

## **Requestionnez les leviers clés de votre politique commerciale pour atteindre vos objectifs 2022**

### **LES OBJECTIFS DU PROGRAMME**

**Intégrer le cadre juridique et le nouveau contexte de crise dans votre « story telling 2022 » à la distribution. ( ou en français au choix: « dans vos prises de parole auprès des distributeurs »**

**Anticiper les attentes distributeurs pour 2021 et préparer votre approche enseigne par enseigne.**

**Vous apporter l'éclairage d'experts pour contribuer à l'atteinte de vos objectifs 2021 sur vos circuits de distribution. Traduire vos attentes opérationnelles sous les angles juridiques et commerciaux pour en déduire les impacts sur la conduite de vos négociations 2021-2022**

### **LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- La colonne vertébrale de notre intervention est articulée autour de l'actualité de votre circuit
- Apports théoriques, ateliers et échanges suivis d'une analyse et feed back des consultants
- Réflexion sur les applications concrètes que chaque participant peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par les formateurs à chaque participant
- Chaque participant structurera sa réflexion et son action stratégique à l'aide d'un dispositif de méthodes et d'outils opérationnels.

### **NOS FORMATEURS**



**Adélaïde ROBARDEY-ROCHE**  
Avocat au Barreau de Paris  
Société L.A Solution Avocats  
*spécialisée dans les relations  
commerciales industrie-commerce*



**Laetitia LEMMOUCHI-MAIRE**  
Avocat au Barreau de Paris  
Société L.A Solution Avocats  
*spécialisée dans les relations  
commerciales industrie-commerce*



**Olivier LAURIOL**  
Consultant, fondateur du cabinet  
ARKOSE Consulting, spécialiste  
en stratégie de négociation et en  
connaissance du cadre juridique



**Laurent DUBOIS**  
Ex cadre commercial  
Spécialisé dans la  
négociation à fort enjeux

**POPULATION CONCERNÉE** : Cette formation est destinée aux personnes des COMEX et/ou en relation avec les cellules achats de distributeurs : directeurs commerciaux, directeurs des enseignes, comptes-clés nationaux

**PRE-REQUIS** : 3-4 tours de négociation, Être concerné dans la construction des outils de charte tarifaire.

## Atelier I : Ce que nous avons appris en 2020 et que nous vous recommandons d'intégrer dans le cadre de votre construction 2021.

- Muscler votre prise de parole vers les enseignes: saisissez toutes les occasions possibles et travaillez la répétition: bilan semestriel, revues d'innos, revues de marché, communication de vos CGV administratives et tarifaires, évolution de votre tarif général, bilan annuel...).
- Communiquez sur votre capacité à travailler en mode dégradé.
- Challengez la rationalité de vos investissements auprès de la distribution et la «consistance» des contreparties obtenues.
- Multipliez les « projets collaboratifs » avec les enseignes.
- Réorientez les actions de vos équipes sur le terrain pour aller chercher un maximum de valeur ajoutée.

## Atelier II : Intégrer le cadre juridique et règlementaire 2020 - 2021

- Profitez des dernières avancées favorables aux fournisseurs pour renforcer votre crédibilité et votre scoring auprès des enseignes: Pilotage EGAlim, mise en place d'indicateurs, recommandations CEPC 19-1 et 20-1, Codes de bonnes pratiques, Proposition de loi Besson Moreau du 30 juin 2020, actualités juridiques et jurisprudences clés.
- Comment traduire tous ces aspects sur le plan opérationnel et en faire des leviers dans vos négociations 2022.

## Atelier III : analyser la chaine de création de valeur

- La méthode traditionnelle du QQQQCP appliqué à la chaine de valeur
- Les nouveaux paramètres complémentaires : le « combien », le « contrôle de l'équilibre financier »
- La traduction concrète dans les CGV
- S'entraîner à la présentation de vos CGV administratives et tarifaires face aux distributeurs.

## Atelier IV : Mise en pratique sous forme de mini-ateliers de mises en situation

- Que répondre face aux demandes probables de la distribution en 2021: réduction des assortiments, pénalités appliquées durant le moratoire (et déduites d'office), refus de hausse de tarif, absence des contreparties du PA 2020 et/ou modification unilatérale du PA, participation aux coûts COVID des enseignes...
- Se préparer aux rendez-vous de présentation des CGV
- Partage en collectif sur des cas spécifiques.

Rq: L'ensemble de la session est placée sous le cadre de la compliance. Rien de confidentiel ni de stratégique n'est partagé et nous sommes bien sûr attentifs à ce que vous soyez le seul acteur sur votre catégorie. La session de travail reste concentrée sur les marques nationales. D'autres expertises pourront être mobilisées dans un deuxième temps: Supply chain, category management, stratégie marketing, management FDV et organisation terrain.



**A DEFINIR  
AVEC VOUS**

2021



**A DEFINIR**

**SUR  
MESURE**

**NBRE D'HEURES  
À DÉFINIR**



**DEVIS SUR MESURE**



**A DÉFINIR**



**QUIZ  
D'ÉVALUATION**



**QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION**