



Le Manager de l'alimentaire

N°79

BIMENSUEL
DU 19 JANVIER
AU 1 FÉVRIER
2007

Tradition de Vendée-Cousin se concentre sur un site

Spécialité dans la pâtisserie artisanale, spécialiste de produits de excellence, Vendée-Cousin se concentre sur le meilleur site de Vendée.



Didier Cousin et Fabrice Tessier

Investissement. Jusque en 2006, l'admission de l'achat de la production et Cousin assurent la commercialisation, espèrent Didier Cousin et Fabrice Tessier. Les 20 points de vente (à l'heure actuelle) de la Vendée-Cousin ont été réduits à 10. L'équipe d'achat a été renforcée de 2 personnes et l'équipe de production de Vendée-Cousin a été renforcée de 10 personnes. Les 20 points de vente traditionnels de la Vendée-Cousin ont été réduits à 10. L'objectif est de passer de 20 à 10 points de vente.

Objectif. Le CA s'élève à 2,2 millions de €.

Speed Burger : 24 points de vente fin 2006. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

Salons. Aqualabel : le Label Rouge sur le Seafood.

Aqualabel : le Label Rouge sur le Seafood. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

Sirha : le Japon aura son stand.

L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

Services. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

Link et Messo sur les terres d'Air Liquide dans l'Ouest. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

ainsi qu'avec les clients. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

Commercial. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

Produit. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

- Chapolatas :	21
- Boudins :	19
- Pâtes :	17
- Jambons cuits :	14
- Rillettes :	9
- Rillettes :	8
- Rôtiis cuits :	6
- Produits régionaux :	3
- Jambons vendéens :	2
- Andouillettes :	1
- Autres :	2

L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente. L'objectif est de passer de 20 à 24 points de vente.

AGROlogic L'Entreprise Resource Planning



- Administration des ventes
- Achats
- G.P.R.O.
- Supervision d'Etat en M.F.B.
- Travaux de maintenance R.F.F.B.
- Suivi et gestion de préparation de commandes
- Exploitation et support

Environnement Java et respect strict de l'intégration complète des environnements Internet/Intranet. Applications de type WEB.



Démosthène : lauréat de l'externalisation commerciale

Démosthène a reçu le Trophée d'Or 2006 de l'externalisation commerciale pour l'accompagnement de la Brasserie Fischer. Ce prix a été remis par un jury de 25 directeurs commerciaux, précise Jérôme Deliry, directeur associé de Demosthène qui a notamment comme client Andros, Pierre Martinet, Fischer, Danone Eaux France, les bananes de Martinique, Segafredo Zaneti, Lixir, Boisset, Lejay Lagoutte...