



MAJ : 19/03/2020

## INTITULE DE LA FORMATION

### Développez vos relations producteurs

## PUBLIC

Responsables des achats, dirigeants de TPE/PME

*Notre référent handicap se tient à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation.*

## PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

- Avoir des connaissances en matière d'achats

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Permettre aux participants de mieux percevoir l'intérêt et les conditions de collaborations producteurs / transformateurs en France et en région
- Donner les éléments essentiels et les bonnes pratiques pour bien préparer son projet et cibler ses partenaires
- Fournir une méthodologie pour avancer dans sa recherche et mener des discussions efficaces, selon des étapes bien balisées, et en identifiant clairement les facteurs de succès
- Préparer la mise en place de contrats durables

## CONTENU ET DEROULEMENT

- L'environnement :
  - Le marché et ses attentes quant à l'origine des matières premières : distribution, consommation
  - La législation
  - L'impact du développement durable
- Les acteurs en présence
  - Production :
    - Acteurs et organisation
    - Logiques économiques, contraintes, types de marchés
- Transformation :
  - 1ère et 2nde transformation
  - Logiques économiques, contraintes, types d'approvisionnements

## LIEU

Avignon

## DATE

17 septembre 2020

## DUREE

1 jour (7 heures)

## CONTACT

**Fleur MASSON**

04 90 31 55 19

fleur@ariasud.com

INSCRIPTIONS

laure@ariasud.com

## ORGANISME DE FORMATION



NUMERO DE DECLARATION  
D'ACTIVITE

93840215384



## COUT PAR PARTICIPANT

**450 € HT / adhérent**

**600 € HT / non adhérent**



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT  
& DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT



MAJ : 19/03/2020

- Les points clés pour bien cerner ses besoins et potentialités :
  - Finalités : valorisation, volume, sécurité, image
  - Processus visé : substitution, innovation, développement
- L'analyse de la chaîne de valeur, depuis le client final jusqu'à la production
  - Du prix de vente à la décomposition des coûts
  - Implications et valeur ajoutée
- La démarche pour trouver des partenaires fiables
  - Démarche entonnoir et ciblage
  - Conduite des discussions
  - Expérimentation
- Vers la contractualisation
  - Les composantes du contrat
  - Le sur-mesure
  - Evaluations et démarche de progrès

## METHODES PEDAGOGIQUES

Présentiel Distanciel Blended

Méthode participative

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences

## EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation

## INTERVENANT

**Frédéric CHATAGNON** Spécialiste en stratégie et développement de l'entreprise agroalimentaire

## MOYENS POUR SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement et attestation de formation



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT