



CATALOGUE 2023

LES FORMATIONS

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

Certifié pour les actions de formation en 2021

NOTRE ÉQUIPE

Créé en 1997 par Olivier LAURIOL, la mission d'ARKOSE Consulting est de construire les solutions de rééquilibrage de la relation commerciale entre la production et la distribution dans les réseaux de la grande distribution, de la santé et du monde agricole.

Nous sommes une équipe...

... pluridisciplinaire pour vous accompagner sur un autre chemin et dans un autre discours avec vos clients.

... avec une triple expertise d'ex- acheteurs distributeurs, ex-industriels et juristes.

... ayant la capacité de mobiliser des experts en mode de gestion de projet.

La complémentarité de notre équipe nous permet de construire avec vous des solutions de développement de chiffre d'affaires et de rentabilité,

- spécifiques à votre société et à votre marché
- globales ou à la carte
- qui tiennent compte de l'actualité et de la réalité de la relation commerciale
- avec une structure d'équipe par métier
- en embarquant les RH dans leur nouveau rôle dans la performance commerciale, à l'heure de la transformation des organisations et des compétences : GPEC, formation, création de nouveaux parcours d'apprentissage, évolution des référentiels, gestion des talents...

Découvrez notre offre de formations dont l'objectif est de répondre à vos enjeux professionnels et ceux de vos organisations.



L.A SOLUTION AVOCATS

Cabinet d'avocats dédié au droit des affaires. Laetitia Lemmouchi-Maire et son équipe offrent leur expertise juridique sur les grands enjeux de la négociation en temps réel.



INSIGHTS ET MBTI

Programmes de développement des talents permettant aux entreprises d'obtenir le meilleur de leurs équipes au quotidien.

Laurent Dubois est praticien Insights et MBTI (I et II) sur l'ensemble des modules: Management, vente, négociation, leadership et coaching professionnel.

ZERO TO ONE TECHNOLOGY

Outil d'entraînement au face à face basé sur l'intelligence augmentée. Cet outil permet d'entraîner les équipes commerciales dans les domaines de vente, négociation et management.



LIGUE MAJEURE D'IMPROVISATION



Improvisation théâtrale de la scène à l'entreprise.

Olivier Descargues et Vincent Tribout vous accompagnent sur les postures à tenir dans les situations de vente, négociation et management.

MARKETING

Construire et mettre en place une stratégie trade marketing performante.

NÉGOCIATION

Préparer vos négociations régionales avec les SCA

Négociation avancée en centrales d'achats.

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé.

Rouvrir la négociation tarifaire dans le contexte 2023

TARIF

Négocier vos tarifs successifs avec les centrales d'achats

Embarquer vos acheteurs dans vos stratégies tarifaires

MDD

Intégrer le nouveau contexte EGALIM 2 dans vos appels d'offres en MDD

PRICING

L'inflation repart : occupez-vous de votre pricing

Petit déjeuner FOOD

Chaque mois, Olivier Lauriol et L.A Solution Avocats joignent leur expertise pour proposer à leurs clients le « petit déjeuner de la négociation ». Cette réunion de 2 heures, permet de faire un point sur l'actualité sectorielle commerciale et réglementaire qui agite la relation d'affaires entre les fournisseurs et les enseignes de la Grande Distribution alimentaire et spécialisée.

Petit déjeuner Pharmacie

Olivier Lauriol et le cabinet Magenta joignent leur expertise pour proposer à leurs clients le « petit déjeuner de la pharmacie ». Cette réunion de 2 heures, permet de faire un point sur l'actualité sectorielle commerciale et réglementaire qui agite la relation d'affaires entre les laboratoires et les groupements pharmaceutiques.

Plan d'actions conseils (PAC)

Prenez 4h pour faire une pause stratégique avec Laetitia Lemmouchi-Maire et Olivier Lauriol pour élaborer un plan d'actions avec un temps d'avance opérationnel sur l'actualité. Exemples de thèmes: les pénalités logistiques, stratégie TARIF 2023-2024...



Construire et mettre en place une stratégie trade-marketing performante

O
B
J
E
C
T
I
F
S

Acquérir les outils nécessaires à la mise en place d'actions TRADE conjointes fournisseur – distributeur.

Comprendre les leviers de développement du chiffre d'affaires en magasin pour développer les ventes consommateurs.

Mesurer l'efficacité de ses actions: mesure des performances et retour sur investissement.

Méthodes pédagogiques

Un mix équilibré d'apports méthodologiques et d'ateliers / mises en situation permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée.

- Participation du groupe et échanges
- Etude de cas



Intervenant

Pierre LAURANS

Ex-directeur marketing / Directeur international

Pour ancrer la session

Chaque participant pourra être évalué pour définir les plans d'actions dans leur contexte professionnel.

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences.

Devis à la demande : nous contacter : o.lauriol@arkose.net

Pré-requis

Connaissances des fondamentaux de la distribution et de la démarche marketing.

Méthodes

CHAPEAU GÉNÉRAL SUR LE TRADE MARKETING

- Quiz interactif

RAPPEL DES TENDANCES D'ÉVOLUTION DES COMPORTEMENTS D'ACHATS ET IMPACT SUR LE COMMERCE

DIAGNOSTIC D'UNE OPÉRATION TRADE RÉUSSI :

- Contexte/mécanisme/résultats
- Ingrédients du succès
- Cas pratique

DIAGNOSTIC D'UNE OPÉRATION FLOP

- Contexte/mécanisme/résultats
- Ingrédients du succès
- Cas pratique

CONSTRUCTION D'UN PLAN TRADE MARKETING CLIENT – CAS PRATIQUE

- Quels éléments à recueillir sur le client ?
 - Point business & situation à date vs objectifs
 - Assortiment et situation concurrentielle
- Pour quels objectifs commerciaux ?
 - Quels produits/quelles gammes
 - Quels objectifs commerciaux globaux (DN/DV/typo/assortiment/exposition/CA projeté/rotations...)
 - Quels objectifs spécifiques enseignes
 - Quelles actions d'accompagnement ?
 - Actions dans le cadre du plan marketing national :
 - Actions spécifiques enseignes
 - Mécanismes et articulation vs le plan marketing
 - Résultats attendus & contrôle ➢ Moyens alloués

Dates



Disponible en intra-entreprise

Prix



Nous contacter

Population concernée



Category manager, Responsable marketing, Responsables trade marketing

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielle

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Préparer vos négociations régionales avec les SCA

O
B
J
E
C
T
I
F
S

Booster votre niveau de préparation pour optimiser votre réussite auprès de vos interlocuteurs régionaux.

Aborder les situations classiques rencontrées lors des rendez-vous GT 2023 et identifier des pistes possibles de réponses.

Performer dans « l'écosystème Galec »

Méthodes pédagogiques

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de compte-clé régional.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex Fournisseur et ex Acheteur) permettant d'explorer la quasi-totalité des bases à connaître et à maîtriser.
- Mini mises en situations de négociations en face à face sur des cas réels au cœur de l'actualité de la campagne 2023.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Un cas concret est envoyé en amont de la session pour servir de fil rouge à la préparation (J1) et aux entraînements (J2) : « Cas pratique SCAMAL »



Intervenant (J-1)

Laurent DUBOIS

Ex-cadre de l'industrie
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial



Intervenant (J-2)

Ex-acheteur en centrales

Spécialiste de la négociation

Pré-réquis

Etre concerné par les négociations régionales et avoir idéalement déjà pratiqué les RDV régionaux, en SCA ou sur d'autres entités (SU, ITM, CRFR...).

Méthodes

J- 1 : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION REGIONALE EN SCA

I. L'ÉCOSYSTÈME GALEC (Intro 10 mn)

- Les particularités de la culture achats GALEC : PE, classification des fournisseurs, politique commerciale d'enseigne et organisation, GT officiels et non officiels...
- L'approche de la négociation : la disparité des demandes, maillage du national avec le régional, le local. La mise en place des RDV contradictoires avec les GT pénalités.

II. PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION REGIONALE

- Construction d'un simulateur de négociation régionale
- Quelles contreparties obtenir en région ?
- Traitement des principales objections : PE, accords région, anniversaires, salons régionaux, pénalités, cartons gratuits, trade marketing, newsletters...

III. PREPARATION DU CAS PRATIQUE (EN COLLECTIF)

J- 2 : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION REGIONALE EN SCA

Partage de la compréhension de l'acheteur sur la préparation de rdv par chacun des participants :

- Négocier face à un groupe d'interlocuteurs : quelle stratégie mettre en place ?
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès en situation de négociation.
- Notions clés sur la posture à tenir face à la pression. De la préparation classique à la préparation mentale.

Dates en 2023



14 & 15 mars
21 & 22 juin
20 & 21 septembre
29 & 30 novembre

Prix



1700 € HT
Déjeuner inclus

Population concernée



Compte-Clés régionaux, Directeurs des Ventes, Chefs de ventes, Directeurs régionaux, Chefs de secteur expert

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielles

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via l.dubois@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Négociation avancée en centrales d'achats

Objectifs

Progresser dans le métier de **Compte-clé** sur les notions juridiques opérationnelles, le pilotage de vos comptes d'exploitation enseignes et les thèmes d'actualité 2023 : négociation tarifaire, pénalités logistiques...

Bâtir vos stratégies de négociation : de la descente tarifaire en 10 x net à la simulation de la rentabilité réelle de vos accords.

Développer votre capacité à gérer les situations les plus délicates face à vos acheteurs : baisse des plans d'affaires, refus des HMP, déréférencements partiels, menaces diverses, absence d'accord au 1er mars, absence de contreparties réelles, déséquilibre, déductions d'office...

Méthodes pédagogiques

- Recueil des attentes en amont + accès durable aux documents pédagogiques de la session sur toute la durée de votre parcours professionnel.
- Succession de cas concrets permettant d'aborder les nouvelles situations créées par le contexte économique et juridique actuel.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex-industriel et ex-acheteur) permettent d'explorer les principales pistes face aux écueils qui peuvent surgir lors de la négociation d'un accord cadre..
- Mini mises en situation de négociation en face à face et cas pratique "Négo avancée".
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.



