



7 Février 2017

Ordre du Jour

7 Février 2017

Présentation de l'entreprise DYNAMIC Mixers

Philippe MANDIN-DIRAISON, Directeur Commercial – Dynamic mixers

Les circuits de distribution à travers l'exemple du territoire africain

Fernando DELGADO, Conseiller International CCI Vendée

Partage d'expériences

DYNAMIC Mixers

&

INTRATONE

Nicolas GAINÉ, Sales Export Manager- Intratone

Echanges et Questions

&

Actualités de Vendée International

Yves BROCHARD, Président de VENDEE INTERNATIONAL



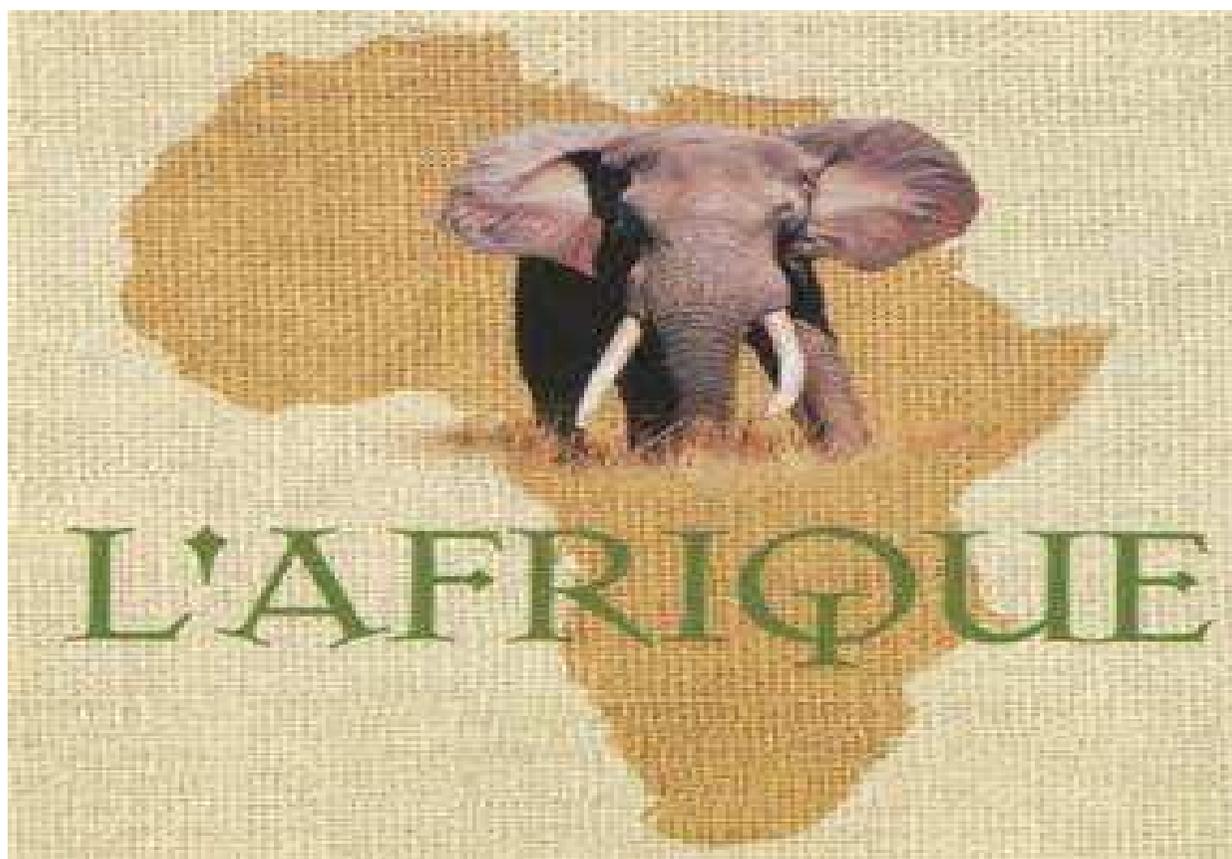
Présentation de DYNAMIC MIXERS

Philippe MANDIN-DIRAISON, Directeur Commercial



Les circuits de distribution à travers l'exemple africain

Bruno KERGUEN





Quelques chiffres

- **Superficie** : 30 millions de km²
- **Distance** : + de 8000 km entre le nord et le sud (Tunisie et AFS)
- **Littoral** : 26 000 km
- **Population** : 1,2 Milliard en 2016 et 4,4 Milliard en 2100
 - + de 16,4 % de la population mondiale.
 - 34 % de classe moyenne : en croissance
 - Pnb : de 60 \$ à 600 \$ par mois (source BAD)



Un environnement

Un environnement soumis aux aléas du moment :

- **Concurrence** : locale, régionale et internationale.
- **Politique** : local ou régionale.
- **Economique** : monnaie, matière première, infrastructures et dynamisme.
- **France et UE** : des appuis.
- **Militaire** .



Le commerce et la distribution

Pour faire des affaires , trois types d'approches :

Circuit Formel : administration, pays, région.

Circuit informel : avoir des amis.

