

Vern sur Seiche, le 28 février 2014

Objet : Lettre de référence

Je soussigné, Christophe Venaille, directeur commercial de Luceo SAS, certifie travailler depuis 2011 avec la société BTI Consulting, INC., représentée par Bruno Tateossian.

Luceo est une société qui conçoit, fabrique et vend des systèmes d'inspection dédiés à l'industrie agro-alimentaire depuis 2006. Il s'agit de biens d'équipement innovants sur un marché de haute technologie vendus en « business to business ».

Nous avons demandé à BTI Consulting, INC. de nous accompagner dans notre développement à l'international et plus particulièrement en Amérique du Nord (USA, Canada). Cette démarche a d'abord été menée conjointement avec un contrat de partenariat avec Bretagne International (CCI de Rennes), puis a été poursuivi sous la forme d'un contrat direct entre Luceo et BTI Consulting, INC..

La démarche mise en place avec BTI Consulting, INC. a été la suivante

- Validation de l'implantation de Luceo aux USA par une mini-étude de marché ;
- Aide à la définition des cibles par secteurs de marché (top 10 sur 4 filières agro-alimentaires identifiées) ;
- Prospection auprès de ces cibles afin de connaître les interlocuteurs, les sites de productions et les capacités d'investissement ;
- Suivi et relance des prospects potentiellement intéressés ;
- Relai local pour le suivi commercial et les offres ;
- Accompagnement de l'équipe Luceo en avant-vente et après-vente ;
- Actions de communication (recherche des supports les mieux ciblés, proposition d'un plan de communication et déploiement sur la base d'un budget annuel défini) ;
- Organisation des salons professionnels et relance des contacts établies ;
- Actions de veille marché.



Ce contrat a été prolongé en 2014 pour la 4^{ème} fois. BTI Consulting, INC. a toujours été très professionnel dans le suivi et l'accompagnement de Luceo aux USA et s'est parfaitement adapté aux demandes de Luceo et à l'évolution de celles-ci au cours du temps et du déploiement de Luceo. En dépit d'un contexte technique très marqué et compliqué, BTI Consulting, INC. a su s'appropriier les produits de Luceo et en être l'ambassadeur aux Etats Unis.

BTI Consulting, INC. a permis à ce jour la vente d'une dizaine de machines sur le territoire US, faisant ainsi des USA la deuxième zone commerciale pour Luceo.

Je recommande vivement à toute entreprise helvétique souhaitant s'implanter aux Etats-Unis d'avoir recours à une entreprise comme BTI Consulting, INC. qui l'aidera dans sa connaissance du marché, l'aidera à définir les meilleurs conditions de son déploiement en Amérique du Nord.

Fait, le 28 février 2014 à Rennes et pour servir à qui de droit.



Christophe VENAILLE
Directeur commercial LUCEO

