



FROMI USA East Cost Manager



Contexte

Fromi est un exportateur / distributeur de fromages de spécialités. L'entreprise, composée de 100 personnes (pour un CA de 60 M€), se fait forte de regrouper des fromages traditionnels, AOC, fermiers de toute la France pour les vendre à des crémiers, des GMS, des importateurs ou des distributeurs dans le monde entier. La siège de Fromi se trouve à Kehl en Allemagne (marché principal) et en 2006 la société comptait un bureau de représentation au Japon, un en Espagne et un en Italie.

J'ai été envoyé tout d'abord en tant que VIE pour battre le pavé et vendre les stocks de nos importateurs directement aux crémiers et aux GMS. J'étais basé à New York et travaillais en *home office*.

Actions

Pendant 3 années, je me rendais tous les 15 jours chez l'un de nos importateurs / distributeurs pour vendre et référencer nos fromages. Ma première action a été de créer un catalogue spécifique au marché Nord Américain basé sur les possibilités d'import, la logistique et les préférences des consommateurs (sélection de 300 produits sur les 1 200 références de notre catalogue). J'ai animé mon réseau grâce à des formations, des animations et des plans de promotions spécifiquement adaptées pour le marché américain.

Après une année en VIE nous avons décidé, avec l'actionnaire principal de Fromi, de monter la filiale américaine du groupe FROMI. Ensuite, nous nous sommes basés sur cette filiale pour proposer de gérer nous-mêmes les importations ainsi que la distribution des fromages dans les zones non couvertes par nos distributeurs.

Résultats

Lors de la première année, le chiffre d'affaires était en progression de 700 k€ avec 4 points de marge nette supplémentaire. Ce fut le point de départ de la filiale FROMI USA.

A mon départ, la zone comptait un CA de 5 M€, nous étions présents dans 23 grandes villes américaines et nous avions des programmes avec plusieurs grandes enseignes de distribution (Whole Food Market, Cost Co, Central Market, A&P, etc.).

Appréciations

Personnelles : cette expérience m'a donné une grande confiance en moi car je n'avais que 26 ans et des acheteurs nationaux m'ont suivi sans hésiter pour monter des programmes. Ce fut aussi une aventure très riche en rencontres puisque les USA est melting-pot formidable.

De mes supérieurs : il leur a fallu une grande confiance car nous étions éloignés et le décalage horaire ne permettait pas à une communication quotidienne. Ils ont beaucoup apprécié mon dynamisme et mon optimisme face à la complexité de notre business.

Compétences

Savoir faire

- Analyse de marchés
- Lancement produits
- Vente et référencement
- Création d'entreprise

Connaissances

- Démarche export
- Logistique
- Industrie laitière
- Pratique des langues

Personnalité

- Ouverture d'esprit
- Autonomie
- Prise d'initiative
- Pédagogie