

Lancement de uFoodin

Par Aude Moutarlier en collaboration avec uFoodin

Deux professionnels de l'industrie agroalimentaire, Yang Wang et Damien Charbonnier viennent de lancer uFoodin, un outil à destination du secteur agroalimentaire à l'international.

La première est diplômée de Kedge Bordeaux. Elle a commencé sa carrière en qualité de contrôleuse de gestion et a ensuite travaillé dans le secteur des poudres de lait industrielles entre la France et la Chine. Damien Charbonnier est à quant à lui diplômé de l'EDHEC Nice. Il a commencé sa carrière en qualité de directeur de banque et quelques années plus tard, il a intégré le secteur de l'agroalimentaire également dans le secteur des poudres de lait industrielles qu'il exportait principalement en Chine.

À eux deux, ils ont fondé uFoodin, qu'ils présentent comme un outil indispensable du secteur agroalimentaire à l'international et comme un nouveau réseau social BtoB qui intègre une place de marché internationale ; un annuaire de membres et de sociétés et un outil de veille sectorielle. Avec une particularité : il est 100 % dédié aux professionnels de l'industrie agroalimentaire. « Et pour sa signification, "uFoodin" est l'abréviation que nous avons inventée pour : "Your Food Industry" », explique Damien Charbonnier, président de uFoodin.

La genèse de ce concept « nouvelle génération »

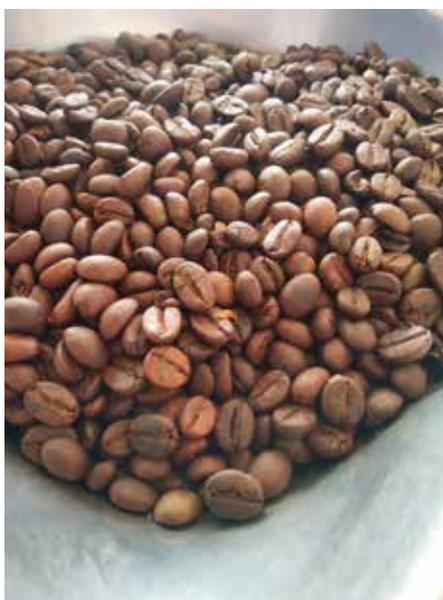
C'est lorsqu'ils travaillaient dans le secteur des poudres de lait que les deux



cofondateurs ont eu l'idée de uFoodin, s'appuyant sur leur expérience du terrain. Ils ont parcouru les Salons de l'agroalimentaire du monde entier afin de développer leurs réseaux et ventes. Et après avoir fait des recherches pour répondre à leurs propres besoins, ils ont réalisé qu'il n'existait

budget de déplacements des entreprises », explique Damien Charbonnier.

Leur réflexion va en effet beaucoup plus loin. « Alors que les défaillances d'entreprise ont augmenté de 69 % au 3^e trimestre 2022, les organisations doivent plus que jamais limiter les dépenses inutiles.



« uFoodin » est l'abréviation que nous avons inventée pour : "Your Food Industry"

aucun outil numérique adapté à leurs besoins. « Nous avons donc voulu créer une solution qui permette de développer son réseau d'acheteurs et de fournisseurs dans le secteur de l'agroalimentaire, mais également de conclure des ventes et des achats plus rapidement avec de nouveaux partenaires, tout en évitant la surconsommation liée aux voyages d'affaires. Ainsi, cette plateforme permettrait de diminuer drastiquement l'empreinte CO2 et le



Farine de patate douce.