Circuit politique : obligation



Les intervenants

- Les grossistes ou commerçants : multi produits.
- Les demis gros : multi produits.
- Les points de vente : Gms, magasins de proximité.
- Le consommateur : un prescripteur.
- Les réseaux sociaux : des informations.



Un vocabulaire simple pour des solutions compliquées

- Bonne arrivée
- On est là
- L'arbre à palabres
- On fera du mina mina.
- A Dieu va



Partages d'expériences



Les circuits de distributions : INTRATONE

Nicolas GAINÉ, Responsable export



Présentation de COGELEC

☞ 2000 : création de COGELEC

↪ PME française, implantée en Vendée.

↪ 124 personnes, 24.8 millions d'€

↪ Seul fabricant français de matériel d'interphonie et de contrôle d'accès

↪ Détenteur de 32 brevets

↪ Leader sur le marché du contrôle d'accès depuis 2003 (40% de PDM)

En 2016 : + de **600 000** logements
équipés de notre solution

Présentation de COGELEC

	2011	2015	2016
CA Total	6,9 M d'€	19,5 M d'€	24,8 M d'€
dont Export	0€	1,2 M d'€	1,7 M d'€

Service Export

- **Royaume uni**
 - 2 commerciaux terrain
 - 500 K€
- **Benelux**
 - 2 commerciaux terrain
 - 900 K€
- **Allemagne**
 - 2 commerciaux terrain
 - 135 K€
- **Scandinavie / Suisse**
 - 450 K€

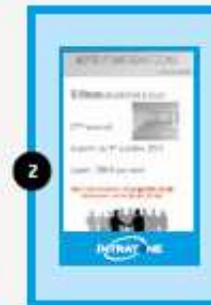
Nos métiers

UNE GESTION CONNECTÉE : SANS DÉPLACEMENT ET EN TEMPS RÉEL

UN MAXIMUM D'EFFICACITÉ POUR PLUS DE SÉCURITÉ...



- Créer, modifier ou supprimer
- > un code
 - > des plages horaires d'accès (tbra)
 - > un pass, etc...



Communiquer vers tout ou partie des résidents avec le tableau d'affichage



- Créer, modifier ou supprimer
- > une télécommande
 - > une autorisation
 - > une plage horaire d'accès (tbra), etc...



- Créer, modifier ou supprimer
- > un nom
 - > un code
 - > un badge
 - > un pass, etc...



- Gérer les clés des locaux techniques
- > identification des clés existantes
 - > prêt ponctuel
 - > appel gardien pour récupérer une clé



- Alerte technique pour surveiller
- > une pompe de relevage
 - > une VMC
 - > une porte ouverte
 - > e-mail d'alerte en cas de dysfonctionnement, etc...

Le concept

- Un hardware innovant
- Une gestion en temps réel
- Des revenus récurrents

Notre principale avantage :

L'innovation de rupture !!!

Stratégie

**Rappel de la stratégie démarrer
12 pays et prendre 5 % des
parts de marché en 10 ans.**

Partage d'expériences

Roadmap :

Être proche du client utilisateur.

Créer le marché et ses besoins.

Partage d'expériences

La distribution c'est avant tout :

FAIRE vendre !

Partage d'expériences

« La vente active » Vs « La vente passive »

Partage d'expériences

Les erreurs que je cherche à éviter :

- L'exclusivité (?)
- La zone de chalandise
- La guerre des prix -> BFA
- Le manque d'information

Partage d'expériences

L'importance de l'action du fabricant sur le marché du distributeur.

Partage d'expériences

Bien définir ses besoins avant de choisir son distributeur.

Actualités Vendée International

Yves BROCHARD, Président



Calendrier 2017

Les Réunions thématiques

Date	Lieu	Thématique
Mardi 7 Février	DYNAMIC MIXERS	Les circuits de distribution
Mardi 16 Mai	PUBERT	Les achats internationaux
Jeudi 1 Juin	Port de Nantes/St Nazaire	Visite du port de Nantes/ St Nazaire et réunion sur La logistique
Mardi 27 Juin	A définir	Thème à définir + Assemblée Générale
Mardi 17 Octobre	A définir	Les différentes formes de groupements d'entreprises

Les Evènements satellites

Date	Evènement	Organisateur	Implication de Vendée International
Mardi 4 Avril	EMBARQUEMENT INTERNATIONAL	CCI Vendée	Présentation du réseau et Pitch d'entreprises.
Jeudi 15 Juin	Soirée internationale	CGPME-Export PdL	Présentation du réseau et participation aux échanges.
Jeudi 5 Oct.	ICD	CCIR	Thème à définir

Les Evénements à noter

- Du 5 au 9 Juin, le Forum International B2B Economie Verte au Québec <http://www.enviro-business.com/>
- Le 3 juillet à St Brieuç, L'Open de l'international de Bretagne Commerce International <http://www.opendelinternational.com/>



Embarquement International

Embarquement

INTERNATIONAL

- Journée événement dédiée à l'international
- 4 Avril 2017 à la CCI Vendée
- En partenariat avec 8 acteurs du privé et du public
- Implication de Vendée International (conférence et pitch d'entreprises)
- www.vendee.embarquement-international.fr



Merci pour votre attention

