



pomona

Vendredi 21 Mars 2008 – 1/4 de Finale
19^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS VENDEUR

Vous êtes, depuis 2 ans, le Responsable Commercial « Restauration Hors Domicile » de la succursale Pomona TerreAzur Lorraine sise près de Nancy, distributeur réputé en produits à destination de la restauration commerciale et sociale. (Voir présentation en annexe)

1 Le prospect, « La Table de Georges »

Situé en périphérie de Nancy, le restaurant est gastronomique avec une étoile au guide Michelin, 17,5/20 au Gault et Millau, le label « qualité et tradition », etc....

Un accueil de 40 couverts par service ; la cuisine est classique avec une qualité exceptionnelle quant aux produits sélectionnés : volailles de Bresse, foie gras de petits producteurs, bœuf charolais labellisé, légumes frais, poissons du lac, cèpes de Bordeaux, etc....

Dans un tel restaurant, les plats sont cuisinés au fur et à mesure de la demande, sans préparation anticipée.

Les fournisseurs sont sélectionnés rigoureusement. La fidélité d'approvisionnement a comme contrepartie une priorité absolue pour la meilleure qualité et un service irréprochable. Il se déplace chez eux presque quotidiennement, choisit lui même les produits qu'il emporte ou les fait livrer dans la journée.

La dernière récompense obtenue l'an passé, positionne « La table de Georges » comme meilleure table de la région. La presse locale a relayé l'événement intensément. La fréquentation s'est accrue sensiblement et les délais se sont allongés pour obtenir une réservation, notamment au moment des fêtes. Les prix ont augmenté mais la clientèle semble rester fidèle.

2 Le prospect rendez-vous

Monsieur Georges, grand chef de cuisine, avait jusqu'à maintenant toujours refusé de vous rencontrer.

Cependant, vous avez appris par un client, chez lequel le fils de Monsieur Georges était en stage, qu'il avait un projet d'installation ou d'agrandissement de l'affaire familiale.



pomona

Dans ce contexte, vous avez réussi à échanger avec le fils, récemment diplômé de l'école hôtelière qui aimerait revenir au pays, pour des raisons affectives.

Il s'agit de créer un établissement totalement différent, de type brasserie, à côté de l'auberge. Le fils pourrait ainsi capitaliser sur ses acquis en matière de cuisine traditionnelle et de cuisine nouvelles tendances. Ce nouveau positionnement, dans une ambiance « lounge » attirera une nouvelle clientèle.

Bien que Monsieur Georges père soit moins à l'aise dans les achats et les recettes des nouveaux produits (fruits exotiques, variétés nouvelles, ...), il a accepté de vous recevoir en tête à tête, pour faire plaisir à son fils.

3 La Mission

Elle est double :

- l'offre produit : devenir un des fournisseurs de la famille Georges, ce qui profitera à l'image de marque Pomona TerreAzur.
- l'offre service :
 - o soit livrer deux fois par semaine (mardi et vendredi) en fonction des tournées de livraison.
 - o soit livrer quotidiennement sous la condition d'obtenir une exclusivité d'approvisionnement en fruits et légumes et produits de la mer pour les deux établissements.



pomona

Annexes

Pomona est groupe agroalimentaire organisé en sept branches métiers regroupant des centres de profit sur l'ensemble du territoire national.

Leader ou co-leader dans ses métiers, à la fois importateur, transformateur et distributeur, Pomona exerce son activité sur deux pôles : un pôle agro-industriel et un pôle de distribution. Chacun est composé de branches regroupant des centres de profit ; autant de structures à taille humaine, permettant de favoriser synergie, solidarité et initiatives.

Si le Groupe occupe aujourd'hui une place reconnue dans l'univers agro-alimentaire, il le doit en grande partie à des valeurs qui, depuis son origine, scellent l'engagement de toutes les équipes de l'entreprise sur des objectifs clairs au service de ses clients.

L' activité de distribution de produits alimentaires

Elle est organisée en réseaux spécialisés par gamme de produits :

- distribution de fruits, légumes et produits de la mer frais : **Pomona TerreAzur**
- distribution de produits surgelés, laitiers et frais : **Pomona PassionFroid**
- distribution de produits d'épicerie et d'hygiène : **Pomona EpiSaveurs**
- distribution de matières premières et de solutions pour les boulangers-pâtisseries : **Délice & Création**.

Le Groupe assure également une activité de prestation de services logistiques pour le compte de quelques clients.



pomona

Pomona TerreAzur en France: L'expert de la fraîcheur

Les produits, l'organisation, la qualité

Les produits et solutions de Pomona TerreAzur, son organisation, le respect de la qualité...

Distribuer chaque année 530 000 tonnes de fruits, légumes et produits de la mer frais venus du monde entier à des milliers de clients en France, telle est la mission de Pomona TerreAzur. Réseau de proximité avec 56 sites répartis sur toute la France, Pomona TerreAzur propose plus de 1 500 références à quelques 50 000 clients, qui se répartissent entre la restauration collective (écoles, hôpitaux, entreprises, armées...), la restauration commerciale (restaurants indépendants ou chaînes) et aussi les grandes et moyennes surfaces ou les spécialistes.



