



BRETAGNE  
INTERNATIONAL

## Représentation commerciale en Pologne

### Boostez vos ventes sur le marché agroalimentaire polonais grâce à une présence permanente sur le terrain

#### Contexte

Le marché polonais connaît actuellement une **croissance extrêmement forte et soutenue de son industrie agroalimentaire**, portée par une consommation alimentaire qui a doublé en 10 ans.

Afin de se positionner de manière efficace sur ce marché, **il est primordial d'avoir une présence commerciale permanente auprès des acheteurs Retail et Food Service locaux**. Cet outil de prospection et de développement des ventes doit être accompagné d'une démarche collective cohérente permettant de proposer une gamme de produits complémentaires adaptée aux attentes catégorielles des distributeurs.

#### Marché agroalimentaire polonais

- **croissance** forte et soutenue depuis plusieurs années ;
- **pouvoir d'achat** en constante évolution ;
- une **consommation alimentaire** qui a doublé entre 1995 et 2005 ;
- des **habitudes de consommation en pleine évolution** (ouverture à la consommation, recherche de nouveaux produits, concepts, emballages...);
- une **augmentation des importations** pour répondre à la demande interne ;
- des **canaux de distribution** de plus en plus nombreux et structurés ;
- des **plates-formes logistiques** importantes, développées et adaptées ;
- la **présence de grands groupes** mondiaux sur le terrain.

#### Situation française sur le marché

- la **France** représente **4,3%** des importations polonaises contre **20,2% pour l'Allemagne** ou encore **13% pour les Pays-Bas** ;
- la **présence** française se limite principalement aux **grands groupes** et à un **nombre limité de secteurs** ;
- une **faible présence sur les salons professionnels locaux** qui ne sont pas toujours très reconnus et efficaces ;
- beaucoup de PME françaises du secteur ont **trop de petites structures** pour s'attaquer seules à l'international (coûts, logistique, temps...);
- **connaissance insuffisante** du marché avec des **produits pas ou peu adaptés** à la demande ;
- un **manque d'offre ciblée** des opérateurs en place pour mettre en avant de manière efficace et originale les produits français.

**Nécessité d'une offre commerciale bretonne permanente sur le terrain.**  
**Prendre une place dans le pays le plus peuplé des nouveaux entrants de l'Union Européenne**

Face à ce constat et grâce à son expertise aiguë dans l'accompagnement d'entreprises bretonnes sur le marché polonais depuis plus de 15 ans, **Bretagne International a décidé de mettre en place un pôle commercial agroalimentaire à temps partagé.**



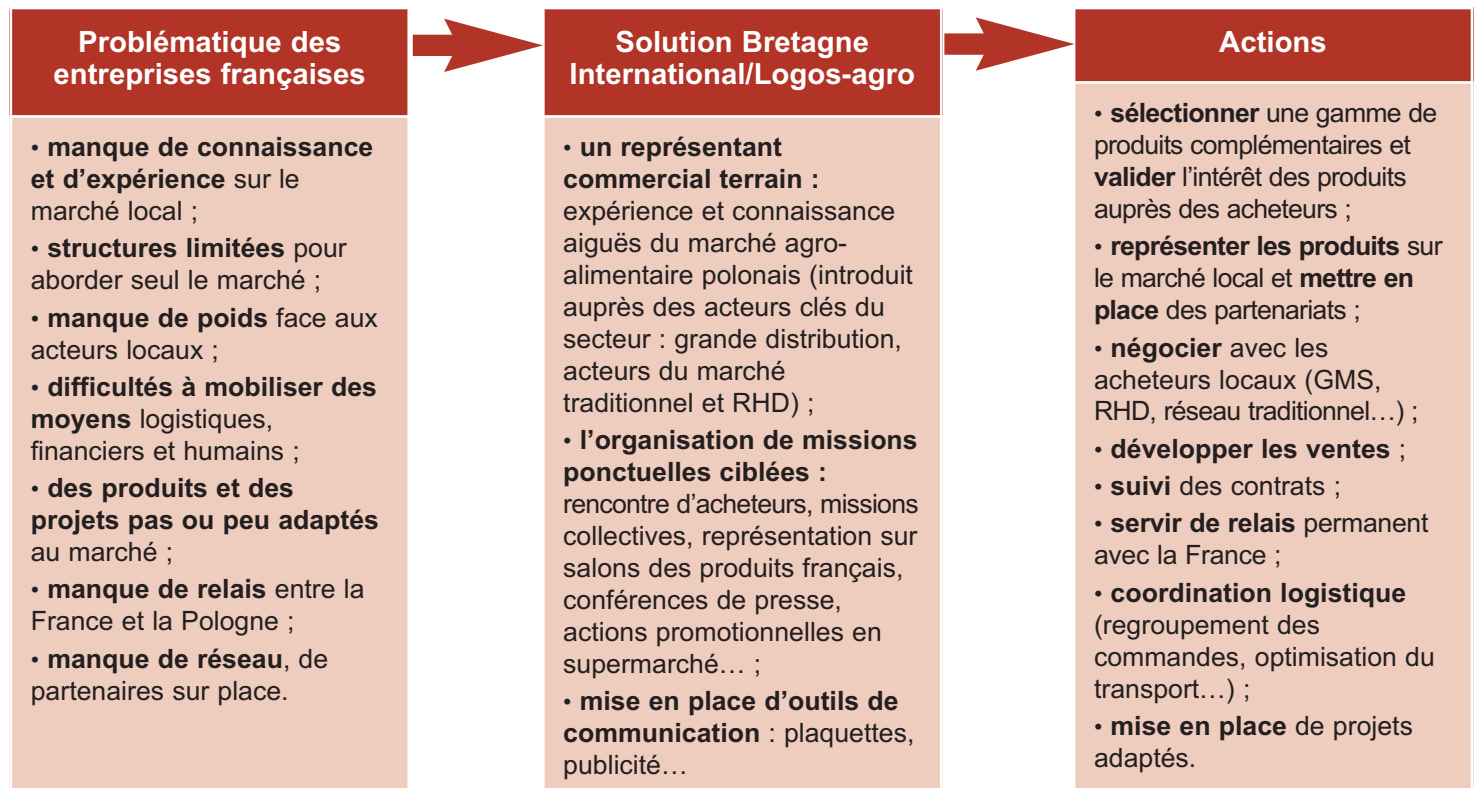
## La solution Bretagne International en Pologne

L'objectif du pôle commercial partagé de Bretagne International est d'apporter **une solution terrain permanente, collective, efficace et peu coûteuse** pour les entreprises bretonnes du secteur afin qu'elles puissent profiter des nombreuses opportunités offertes par le marché polonais.

Le pôle commercial partagé de Bretagne International a donc pour rôle **d'accompagner efficacement et durablement le développement du courant d'affaires des entreprises bretonnes sur le marché polonais à travers des actions ciblées et cohérentes dans le but de développer leur chiffre d'affaires export.**

- *prospection active auprès des acheteurs Food Service et Retail,*
- *promotion et suivi des ventes,*
- *présence sur des salons et organisation de dégustations,*
- *optimisation de la logistique et groupage,*
- *études de marché et mise en place de partenariats...*

Pour que ces actions soient rentables et efficaces, **il est nécessaire d'avoir une connaissance approfondie du marché.** Afin de répondre à cette nécessité, et devant les réalités économiques de chaque entreprise, **nous avons décidé de mettre en place un commercial à coûts partagés** au sein de Logos, la structure relais de Bretagne International à Varsovie et Cracovie. L'objectif premier de ce commercial étant de dynamiser concrètement et durablement les ventes des produits français sur le marché polonais.



Bretagne International opte pour un rôle de contrôle et d'évaluation permanente de la **viabilité des actions** à mettre en place. Bretagne International pilotera également des **projets communs** qui permettront de promouvoir sur le long terme les produits bretons sur le marché polonais.

Bretagne International met à disposition, en Pologne, un dispositif d'hébergement et une structure commerciale performante pour l'accueil du commercial à temps partagé.



## Budget

### FORFAIT MENSUEL :

**990 € HT / mois par entreprise.**

Ce forfait comprend :

- la masse salariale du commercial à temps partagé ;
- l'hébergement physique : bureau, matériel informatique et téléphonique ;
- l'hébergement administratif : démarches propres à la gestion des ressources humaines en Pologne, centralisation et facturation des coûts d'activité commerciale ;
- le suivi commercial par un « sénior » : points hebdomadaires sur l'activité, conseils commerciaux, aide à la réalisation d'un reporting financier...

### Nombre d'entreprises :

- *Minimum* : 4
- *Maximum* : 6

*Les offres devront être non concurrentielles et idéalement complémentaires.*

*Le contrat de prestation est défini pour une durée de 6 mois renouvelable.*

## ÉVÉNEMENTIEL / COMMUNICATION

Les coûts liés à l'événementiel, la prospection, le suivi des ventes et à la communication seront établis en concertation avec chaque entreprise ponctuellement en fonction de la mission envisagée (budgets prévisionnels). Chacune des actions supplémentaires à mettre en place sera soumise à une évaluation des coûts et à l'accord formel de chacune des entreprises.

## Contact Bretagne International

**Frédéric LE BRIS**, *Chargé d'affaires Industries Agroalimentaires*

16 C rue Jouanet  
CS 20834  
35 708 RENNES Cedex 7

Tél.: +33 (0)2 99 25 04 31  
Fax : +33 (0)2 99 25 04 00

f.lebris@bretagne-international.com

www.bretagne-international.com