Les (grands) PETITS PLUS

- **un service à 360°** : elle mixe réseau social et marketplace B2B ;
- **une dimension internationale** : elle est disponible dans 185 pays ;
- **un système de paiement en séquestre** : toutes les transactions (nationales et internationales) sont sécurisées. Et cela change tout ! Les échanges entre PME et grands groupes bénéficient désormais d'une garantie propice à la confiance, surtout lorsqu'ils démarrent une nouvelle relation d'affaires ;
- **un service de logistique & transport à l'international** : uFoodin offre aux clients et aux fournisseurs de la Marketplace B2B, un service clés en main de logistique et de gestion de transport international par voie maritime, aérienne, et par train. De la palette aux conteneurs, ainsi que la gestion documentaire import/export du transport, uFoodin facilite l'expansion internationale à ses utilisateurs ;
- **un e-store** : il est inclus pour chaque société qui vend sur la marketplace ;
- **une mine d'informations** : uFoodin permet aussi de se tenir informé de l'actualité du marché, de la législation et de l'innovation du secteur ;
- **la gratuité** : uFoodin est ainsi accessible à tous ceux qui souhaitent rejoindre la communauté ;
- **la pédagogie** : uFoodin incite toutes les sociétés qui vendent sur la Marketplace de procéder à des contrôles qualités via des institutions connues du secteur, se positionnant comme une tierce partie, afin d'améliorer les process d'exportation/importation pour les deux parties.



Sachets de noix de cajou.

Surtout lorsqu'elles sont polluantes ! Parmi les postes qui plombent la trésorerie et la planète, il y a les incontournables voyages d'affaires. Coûteux, surtout dans le contexte actuel (inflation, hausse des prix de l'énergie), ils se révèlent parfois inefficaces. En parallèle, ils affichent aussi un désastreux bilan écologique : selon l'Ademe, les déplacements professionnels sont responsables à eux seuls de plus de 50 % des émissions de CO2. Ainsi, la WWF considère que les réduire de 20 % seulement permettrait d'économiser 22 Mt de CO2 chaque année. Un gâchis d'autant plus incompréhensible qu'à l'ère du numérique de nombreuses actions pourraient être abordées et conclues grâce aux technologies », commente la directrice générale de uFoodin, Yang Wang.

Solution numérique et plus encore

Concept novateur et numérique pour importer et exporter dans le monde entier, cette solution a nécessité plus de deux ans de travail avant d'être pleinement opérationnelle.

« uFoodin est tout simplement le hub international et 100 % numérique du secteur agroalimentaire, avec pour ambition de créer un environnement favorable à toutes les sociétés du secteur agroalimentaire et des boissons du monde entier qui exportent, importent ou qui ont le projet de le faire », poursuit Damien Charbonnier.

Lancé officiellement depuis mai 2021, cet outil couvre 20 secteurs de l'industrie alimentaire et des boissons (secteur de la boulangerie, de la confiserie, des aliments

de bases...); plus de 380 catégories de produits et services (farine, café, cacao, sucre, céréales, alimentation animale...); des membres issus de + de 185 pays (de l'Europe, aux États-Unis, ainsi que la Chine, le Moyen-Orient, l'Afrique...) et + de 5 700 entreprises déjà inscrites (majoritairement des PME, avec une vision internationale import/export).

« Dans les 5 prochaines années, nous souhaitons accueillir plus de 50 000 sociétés sur la plateforme »

Il permet notamment de fluidifier les rencontres professionnelles, les échanges et les partenariats grâce à la mise à disposition d'un réseau social dédié à ce secteur. Il devient ainsi beaucoup plus simple de développer et d'entretenir son réseau professionnel. Il permet aussi de faciliter les achats et les ventes B2B entre sociétés « En effet, via la marketplace, il devient très simple d'importer et d'exporter dans le monde entier, en toute sécurité », commente Yang Wang. Il permet également de faire connaître sa société et ses produits « car la marketplace est un véritable outil de communication et de marketing B2B qui



Farine de millet.

permet de rayonner à l'échelle mondiale », poursuit cette dernière.

« Aujourd'hui, nous sommes 10 collaborateurs basés entre la France, l'Amérique du Nord et l'Asie, et dans les 5 prochaines années, nous souhaitons accueillir plus de 50 000 sociétés sur la plateforme, démocratiser notre système de paiement sécurisant les transactions internationales et aider un maximum de start-up et PME à s'exporter et distribuer leurs produits à l'internationale via nos outils », conclut Damien Charbonnier... ●