSER DISTILLER SOLUTIONS –

# UN PLAN DE COMMUNICATION AMBITIEUX

Bradis développera une politique de communication ambitieuse et ciblée. Ambitieuse pour donner toute la visibilité nécessaire à cette deuxième édition ; ciblée auprès de toutes les brasseries et distilleries françaises, que nous connaissons et qui connaissent la qualité, le sérieux et professionnalisme de nos salons. La communication de Bradis passe par un certain nombre d'outils et de moyens mis en œuvre progressivement, en fonction d'un rétro-planning qui commence dès aujourd'hui.

### LE SITE INTERNET DÉDIÉ

www.bradis.fr est la vitrine du salon. Simple et très visuel, il se veut ergonomique et très informatif. Son but, donner une bonne image du salon et de ses exposants tout en facilitant la venue des visiteurs. Bradis.fr permettra aussi de prendre rendez-vous auprès des sociétés exposantes.

### UN MAILING CIBLÉ

Nous avons la liste et les contacts de toutes les brasseries, marques et distilleries de France, avec lesquelles nous allons communiquer directement, par mail et par courrier.

### LES RELATIONS PRESSE

Comme pour l'ensemble de nos activités, c'est Born To Be Wine, dirigée par Aurélie Rovnanik, qui aura la charge des relations publiques du salon. Cette agence RP connaît très bien l'univers des bières et spiritueux et ses relais médiatiques dans la presse professionnelle et technique.

### LES RELATIONS FOURNISSEURS

Sonia Rigal, bien connue pour son agence conseil et créatrice de l'annuaire professionnel Le Rigal de la Bière, accompagne le développement commercial du salon, en diffusant toutes les informations dans son réseau.

### DES PARTENAIRES SÉLECTIONNÉS

Nous avons renouvelé nos partenariats avec les sites internet bieres-actu et distilnews, qui adressent régulièrement des newsletters à destinations des professionnels de la bière et des spiritueux.

BIÈRE  
-actu.fr

DISTILNEWS



### LE GUIDE DU VISITEUR

Ce sera autant un guide pratique pour présenter et visiter le salon qu'un annuaire recensant l'ensemble des professionnels exposants. L'idée c'est d'en faire un outil qui accompagne au quotidien les brasseries, marques et distilleries tout au long de l'année. Il sera tiré à 5 000 ex.





## – BRASSER DISTILLER SOLUTIONS – L'ESPACE CHAMPERRET

Situé au nord-ouest de Paris, l'ESPACE CHAMPERRET - VIPARIS bénéficie d'une situation géographique privilégiée, à cheval sur les 16<sup>e</sup> et 17<sup>e</sup> arrondissements, au bord du périphérique (Porte de Champerret) et à 15mn de la place de l'Étoile et de l'Arc de Triomphe.

Ce parc des expositions, accessible et à taille humaine, accueille depuis 1987 de nombreux salons professionnels et grands publics dédiés à la gastronomie/l'œnologie, le bien-être, l'éducation/la formation et l'emploi/le recrutement.

L'ESPACE CHAMPERRET dispose de trois halls d'exposition, de 1 450m<sup>2</sup> à 5 000m<sup>2</sup>. C'est le lieu idéal pour y présenter tout type de matériel, du plus petit au plus imposant, et/ou pour exposer dans un espace fourni clé en main ou créé et aménagé de toute pièce.

**BRASSER DISTILLER SOLUTIONS** occupera le Hall C et la Galerie, deux plateaux bénéficiant d'une baie vitrée sur toute leur longueur qui permet de baigner dans une lumière naturelle et de donner directement sur la cour intérieure du site.

L'Espace Champerret se situe au 6 rue Jean Oestreicher Paris 17<sup>e</sup>, avec de nombreuses possibilités d'accès : métro, bus et RER.

Il est desservi par un parking Vinci de 1 400 places pour accueillir exposants et visiteurs.

