

## **DEVELOPPER SON ACTIVITE EN MDD AVEC LA GRANDE DISTRIBUTION**

### **LES OBJECTIFS DU PROGRAMME**

- ❖ **Comprendre les enjeux de la relation enseigne/industriel en matière de MDD & déterminer votre démarche stratégique : sous-traitance ou co-construction d'une marque d'enseigne avec vos clients.**
- ❖ **Décrypter les techniques d'achats utilisées par la grande distribution, les pièges à éviter, les leviers de création de valeur.**
- ❖ **Etablir sa charte de fabrication (CGV) & savoir l'argumenter afin de mieux sécuriser la relation.**
- ❖ **Décoder l'appel d'offre pour plus d'efficacité et construire une méthodologie de réponse pertinente et efficace pour gagner.**
- ❖ **Savoir traiter les objectifs type de l'acheteur (Ball trap « questions qui tuent »).**

### **NOTRE FORMATEUR**



**Pierre LAURANS**

a occupé des postes de responsable marketing France et international en marque nationale et MDD chez Nestlé et Madrange

**POPULATION CONCERNÉE** : Cette formation est destinée aux directions marketing, commerciale et aux responsables centrale.

**PRE-REQUIS** : Deux ou trois tours de négociation,  
Etre concerné dans la construction des outils de charte tarifaire.

*Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation :*  
contacter notre référent par mail : [réfèrent-handicap@arkose.net](mailto:réfèrent-handicap@arkose.net)

## 1 – LA MDD : SPÉCIFICITÉS, ENJEUX, TYPOLOGIE (JOUR 1) -> PRÉSENTIEL

- Les techniques d'achats :
  - L'appel d'offre
  - Les enchères inversées
  - L'analyse de la valeur
  - La protection du know how
- Les leviers de création de valeur :
  - Innovation
  - Optimisation de la supply chain
  - Manier le GRID
  - La politique RSE
- Les éléments du champ contractuel en MDD :
  - CDC, CGAA, CGV: comment positionner vos conditions de ventes dans les outils de contractualisation ?
  - Le prix et ses composantes, les spécificités contre la marque nationale, Quelles évolutions et apports de la loi Besson-Moreau.
- Définissez votre système de vente à travers la structuration de votre charte de fabrication
  - Pourquoi une charte de fabrication ? Les grands blocs qui la compose, leur articulation en mode supply.

## 2 – JOUR 2 (1/2 JOURNÉE : 3 HEURES) -> DISTANCIEL

- Atelier interactif : « Les questions qui tuent de l'acheteur (10 questions seront travaillées)
  - Exemple : « tout changement de prix quelle qu'en soit la cause (y compris la hausse de matières premières) entrainera le déclenchement d'un nouvel appel d'offre »
- Les pratiques prohibées :
  - Avantage sans contreparties
  - Déséquilibre significatifs
  - Déréférencement brutal



8 MARS



DE 9H30  
À 17H30

1,5 JOUR 10 HEURES



1290 € HT  
SUPPORT,  
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION