Se lancer en Belgique en GMS : comprendre le marché, éviter les pièges, choisir le bon scénario d'entrée

DURÉE ET HORAIRES

1 jour
7 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 19 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 4 mai 2027 · Paris

PUBLIC

Dirigeants et DG de PME (agro, DPH, cosmétique) ; responsables commerciaux, comptes clés et export ; responsables marketing, trade et category ; chefs de projet « développement Belgique » ou Europe francophone.

PRÉREQUIS

Avoir une offre commercialisable (gamme stable, tarifs, documents commerciaux) ; idéalement, avoir déjà vendu en GMS en France ou dans un réseau spécialisé structuré.

TARIF

990 € HT par participant, déjeuner inclus

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Certificat de réalisation de l'action de formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Référent handicap : referent-handicap@arkose.net.

FINANCEMENT

Prise en charge possible par votre OPCO : l'organisme est certifié Qualiopi.

INSCRIPTION ET CONTACT

Inscription en 1 clic via contact@arkose.net
Arkose Consulting · 7 chemin des Pyrénées, 64200 Arcangues
Contact : contact@arkose.net
Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

VOS ENJEUX

Les industriels français qui veulent entrer sur le marché GMS du Benelux sous-estiment les différences structurelles avec la France (acheteurs, dynamique FR/NL, CGV, pratiques commerciales). Une entrée mal préparée coûte cher — déréférencement, conditions dégradées, perte de crédibilité.

OBJECTIFS

- Décrire la structure du marché belge GMS et identifier les enseignes pertinentes selon la catégorie.
- Expliquer les différences clés France / Belgique (organisation, acheteurs, dynamique FR/NL, pratiques commerciales)
- Identifier les principaux risques et pièges (CGV, remises, logistique, langues, tests, déréférencements)
- Choisir un scénario d'entrée réaliste (centrale, pilote, déploiement progressif, MDD ou marque nationale)
- Produire une décision Go/No Go argumentée et un plan d'action 30/60/90 jours.

PROGRAMME

- Une journée (7 h), inter ou intra, en présentiel recommandé (distanciel possible). Accueil et cadrage (grille de diagnostic initial).
- Module 1 : panorama du marché belge GMS (structure, enseignes clés, différences FR/NL, inflation, MDD, déréférencements).
- Module 2 : France et Belgique, les différences qui font perdre du temps (centrales et cycles de décision, attentes des acheteurs ; exercice : pitch Belgique en 60 secondes).
- Module 3 : cadre commercial et contractuel (CGV, conditions attendues, risques opérationnels, erreurs fréquentes des PME françaises).
- Module 4 : scénarios d'entrée (centrale directe, test pilote, déploiement progressif ; MDD ou marque nationale ; exercice : scénario recommandé par participant).
- Module 5 : Go / No Go et plan 30/60/90 jours.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

Alternance d'apports courts, de retours terrain, de questions et d'exercices ; approche orientée décision et exécution ; support remis aux participants. Moyens : salle et écran, ou visioconférence ; paperboard ; matrices, checklists et canevas fournis ; ordinateur recommandé pour les participants.

Se lancer en Belgique en GMS : comprendre le marché, éviter les pièges, choisir le bon scénario d'entrée (suite)

SUIVI ET ÉVALUATION

Évaluation : quiz court de fin de journée (en option) et validation par le livrable final (Go/No Go et plan 30/60/90). Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par des experts sectoriels (anciens directeurs des ventes, anciens acheteurs)
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret
- Assurance du cadre légal d'exercice de la négociation

VOS FORMATEURS

- Consultants formateurs, experts de la distribution au Benelux