➤ **L'ESPACE CHAMPERRET, PRATIQUE ET ACCESSIBLE.**

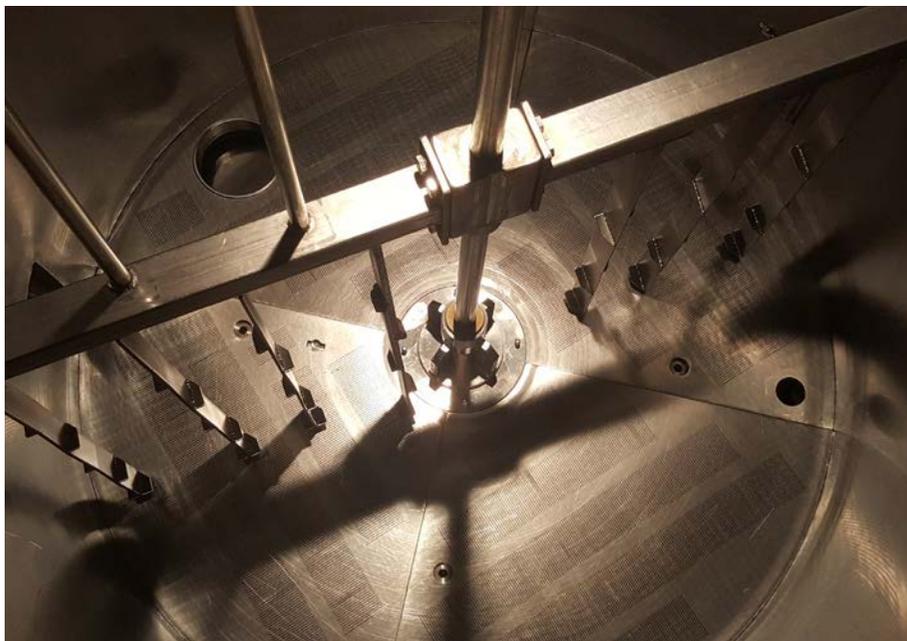
## LES ORGANISATEURS

La société Amuse-bouche a été créée par Philippe Jugé et Franck Poncelet, deux professionnels de la communication, de l'édition et de l'événement, acteurs reconnus depuis de nombreuses années dans le monde de la bière, du cocktail et des spiritueux. Philippe a aussi été le directeur de la Fédération du Whisky de France entre 2015 et 2021. Franck est l'éditeur des magazines Barmag et Caveman.

Amuse-Bouche a lancé Planète Bière et France Quintessence en 2015. Elle a racheté le salon Paris Cocktail Festival en 2016. En 2021, la société a inauguré un nouveau format avec Liquid Passion, un événement réunissant l'univers du rhum, du whisky, du gin, des spiritueux et du cocktail. 2023 verra le label Drink Mania - incubateur des nouvelles boissons conviviales : cidre, hard seltzer, ready to drink, nolo spirits, kefir et kombucha - décliné de manière transversale sur ses trois salons de dégustation.

La qualité de l'organisation et le contenu - valeurs fondamentales des salons - sont unanimement reconnus par les exposants et le public.

En 2021, Amuse-Bouche a renforcé son équipe avec le recrutement de Stéphane Aymé, commercial. Une équipe complétée en 2022 par l'arrivée de Ludovic Gazikian en tant que chef de projet événementiel et Ilona Baillia, assistante communication.



**Vos contacts chez Amuse-Bouche**

Bruno FILLON – bruno@bradis.fr – Tél. 06 22 12 70 02  
Philippe JUGÉ – philippe@ab-event.fr – Tél. 06 81 82 49 49  
Franck PONCELET – franck@ab-event.fr – Tél. 06 63 82 54 72  
Stéphane AYMÉ – stephane@ab-event.fr – Tél. 06 27 66 00 25

**AMUSE-BOUCHE SARL**

31 rue des Terres au Curé. 75013 Paris. RCS Paris B 805 199 981

**PLANÈTE BIÈRE : 19 ET 20 MARS 2023**

LE 104, PARIS 19<sup>e</sup>

[WWW.PLANETE-BIERE.COM](http://WWW.PLANETE-BIERE.COM)

**FRANCE QUINTESSENCE : 10 ET 11 SEPTEMBRE 2023**

SALLE WAGRAM, PARIS 17<sup>e</sup>

[WWW.FRANCE-QUINTESSENCE.FR](http://WWW.FRANCE-QUINTESSENCE.FR)

