

I CANALI DELLA DISTRIBUZIONE

CIC è la prima Cooperativa di Soci in Italia protagonista nel settore della distribuzione alimentare. Oltre 700 referenze Private Label, 34 soci, un volume d'affari nel 2017 che supera i 125.000.000 di euro. Capacità competitiva, forza contrattuale nell'acquisto, condizioni imbattibili nella vendita, competenza e professionalità. Perché l'unione fa la forza!



CHI È CIC? QUANDO È NATA E QUAL È L'ELEMENTO DI DIFFERENZIAZIONE RISPETTO AI DISTRIBUTORI ALIMENTARI TRADIZIONALI?

CIC nasce nel 1999 da un'idea condivisa da un piccolo gruppo di distributori alimentari che hanno sentito la necessità di unirsi per rimanere nel mercato e rafforzare la propria identità, sia individuale che di gruppo. Nel corso degli anni la Cooperativa ha acquisito sempre più importanza sia agli occhi dei fornitori che dei competitors. Il valore aggiunto della Cooperativa sta sicuramente nel tipo di servizio offerto non tanto al cliente finale, ma agli associati, che possono godere dei vantaggi di una sede centrale commerciale e amministrativa con un elevato potere d'acquisto, e una capacità contrattuale che i singoli non potrebbero avere. CIC opera in maniera capillare su tutto il territorio italiano, e da qualche anno esporta le sue referenze negli Stati Uniti, in Austria, Slovenia e Croazia, dove sono presenti i nostri soci.



PREVEDETE ATTIVITÀ PARTICOLARI DEDICATE AI VOSTRI SOCI?

Quattro o cinque volte all'anno 4/5 tutti i soci CIC sono invitati a partecipare a riunioni commerciali presso la nostra sede in provincia di Milano, durante le quali i buyer di sede illustrano le novità dei prodotti, le prospettive di crescita, le situazioni dei mercati per le importazioni, l'andamento del comparto in generale. Inoltre, teniamo seminari di formazione per gli agenti dei nostri associati proprio per trasmettere l'importanza del prodotto a marchio e il suo valore aggiunto. Abbiamo inoltre un mezzo di comunicazione importantissimo che viene distribuito ai clienti dei nostri associati: la rivista **Qualitaly Magazine**, bimestrale che tratta temi di attualità legati al mondo della ristorazione e che racconta il mondo ho.re.ca. dal punto di vista del distributore e del ristoratore.

ENTRIAMO NELLO SPECIFICO DEI PRODOTTI A MARCHIO: QUALI SONO E CHE MERCEOLOGIE COPRONO?

I prodotti a marchio sono andati via via aumentando nel corso degli anni. Abbiamo inizialmente creato il marchio *Qualitaly*, che contraddistingue prodotti di alta fascia, e che tocca quasi tutti i settori, dal secco al fresco, fino ai surgelati. Nel corso degli anni abbiamo saputo diversificare e abbiamo fatto nascere brand come *Tavola Viva*, *Il Gelo*, *La Carta*, *Utility* e *La Carne*. Oggi, con più di 700 referenze, copriamo gran parte della gamma dei prodotti destinati al mondo ho.re.ca. I fornitori vengono accuratamente selezionati: prima di decidere a chi affidare la produzione di una nostra referenza a marchio, la commissione, composta da alcuni soci e dai buyer di sede, testa i prodotti e ne valuta la qualità sotto tutti gli aspetti.

UNO SGUARDO AL MERCATO: DOVE STA ANDANDO LA DISTRIBUZIONE RIVOLTA ALLA RISTORAZIONE ITALIANA QUALIFICATA NEL MONDO?

Nel 2017 l'export del settore agroalimentare ha visto un incremento importante (+7%). Anche noi nel nostro piccolo lo abbiamo notato vedendo la crescita dei nostri soci all'estero, che richiedono quasi esclusivamente prodotti italiani, e nello specifico prodotti a marchio *Qualitaly*: è il nostro marchio di punta che già nel nome richiama il Made in Italy.

QUALI SONO I TREND DELLA DISTRIBUZIONE CHE ANCHE I NOSTRI ASSOCIATI, CHEF E RISTORATORI, DOVREBBERO TENERE IN CONSIDERAZIONE?

Alla base della scelta di un fornitore c'è sempre un'attenta valutazione e selezione da parte dei buyer di sede. Questo è un aspetto fondamentale, che permette di garantire una continuità di fornitura. Quotidianamente i nostri buyer hanno "un filo diretto" con i soci e con i loro collaboratori, per trasmettere precise informazioni e conoscenze dei principali mercati di riferimento.