



TREO

*Generosità Italiana*

WEBINAR GIUGNO 2020



# Un'ampia gamma di prodotti italiani

Dal 1997 TREO si è affermato come lo specialista dei prodotti italiani di qualità a Parigi e ormai in tutta la Francia

TREO seleziona il migliore dell'Italia per offrire una vasta gamma di prodotti alimentari

Nel 2019 TREO ha generato un fatturato di 12 milioni di euro e impiega 25 persone

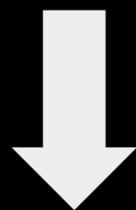
Specialista dei prodotti freschi ma presente anche con una nuova linea di épicerie( prodotti secchi) , TREO si è prefissata l'obiettivo di diventare una marca riconoscibile in diversi reparti





## Organizzazione Logistica

**Raggruppamento prodotti  
piattaforma a Milano**



**Consegna in deposito in  
Francia**



**Consegna sulle piattaforme  
dei clienti**



**Consegna diretta ai punti  
vendita**



## 2 tipi di insegne

- **Gruppi integrati:** Carrefour, Auchan, Casino, Monoprix, Franprix, Cora
- « **indipendenti** »: Leclerc, Système U, Intermarché

## 2 tipi di referenze

- **Marchio proprio**
- **Marchio del distributore**

### Le tappe per lo sviluppo di una MDD in Francia:

- **Tempistica:** in media 12 mesi
- **Logistica:** necessaria organizzazione per consegnare a tutti i depositi del distributore (Leclerc = 16 depositi)
- **Certificazioni:** IFS
- **Sistema gestionale:** TRACE ONE. I prodotti sono integrati su un sistema gestionale. Bisogna dettagliare tutte le informazioni sul prodotto, dalla materia prima ai sistemi di controllo

# Tappe vendita Marchio Proprio

- **Contatto:** Marketing + responsabile acquisti => è il marketing che decide le referenze di prodotto
- **Selezione di prodotto**
  - **Aprile: 1mo periodo del lancio dei prodotti** che sono stati presentati da giugno a settembre dell'anno precedente
  - **Settembre : 2ndo** periodo di lancio prodotto presentati in aprile/maggio dell'anno in corso
  - Integrazione dei prodotti su piattaforme informatiche :alkemics, equadis (obbligatorio e a pagamento)
- **Negoziare prezzi:**
  - Da settembre al 28 febbraio. I contratti sono firmati al massimo il 28/02
  - Impossibilità di rinegoziare il prezzo nel corso dell'anno
- **Penali =>** Servizio clienti da rispettare pena sanzioni (per esempio in caso di **violazioni**)
- **Scontistica =>** investimento importante alla base della meccanica promozionale (per esempio sconto del 30% al consumatore)
- **Forza di vendita=>** indispensabile per i distributori indipendenti– selezione avviene negozio per negozio

## 1. DRIVE e click&collect

### Un canale in grande crescita

#### - Fatturato:

- +6% nel 2019
- +41,8% dall'inizio dell'epidemia Covid
- **Più di 5.000 drive in Francia (+20% en 2019)**

#### - Latticini e derivati sono la prima categoria

#### - 2. IL BIOLOGICO

- Grande dinamicità: +19,4% nel 2019
- 9 francesi su 10 consumano prodotti bio almeno una volta l'anno

## 3. RESPONSABILITÀ SOCIALE

- Aumento della richiesta di imballaggi sostenibili (obbligatorio per MDD). Ricette *clean label*: lista di ingredienti proibiti dai distributori



# TREO

*Generosità Italiana*

**MR. DOMINIQUE MARRAST**

Directeur Commercial export & GMS

Email: [dominique@treoitalia.com](mailto:dominique@treoitalia.com)

10 / 12 Rue Domat - 75005 Paris

Tel : + 33 (0)1 44 69 94 01 | Fax : + 33 (0)1 42 93 02 03

[www.treoitalia.fr](http://www.treoitalia.fr)