Intervenant (J-1)

Laurent DUBOIS

Ex-cadre de l'industrie
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial



Intervenant (J-2)

Ex-acheteur en centrales

Spécialiste de la négociation

Méthodes

Pré-réquis

Toute personne amenée à négocier pour l'entreprise auprès de clients nationaux et régionaux avec une expérience confirmée dans la négociation.

JOUR 1 : PREPARATION DU CAS PRATIQUE NEGOCIATION AVANCEE

- Contexte juridique: de la LME à EGALIM "3" (Indicateurs, intrants, MPA, MPI, ...)
- Le cadre juridique opérationnel : quels angles choisir pour construire ses négociations.
- Les enseignements des dernières enquêtes sectorielles de la DGCCRF dans l'exécution du plan d'affaires.

LA NÉGOCIATION EN CONTEXTE INFLATIONNISTE

- Muscler les CGV en incluant les dernières recommandations et les engagements liés à l'actualité.
- Cas particuliers des hausses tarifaires et de la notion de réversibilité.
- Différence entre marge commerciale et rentabilité : passer du 3 x net au 10 x net.
- Communication, transparence et secret des affaires

JOUR 2 : FAIRE FACE A LA DESTABILISATION

- Les différences de perception entre Acheteurs et Fournisseurs.
- Identifier et déjouer les principaux pièges qui peuvent surgir en rendez-vous pour influencer et déstabiliser le compte-clé.
- Entraînements sur les résistances les plus fréquentes, les plus actuelles et les plus complexes.

ENTRAINEMENTS :

- Etude de cas particuliers, au plus près de l'actualité (HMP, PENALITES, ...).
- Debrief à chaud et partages collectifs.
- Co-construction des meilleures pratiques.

Dates



22 & 23 février
14 & 15 juin
13 & 14 septembre
22 & 23 novembre

Prix



1700€ HT
Déjeuner inclus

Population concernée



Compte-Clé nationaux, Directeurs
Commerciaux, Directeurs des ventes,

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de
satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielle

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients
en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via l.dubois@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

Objectifs

S'initier aux bases fondamentales du métier de compte-clé national ou régional, pour aboutir à un accord cadre avec vos centrales d'achats.

S'approprier les techniques et les bons réflexes en situation de négociation.

Maîtriser la boîte à outils du compte-clé : l'éphéméride d'une campagne de négociation, définition des objectifs, contreparties possibles, descente tarifaire, SRP, calcul de HMP, inflation, baisse technique et neutralité financière ainsi que quelques notions clés juridiques de base.

Méthodes pédagogiques

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de négociateur.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex Fournisseur et ex Acheteur) permettant d'explorer la quasi-totalité des bases du métier de compte-clé.
- Mises en situation de négociation en face à face sur des cas réels de négociation, au cœur de l'actualité de la campagne 2023.. Cas pratique "Négociation niveau initial"
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.



Intervenant (J-1)

Laurent DUBOIS

Ex-cadre de l'industrie
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial



Intervenant (J-2)

Ex-acheteur en centrales

Spécialiste de la négociation

Méthodes

Pré-réquis

Avec ,ou sans, une première expérience de négociation.

J-1 : PRÉPARER LES RDV DE NÉGOCIATION

I. EN AMONT DES NEGOCIATIONS

- De l'équation du commerce aux enjeux de la négociation avec les distributeurs.
- Délimiter votre périmètre d'action dans le cadre de l'éphéméride de la négociation

II. A L'APPROCHE DES NÉGOCIATIONS : LA PRÉPARATION D'UNE CAMPAGNE

- 1 - Processus et outils de préparation d'une campagne de négociation
 - 10 notions clés associées à la négociation incluant des notions juridiques simples
 - Boîte à outils et matrices de préparation de rendez-vous
 - Comment « peser » sur le contexte des négociations commerciales: définir votre stratégie de négociation
- 2 - Augmenter son impact dans le face à face client
- 3 - Maîtriser les calculs arithmétiques au travers d'exercices pratiques : descente tarifaire, après l'accord national, calcul HMP, impact des demandes sur le 3 x net et le 4 x net, SRP et autres notions clés.
- 4 - Préparation d'un cas concret pour le jour 2

J-2 : DECRYPTER LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION AVEC UN ACHETEUR

III - LA CONDUITE DES NÉGOCIATIONS

1. Différentes phases de la négociation
 - Construire sa négociation et tenir ses positions
 - L'enchaînement des différentes phases
 - Postures à privilégier et postures à éviter
2. Processus d'échanges • Niveau d'exigence • Gestion des objections • Gestion des contreparties et des demandes de concessions • Gestion de la conclusion

IV - ASPECTS COMPORTEMENTAUX :

Entraînements et mises en situation face à un ex acheteur, spécialiste de la négociation multi-marchés et multi-enseignes.

Dates



21 & 22 mars
7 & juin
6 & 7 septembre
15 & 16 novembre

Prix



1700€ HT,
SUPPORT,
DEJEUNER INCLUS

Population concernée



Toute personne amenée à négocier auprès
de clients nationaux et régionaux

Quiz



Quiz des acquis
Questionnaire de
satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielles

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients
en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via l.dubois@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Rouvrir la négociation tarifaire dans le contexte 2023

Objectifs

Se préparer à la négociation d'un nouveau tarif général.

Exploiter l'ensemble des opportunités apportées par le nouveau dispositif juridique.

S'entraîner pour valider la pertinence de son approche grâce à des mini mises en situation.

Méthodes pédagogiques

- Maîtriser toutes les étapes du déploiement d'un nouveau tarif auprès des Distributeurs dans le contexte économique actuel.
- Être crédible dans l'argumentation tarifaire quand les Distributeurs freinent au maximum les demandes de dérives.
- Aller vers plus de transparence avec les Distributeurs... sans dévoiler toute votre chaîne de valeur.
- Connaître les leviers juridiques opérationnels spécifiques à la renégociation tarifaire.
- Savoir déjouer les principaux pièges utilisés par les distributeurs



Intervenant Laurent DUBOIS

Ex-cadre de l'industrie
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial



Intervenant Olivier LAURIOL

Fondateur du cabinet
Ex-acheteur
Spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique

Méthodes

Pré-réquis

- Avoir au moins 2 ou 3 tours de négociation en centrales nationales et/ou régionales
- Connaissances juridiques opérationnelles fondamentales, en lien avec la négociation commerciale.

• Se préparer à la renégociation tarifaire avec les Distributeurs

- Contexte de la réouverture des négociations (communications des pouvoirs publics et des organismes métiers)
- Rappel sur les composantes du tarif général
- Conditions de variabilité du tarif - Sources disponibles

• Ce qu'il faut partager et documenter absolument avec les Distributeurs

- Définir votre stratégie et le contenu de votre communication vers les Distributeurs
- Inscrire votre stratégie dans votre communication globale
- A faire / Ne pas faire

• Les apports juridiques opérationnels à activer lors de votre négociation tarifaire

- Les leviers juridiques
- Les leviers d'influence

• Premières réponses possibles face aux postures des Distributeurs

- Ouverture partielle
- Fermeture totale
- « Pas de son, pas d'image »

• Ateliers pratiques & Mises en situations

- Validation des trajectoires possibles de négociation
- Eléments de langage
- A faire / A éviter

Dates



Disponible en intra entreprise

Prix



990€ HT

Population concernée



Tous les acteurs en charge de la négociation tarifaire, au niveau national et régional.

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
1jour
7 heures présentielle

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Négocier vos tarifs successifs avec les centrales d'achats

Objectifs

Préparer l'application des variations successives de vos tarifs à vos clients en Marques Nationales et Marques Distributeurs. Cette formation concerne les réseaux GSA, GSB, e-commerce, Food Service, RHF et BtoB.

Exploiter l'ensemble des opportunités apportées par le dispositif juridique actuel.

S'entraîner pour valider la pertinence de son approche grâce à des mises en situations-flash.

Méthodes pédagogiques

- Bâtir des scénarii pour appliquer les fluctuations de son tarif.
- Traiter les objections et situations conflictuelles imposées par le client.
- Déterminer et manier les leviers juridiques spécifiques à la renégociation tarifaire.
- Anticiper les impacts dans le pilotage de vos comptes-clients et de vos outils tarifaires.
- Partager les bonnes pratiques avec les consultants et vos confrères d'autres catégories.



Intervenant Laurent DUBOIS

Ex-cadre de l'industrie
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial



Intervenant Olivier LAURIOL

Fondateur du cabinet
Ex-acheteur
Spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique

Méthodes

Pré-réquis

- Avoir au moins 2 ou 3 tours de négociation en centrales nationales et/ou régionales.
- Connaissances juridiques opérationnelles fondamentales, en lien avec la négociation commerciale.

Se préparer à la renégociation successive de votre tarif

- Contexte actuel et perspectives de la campagne de négociation 2024.
- Reprendre en main le sens et le poids de ce qu'est le tarif d'un fournisseur dans la négociation.
- Rappel sur les composantes économiques et juridiques du tarif général 2023.

Ce qu'il faut partager et documenter absolument avec les distributeurs

- Définir votre stratégie de communication vers les distributeurs : que dire, comment, à qui ...?
- "Vendre" ses CGV.
- Les leviers d'influence actionnés chez votre client.
- Passer du 3 fois net au 10 fois net.

Boîte à outils juridiques opérationnelle

- Synthèse des sources disponibles (Rapport du Sénat, Charte d'engagement du 31 mars 2022...)
- Les notions clés du cadre contractuel qui structurent les négociations normales.

Ateliers pratiques & Mises en situations

- Les trajectoires possibles de négociation
- Faire face aux différentes postures constatées de la part des clients depuis le 1er avril 2022.

Dates



Disponible en intra-entreprise

Prix



Nous consulter

Population concernée



Tous les acteurs en charge de la négociation tarifaire, au niveau national et régional.

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
1 jour
7 heures présentielle

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Embarquez vos acheteurs dans vos stratégies tarifaires

Contexte

L'instabilité économique actuelle et le manque de visibilité à 3 ou 4 mois risquent, pour les enseignes et les fournisseurs, de générer des situations périlleuses en terme social, économique, réputationnel, juridique...

Pour tenter de changer les codes trop pauvres de la négociation habituelle, le compte-clé doit développer de nouvelles approches.

Méthodes pédagogiques

- Inciter les participants à pousser de nouveaux outils de négociation
- Accompagner les participants par la question : "pourquoi ne serait ce pas possible de tenter de nouvelles approches ?" (Test and learn)
- Mises en situations immédiates à travers les réactions et objections possibles du client



Intervenant Olivier LAURIOL

Fondateur du cabinet ARKOSE consulting
Ex-acheteur
Spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique

Pour ancrer la session

Fortement conseillé pour valider les acquis, chaque participant ayant suivi une formation pourra être évalué pour définir les plans d'actions dans leur contexte professionnel.

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences.

Devis à la demande : nous contacter : o.lauriol@arkose.net

Pré-réquis

Etre en charge de la négociation avec une centrale d'achats.

Méthodes

Questions/postures qui tuent de l'acheteur :

- " Je refuse votre hausse de tarif... et c'est ma décision..."
- " Je refuse vos indicateurs et la certification de votre CAC pour justifier votre hausse "
- " Donnez moi vos factures d'achats : nous verrons après pour discuter de votre tarif"
- " Voici la liste des contreparties que vous êtes obligés d'acheter pour 2023.."

Méthodologie

- 1/ Officialiser très vite les risques pour les 2 parties d'une mauvaise négociation :
 - Ce que le fournisseur doit partager avec ses centrales sur ses enjeux économiques, sociétaux, sociaux, fiscaux, juridiques
 - Les intrants ne sont pas l'explication unique des hausses tarifaires !
 - Négocier sur la base du "4 x net" ou sur la base du "10 x net" ?
 - Renoncer à la valeur ajoutée d'un fournisseur : "cela handicape de combien le client ?"
- 2/ Les solutions existent pour limiter la hausse du prix d'achat
 - Estimer un volume prévisionnel en mesurant ses aléas.
 - Redécouvrir ensemble le PVC de crise.
 - Construire un objectif de marge, et non plus simplement de CA annuel.
 - Quelle(s) nouvelle(s) contrepartie(s) la crise apporte t elle dans la négociation ?
 - "Prix d'achat contre pénalités?"
- 3/ Formaliser ces partages dans un document :
 - Les "conditions conjoncturelles de crise" du fournisseur qui complètent les CGV.
 - Quelle influence dans la confusion actuelle du cadre juridique (Charte, Pacte...).
- 4/ Piloter la négociation en "10 x net" en temps réel en 2023
 - Factualiser et alimenter la négociation sur le "10 x net".
 - Comment le KAM mobilise t il son entreprise, son client.. et les tiers... (CAC...)?
 - Quelle place le consommateur peut il jouer dans la négociation ?
- 5/ Les mots et postures pour négocier

Dates



Disponible en intra-entreprise

Prix



Nous consulter

Population concernée



Directeurs Commerciaux, Directeur des Clients Nationaux, Directeurs des Ventes, Compte-Clé

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
1 jour
7 heures présentiellelles

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Intégrez EGALIM 2 dans vos appels d'offres en MDD

O
B
J
E
C
T
I
F
S

Quelle posture adopter face à un appel d'offres MDD, comment créer les conditions d'une relation contractuelle efficace et équilibrée ?

Comprendre et utiliser les opportunités apportées par EGALIM 2 en matière de MDD

Sécuriser vos contrats MDD 2023 grâce à ce nouveau cadre réglementaire

Face à l'appel d'offre, mieux structurer votre réponse en vous appuyant sur les nouveaux mécanismes EGALIM 2 et gagner en efficacité

Contenu de la formation

- Rappel du cadre juridique (Code de commerce, Egalim 1 & 2) concernant la MDD.
- Définir et gérer sa posture face aux exigences croissantes de contrôle de la distribution.
- Fixer ses principes d'engagement à travers sa charte de fabrication pour rééquilibrer la relation.
- Traiter l'appel d'offre et savoir organiser sa réponse aux demandes d'ingérence de la distribution.



Intervenant

Pierre LAURANS

Ex-directeur marketing / Directeur international

Dates



31 janvier 2023

Prix



450€ HT

Population concernée



Compte-clé MDD, Directeur des clients nationaux, Directeur commercial, Directeur Général

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 13h00
1/2 jour
3h30 heures présentielles

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Pré-requis & Inscription

Connaissances des fondamentaux de la distribution et de la démarche marketing.

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Méthodes

L'inflation repart : Occupez-vous de votre pricing !

Présentation

Prenez un rendez-vous de 2 heures avec notre consultant pour conseiller efficacement les centrales d'achats et points de vente sur le pricing de vos produits :

- Diagnostic gratuit de vos besoins propres pour accompagner le pricing de vos produits
- Mise en place d'un programme pricing précis à l'écoute de vos attentes et de vos équipes
- Accompagnement complet de longue durée

Arkose vous accompagne du haut au bas de la cascade, du PVC au 4X net, pour optimiser le partage de la valeur, le savoir-faire de vos produits, votre discours commercial et votre positionnement marketing.

Contenu du programme

Les questions à se poser

- Vos PMC sont-ils vraiment marketing et conseillés ? Et de quoi parle-t-on ?
- Le prix, vous vous en occupez comment en interne ?
- Le prix et la HMP : comment faire passer de l'inflation dans votre tarif ?
- Le prix de vente consommateur, résultat de l'addition de vos coûts, vos marges et celles de la distribution ? Ou vrai outil de positionnement marketing ?
- Quelle législation s'impose sur votre discours ?
- Suivi des prix : quels outils, quelle fréquence, quelle communication interne et vers les clients ?
- Le prix en magasin, quelle diversité : fond de rayon / promo, prix moyen, mini-maxi, prix modal...



Intervenant Pascal BUCALO

Category manager pour les PME/Ex directeur Shopper Insights IRI/ Ex manager et KAM en marques nationales PGC

Modalités

Dates

A définir selon vos besoins

Prix

A définir selon vos besoins

Population concernée

Directeurs commerciaux
Directeurs marketing
Compte-Clé

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net

NOS OBJECTIFS

Arkose s'engage à rendre accessible à toutes et tous ses formations, ceci en mettant en place des réponses adaptées aux besoins de nos clients.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, contactez notre référent par mail :

referent-handicap@arkose.net

Précisez dans le corps de ce mail, vos besoins pour suivre la formation. Arkose s'engage à respecter vos demandes et à les mettre en place afin de répondre à vos attentes.

Merci de nous prévenir au moins 15 jours avant la formation pour nous permettre de vous accompagner.



SAS ARKOSE & ASSOCIES - APPLIQUÉES LE 1ER JANVIER 2023

Préambule

Depuis 1997, la société ARKOSE & ASSOCIES propose des missions de formation et de conseils auprès des fournisseurs de la grande distribution, du réseau officinal et des coopératives agricoles qui souhaitent se développer dans ces 3 réseaux.

La raison d'être de la société est de participer à un rééquilibrage des relations entre le fournisseur et son client en créant un contexte de la négociation loyal, équilibré, global et conforme aux enjeux sociétaux tels qu'ils évoluent quotidiennement dans la production et la distribution de biens marchands.

Nos présentes Conditions Générales de Vente (CGV), socle unique de notre relation contractuelle avec nos clients, se réfèrent au Code de Commerce et définissent les conditions de collaboration que nous proposons à nos clients. Elles leur sont, à ce titre, systématiquement remises, pour leur permettre de passer commande de nos prestations.

Elles indiquent également à nos clients la démarche qualité qu'ARKOSE met en œuvre pour apporter des missions de forte valeur commerciale et humaine, en s'appuyant sur le cadre réglementaire français concernant la formation ([2019-564 du 6 juin 2019](#) relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle et [Décret 2019-565](#) du 6 juin 2019 relatif au référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences).

A ce titre, ARKOSE & ASSOCIES a obtenu sa certification QUALIOP1 et gèrera administrativement et qualitativement les missions de formation avec ses clients via la plate-forme DIGIFORMA. De ce fait, ARKOSE attend de ses donneurs d'ordre (responsable des formations) et managers au sein des entreprises clientes un investissement réel et sérieux dans la contractualisation des missions, dans l'investissement des apprenants, dans le suivi des acquis (partagés avec ARKOSE) et dans le financement.

A. Principes généraux

Toute commande de prestation de formation ou de conseil passée auprès d'ARKOSE & ASSOCIES entraîne l'adhésion complète et sans réserve du client à ces Conditions Générales, notwithstanding les clauses pouvant figurer dans ses conditions générales d'achat. L'éventuelle acceptation de ces dernières, qui ne peut être qu'expresse et revêtir une forme écrite, ne doit avoir pour objet que de compléter les présentes conditions générales de vente. En l'absence de négociation écrite dans le cadre des conditions particulières de ventes, toute condition contraire aux présentes CGV sera inopposable à ARKOSE & ASSOCIES, quel que soit le moment où elle aura été portée à sa connaissance.

Par ailleurs, un règlement intérieur applicable à tous les participants suivant une formation dispensée par notre société, ainsi qu'un livret d'accueil, font partie intégrante de nos CGV. Le règlement intérieur est consultable sur notre site. Le livret d'accueil pourra être envoyé au commanditaire de notre client à sa demande.

B - Nos missions

1. FORMATION INTER-ENTREPRISES

1-1 Définition

Prestation de formation, en présentiel ou à distance, regroupant plusieurs sociétés, autour d'un thème énoncé par une proposition commerciale préalable (mailing, e-mailing, web document...). L'organisation de la formation est gérée par ARKOSE & ASSOCIES. Le nombre de participants est défini, pour chaque session, par ARKOSE & ASSOCIES, afin de maintenir un niveau d'échange pédagogique de qualité avec les participants.

1-2 Prix

Le montant de la participation aux sessions de formations Inter-Entreprises est fonction du thème et apparaît dans nos propositions commerciales. La présentation de nos sessions, dates et prix, sont consultables sur notre site Internet (www.arkose.net) et est actualisée en permanence.

1-3 Convention de formation

1-3.1 Le contrat se conclut à réception, par ARKOSE & ASSOCIES, du formulaire d'inscription signé et/ ou par courriel de confirmation ou par tout moyen écrit confirmant l'accord du client.

1-3.2 A réception de cet engagement, ARKOSE & ASSOCIES adresse au client une convention de formation, assortie d'une convocation au participant indiquant le lieu et l'horaire de formation, ainsi que la durée.

1-3.3 La prise en compte des inscriptions se fait en fonction de l'ordre d'arrivée des bulletins d'inscription.

Cette inscription peut être soumise par le client à une demande préalable d'information sur les sociétés inscrites à cette session, ceci afin de tenir compte des contraintes de compliance de nos clients.

1-4 Paiement Inter-entreprises :

Excepté le cas où un dossier de prise en charge OPCO sera ouvert, le règlement complet du prix de la formation devra être effectué par le client, et reçu par ARKOSE & ASSOCIES, avant le démarrage de la formation. A défaut, les participants pourront ne pas être acceptés dans la formation.

1-5 Fin de la formation

Une attestation lui est remise ainsi que le support dématérialisé de la formation.

Un formulaire de satisfaction de la formation est remis au stagiaire pour faire part de son niveau de satisfaction.

Un quiz d'évaluation sera transmis au participant.

1-6 Annulation

En cas d'annulation de l'inscription, notifiée par toute voie écrite, assortie de la preuve de son envoi, dans un délai de 8 jours précédant le premier jour de l'intervention, ou en cas de non présentation à la formation, la globalité du prix de la formation sera facturée au client.

2. FORMATION INTRA- ENTREPRISE

2-1 Définition

Intervention en présentiel ou distanciel, d'une durée variable, autour d'un thème défini en fonction d'un cahier des charges établi conjointement avec le client, en tenant compte de ses spécificités et de son marché.

2-2 Barème de Prix

2-2.1 Nos prix s'appliquent à tout groupe n'excédant pas 10 participants.

2-2.2 Le prix H.T. est en fonction du tarif en vigueur.

2-2.3 Les frais éventuels liés à la prestation du (ou des) consultant (s), (déplacement(s), hébergement(s), frais techniques, restauration... sont remboursables sur justificatifs, en sus du montant de la formation.

2-2.4 La base de la refacturation de ces frais sera fonction de notre grille de remboursement, complétée par l'information concernant la situation du consultant.

2.3 Conclusion du contrat de prestation

2.3.1 Le contrat se conclut à réception, par ARKOSE & ASSOCIES, de la proposition commerciale datée, signée, par le client ou de toute mention explicite écrite exprimant l'accord du client accompagné du règlement d'un acompte égal à 30 % du montant global T.T.C de la prestation.

2.3.2 A réception de la proposition commerciale acceptée et de son acompte, ARKOSE & ASSOCIES adresse au client par courrier une convention simplifiée de formation ou un contrat de prestation.

2.3.3. Toute mission ne peut débiter qu'après réception de l'accord du client et de l'acompte de 30 %.

2.4 Paiement

Le règlement de la facture du solde est à effectuer dans un délai de 30 jours, à compter de la date d'émission de facture.

2-5 Annulation

En cas d'annulation de la mission, notifiée par toute voie écrite, assortie de la preuve de son envoi, dans un délai de 15 jours précédant le premier jour de l'intervention, le paiement d'un dédommagement de 30 % du montant total de la prestation prévue sera demandée au client, ainsi que le remboursement des frais techniques et de déplacements déjà engagés.

3. MISSION DE CONSEIL

3.1 Définition

Mission d'une durée variable visant à accompagner un client dans une problématique de changement de sa stratégie, de son organisation ou de ses outils internes sous la forme de séances de travail en présentiel ou à distance.

3.2 Prix

3.2.1 Le prix de mission est fixée selon les modalités de celle-ci, sous forme d'un forfait horaire, journalier, mensuel, ou annuel.

3.2.2 Le prix H.T. est en fonction du tarif en vigueur.

3.3 Conclusion du contrat de prestation

3.3.1 Le contrat se conclut à réception par ARKOSE & ASSOCIES, de la proposition commerciale, datée, signée, par le client, accompagnée de toute mention explicite écrite et donnera lieu à une facturation mensuelle, trimestrielle ou annuelle.

Le versement d'un acompte de 30 % sera demandé à la commande et accompagnera le contrat de prestation.

3.3.2 A réception de la proposition commerciale signée, acceptée et de son acompte, ARKOSE & ASSOCIES adressera au client le contrat de prestation.

3.3 Annulation

En cas d'annulation de la mission, notifiée par toute voie écrite, assortie de la preuve de son envoi, dans un délai de 15 jours précédant le premier jour de l'intervention, le paiement d'un dédommagement de 30 % du montant total de la prestation prévue sera demandée au client, ainsi que le remboursement des frais techniques et de déplacements déjà engagés.

C. Dispositions communes

1 – Modalités liées au paiement.

1-1 Paiement par un organisme mandaté par notre client (OPCO, @procurement, centrale prestataire de paiement...)

1.1.1 Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'un de ses mandatés, il lui appartient :

- de veiller à transmettre les informations complètes à ce mandaté pour créer un ordre d'achat ou une prise en charge.
- transmettre à ARKOSE & ASSOCIES les coordonnées du prestataire mandaté et le process de facturation à suivre auprès de ce mandaté.

Nous rappelons que le signataire du contrat de mission représentant notre client est le responsable légal du bon paiement de la mission. En cas de dysfonctionnement, il s'engage à faire respecter par son mandaté le respect des CGV et les termes du contrat passé par ARKOSE & ASSOCIES.

1.1.2 Toute dématérialisation des process administratifs imposée par le mandaté qui inclurait une ressaisie de données permettant un bon paiement, déclencherait une facture supplémentaire de traitement administratif de 50 € par dossier client associé à un N° de commande.

1.1.3 Si la prise en charge par le mandaté n'est que partielle, le reliquat sera refacturé au client.

1.1.4 Aucune demande de financement par l'OPCO ou centrale de prestataire ne pourra être acceptée une fois la mission commencée par ARKOSE & ASSOCIES.

1.1.5 Les factures sont payables au siège administratif de notre société (29 rue Eugène Eichenberger 92800 PUTEAUX) dans un délai maximal de 30 jours à compter de la date d'émission de facture, date à laquelle le montant des factures doit être effectivement crédité sur le compte de notre société.

Il s'effectue également à l'ordre de ARKOSE & ASSOCIES, par chèque bancaire ou par virement sur notre compte bancaire : SOCIETE GENERALE 7 rue de Paron – 91370 VERRIERES LE BUISSON, Cpt N° 00027000730

Les billets à ordre et les effets préalablement envoyés à l'acceptation doivent être reçus au siège administratif de notre société et encaissables en banque dans un délai de 10 jours au plus tard avant l'échéance de la facture.

1- 2 – Retard de paiement

2.1 Le paiement de nos factures est exigible 30 jours après leur envoi.

2.3 Le défaut de paiement de nos factures à l'échéance entrainera la facturation auprès du client de pénalités calculées sur la base du taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage, ainsi qu'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement.

2- Clause de confidentialité

Nous garantissons la totale confidentialité sur les informations délivrées par nos clients dans le cadre de nos missions de formation, et sur tous les documents envoyés au siège de la société ARKOSE & ASSOCIES.

Cet engagement peut faire l'objet d'un écrit joint au bon de commande.

3 - Accueil de personnes en situation de handicap

Le commanditaire de la formation s'engage à informer ARKOSE & ASSOCIES si un participant est en situation de handicap.

Un délai suffisant et nécessaire (plus de 15 jours avant le début d'une formation) est demandé afin d'offrir les mêmes conditions d'accès que celles réservées aux personnes valides ou, à défaut, présenter une qualité d'usage équivalente.

Il s'agira de vérifier les modalités d'accès:

- un accès physique pour le cadre bâti et l'utilisation des équipements;
- un accès informationnel pour le repérage spatial;
- un accès communicationnel pour la qualité de l'accueil;
- et enfin, un accès organisationnel afin d'offrir une équivalence de prestations par rapport à celles proposées au public valide.

4- Satisfaction client - réclamations

Le Responsable Satisfaction Clients d'ARKOSE & ASSOCIES accueillera vos réclamations transmises :

• par téléphone au 01 61 38 32 30

• par courriel à contact@arkose.net

• par courrier à Responsable Satisfaction ARKOSE & ASSOCIES, 29 Rue Eugène Eichenberger – 92800 PUTEAUX

Il s'engage à vous faire un retour sous 3 jours ouvrés.

La responsabilité d'ARKOSE & ASSOCIES vis-à-vis du client ne saurait excéder en totalité le montant payé par le client à ARKOSE & ASSOCIES au titre des présentes conditions.

5- Protection des données à caractère personnel

Le traitement des données à caractère personnel est nécessaire pour l'exécution du contrat liant ARKOSE & ASSOCIES et le client, et/ou pour l'intérêt légitime d'ARKOSE & ASSOCIES.

Conformément à la réglementation européenne en vigueur, le client dispose de droits d'accès, de rectification, d'effacement, de retrait de consentement, de limitation de traitement, d'opposition au traitement et de portabilité concernant ses données. Le client est toutefois informé qu'en cas d'usage de son droit d'effacement desdites données, d'opposition ou de limitation du traitement avant le terme de la relation contractuelle, la prestation de formation ou d'information ne pourra pas être exécutée correctement. Toutes les informations détaillées sur l'usage des données et l'exercice des droits figurent dans la charte relative à la protection des données à caractère personnel et à la vie privée d'ARKOSE & ASSOCIES.

6-Attribution de compétence

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive DU **TRIBUNAL DE COMMERCE DE NANTERRE**, quel que soit le siège ou la résidence du client.

ARKOSE

CONSULTING



www.arkose.net



@ARKOSECONSULTING



@ARKOSE_ASSOCIES