

Intégrez EGALIM 3 dans vos appels d'offres en MDD

O
B
J
E
C
T
I
F
S

Comprendre et utiliser les opportunités apportées par le cadre juridique pour la négociation des contrats en MDD

Sécuriser vos contrats MDD 2023 grâce à ce nouveau cadre réglementaire

Initier la démarche de "contrat de fabrication"

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

Questions / réponses sur l'actualité MDD



Intervenant

Pierre LAURANS

Ex-directeur marketing MN et MDD international
Spécialiste de la formalisation des cahiers des charges en MDD et de la négociation des appels d'offres

Pour ancrer la session

Chaque participant pourra évaluer son plan d'actions dans son 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

Avoir effectué le module 1: " Réussir vos premiers pas dans la négociation des appels d'offres en MDD "

ou

Avoir effectué quelques tours de négociations des appels d'offre en MDD

Méthodes

Rapide introduction sur le nouveau contexte des MDD en France

- Bilan 2022, premières tendances 2023
- Perspectives 2023 - 2024

Le nouveau cadre juridique EGALIM 3 et ses conséquences sur l'activité MDD

- Boîte à outils juridique opérationnelle
- Les apports du Code de commerce
- Les apports des différentes recommandations et avis de la CEPC

Définir et gérer sa posture face aux exigences croissantes de contrôle de la distribution

- Traiter l'appel d'offres et savoir organiser sa réponse aux ingrédients de la distribution.
- Audits-enseignes et audits mandatés par l'enseigne
- Définir son niveau de transparence et challenger les besoins du distributeur
- Comment sortir du rôle de "simple sous-traitant" ?

Fixer les principes d'engagement à travers sa charte de fabrication pour rééquilibrer la relation commerciale

- Les postes-clés d'une charte de fabrication
- S'appuyer sur la charte de fabrication pour consolider sa posture dans le cadre de la négociation
- Mobiliser les leviers de création de valeur
- Réviser les tarifs en cours d'exécution
- Gérer la fin de la relation et l'exécution du préavis. L'arrêt brutal de la relation.
- Et si le distributeur refuse votre charte de fabrication...?
- Cas particulier des situations de rentabilité négative pour le fabricant fournisseur

Questions / réponses : récapitulatif d'expériences et conclusion

Dates



10 mai 2023, 11 juillet 2023,
12 septembre 2023
Disponible en intra-entreprise

Prix



990€ HT

Population concernée



Toutes les personnes impliquées dans le processus de négociation des appels d'offres en MDD, KAM, DE, DC, Juriste

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