



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

2 avril 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



ACHAT & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



- 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

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