Un réseau à la pointe de l'innovation

Pour tous, la qualité et la fraîcheur sont essentielles. Avec des entrepôts modernes équipés d'outils informatiques et logistiques performants, Pomona TerreAzur constitue un réseau à la pointe de l'innovation pour satisfaire chacun, au quotidien.

Ce sont ainsi 30 000 tonnes de produits de la mer en provenance des ports français et de toutes les mers du globe ainsi que 500 000 tonnes de fruits et légumes du monde entier qui sont distribués chaque année.

L'ensemble des équipes et les 450 collaborateurs de la force de vente sont spécialisés par métier et formés tout au long de l'année. Tous peuvent apporter au quotidien les conseils les plus adaptés aux besoins de chacun.



pomona

Pomona TerreAzur en un clin d'œil

Dates clés

1962

Démarrage de l'activité "Distribution de produits de la mer frais"

1998

Certification "Qualipom'Fel" (AFAQ) de l'activité de distribution de fruits et légumes

2000

Certification "Qualité Service Mer" (AFAQ) de l'activité de distribution de produits de la mer frais

2002

Certification ISO 9001 (AFAQ) du réseau Pomona TerreAzur
Mise en place de la charte de qualité poisson d'élevage (garanties de traçabilité et de sécurité alimentaire)

2004

Lancement de la charte de qualité Thon, qui permet un suivi histaminique renforcé

2006

Pomona TerreAzur est certifiée AB pour la distribution de produits de la mer, fruits et légumes frais et obtient la licence Max Havelaar pour distribuer les produits du commerce équitable.

Chiffres clés

Chiffres d'affaires

815 millions d' (au 30/09/06)

Effectifs

2 984 personnes

Nos clients

- Restauration collective (scolaire, hospitalier, restauration d'entreprise, armées...)
- Restauration commerciale (restaurants indépendants, chaînes de restauration...)
- GMS
- Spécialistes



pomona

Nos marques :

- **FRUITS & LÉGUMES**



- 100% TERROIR : la garantie des pommes et des poires de qualité gustative contrôlée grâce à la sélection des meilleures variétés adaptées aux meilleurs terroirs.



- 100% SAVEUR : la sélection des meilleures variétés de fruits d'été (melon, pêche, nectarine, abricot, raisin, prune) pour leurs qualités gustatives (taux de sucre, arôme, jus).



- 100% FRAICHEUR : des légumes dans des conditionnements innovants pour une fraîcheur optimale (endive, salade, jeunes pousses, mâche) ; sélection et qualité contrôlées en production.



- 100% PLAISIR DE LA CUISINE : des variétés de pommes de terre adaptées à chaque utilisation culinaire et une gamme de condiments (ail, oignon, échalote et échalion).



- PAMELA : Les agrumes Pulpotonic ! Oranges, citrons, clémentines et petits agrumes.



- MALILA : Ma nature – Mes agrumes : Les agrumes "sans traitement chimique après récolte".



-



pomona

- DULCIMIEL : Goûtez l'exception : Des agrumes de qualité gustative contrôlée et garantie (oranges, citrons, clémentines et petits agrumes).



- SALADE FEUILLEGALE : des salades fraîches spécialement adaptées à la restauration : pratique et rapide à mettre en œuvre, avec la garantie d'un rendement de 95%.



- SAVALIA : une gamme de fruits et légumes prêts à l'emploi adaptée aux attentes de la restauration : praticité et souplesse d'utilisation, maîtrise des coûts portion, gain de temps en cuisine.



- LES PRETSPARES : une gamme de produits épluchés, parés sans déchets, prêts à émincer, tailler ou à cuire pour gagner du temps en cuisine, maîtriser les coûts portion et conserver le choix dans la suite culinaire.

PRODUITS DE LA MER



- LIBR'OCEAN : une gamme de produits de la mer frais et pré-emballés dans des conditionnements étanches à stocker simplement au froid positif avec une DLC garantie.



- ESCALE SAVEUR : la découverte de saveurs authentiques et des richesses de toutes les mers du globe.

Pomona TerreAzur :

Expert en satisfaction

Organisation et formation des équipes, maîtrise de la chaîne logistique... la démarche qualité s'applique à l'ensemble des activités, dans le respect de l'environnement.



À l'écoute du marché et de l'évolution des tendances, Pomona TerreAzur est le premier réseau à obtenir en 2006 la certification AB pour la distribution de fruits, légumes et produits de la mer issus de l'agriculture biologique.

2006 marque aussi l'obtention par le réseau de la licence Max Havelaar pour la distribution des produits du commerce équitable. L'objectif de cette association est de permettre aux producteurs défavorisés d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie de vivre dignement de leur travail en instaurant des règles commerciales plus justes.

Depuis 2005, le réseau est également certifié ISO 9001 par l'AFAQ, ce qui témoigne de la solide expertise des équipes de Pomona TerreAzur dans le domaine de la sécurité alimentaire.

> Une qualité garantie dans toutes les succursales

La démarche qualité est appliquée de la réception à la livraison des produits. Contrôles par des agréés spécialisés, respect de la chaîne du froid, démarche HACCP et traçabilité : dans toutes les succursales, ces étapes sont garanties. De plus, le système de radio-transmission utilisé pour la logistique des fruits et légumes assure une fiabilité totale pour la préparation des commandes. Enfin, l'utilisation du GPS permet une meilleure maîtrise des livraisons.

> Une démarche qualité dans le respect de l'environnement

Pomona TerreAzur adhère au programme Eurepgap, sélectionne des emballages recyclables ou développe des gammes dont les techniques de production intègrent les bonnes pratiques agricoles.



pomona

Aussi présents sur la région Lorraine :

Pomona PassionFroid : **Un leader en croissance**

Des commerciaux aux conseillers culinaires, plus de 2600 personnes oeuvrent chaque jour pour offrir le meilleur aux 35700 clients de la Restauration Hors Domicile de Pomona PassionFroid.

1 800 références en produits surgelés, autant pour les produits frais, 900 références en produits laitiers... Avec 4 500 références de l'entrée au dessert, le réseau Pomona PassionFroid est aujourd'hui le distributeur leader en bi-température Frais/Surgelés sur le marché de la distribution pour la Restauration Hors Domicile.

Pour répondre en permanence aux attentes de la restauration sociale et commerciale, cette branche de Pomona a mis en place une politique dynamique d'innovation produits.

620 commerciaux sur le terrain ou au téléphone se tiennent à l'écoute de chaque client et proposent des solutions produits correspondant à leurs besoins.



Guidé par la volonté d'innover dans le respect de la qualité, Pomona PassionFroid a développé ses marques propres : 8 Beaufort, Pomona PassionFroid. Ce réseau distribue également des marques partenaires telles que Bonduelle, Rougié, Charal, Frigécrème, Mc Cain, Pasquier, Danone, Bel, Président, ...



pomona

Pomona EpiSaveurs : **Le distributeur de vos préférences**

Créé en 2000, Pomona EpiSaveurs est aujourd'hui devenu un réseau national de distribution de produits d'épicerie et d'hygiène auprès des professionnels de la Restauration Hors Domicile.

Son organisation en 8 Directions régionales, 7 antennes commerciales et 13 plates-formes d'éclatement offre un service de proximité basé sur le professionnalisme des équipes de vente, sur le souci constant de la qualité des produits et des moyens mis en œuvre pour satisfaire ses clients.



Grâce à une offre produits riche de plus de 2 500 références et de marques propres, Pomona EpiSaveurs propose une gamme adaptée aux besoins des professionnels, en leur faisant bénéficier des conseils et de l'expertise d'une équipe commerciale toujours à l'écoute.

Ce sont ainsi 105 000 tonnes de produits secs et d'hygiène qui sont distribués chaque année à plus de 18 000 clients.

Pomona TerreAzur Lorraine

La succursale Pomona TerreAzur Lorraine est située à Vandœuvre les Nancy, près de la rocade ce qui lui donne un accès facile aussi bien aux établissements de l'agglomération Nancéenne qu'aux établissements situés dans la région.

La succursale livre sur Nancy et la région une clientèle importantes de brasseries, d'établissements de restauration traditionnelle et gastronomique, de restaurants d'entreprise, de restaurants d'établissements scolaires, de l'armée et de la santé, de traiteurs, de grandes surfaces -Hypermarchés et Super-Marchés, de magasins de proximité et de spécialistes primeurs.

La succursale propose à ses clients une gamme très large et très complète de fruits et de légumes frais (régionaux, d'importation, exotiques, de contre-saison, mini fruits et légumes, champignons...) de produits de la mer frais (poissons, crustacés, coquillages...) ainsi que les produits à marque de Pomona TerreAzur.

Les équipes d'achat de la succursale sont constituées de 2 acheteurs spécialisés en Fruits et Légumes qui bénéficient de 15 ans de métiers chez Pomona et 2 acheteurs de produits de la mer dont l'un est fils de marin-pêcheur et s'est spécialisé dans cette filière au cours de ses études.

Pomona TerreAzur Nancy bénéficie d'un entrepôt de 2000 m2 climatisé pour une conservation optimale des fruits et légumes et d'une chambre froide avec un laboratoire spécifique pour travailler les produits de la mer avec des équipes logistiques dédiées à chacune des ces 2 familles de produits.

Les clients sont livrés par une équipe de 10 chauffeurs qui sont sur des tournées dédiées. En moyenne les clients sont livrés 1 à 2 fois par semaine en fonction du volume livré et du Chiffre d'affaires.