



100 % de satisfaction en 2020

Formation : Développez vos relations producteurs

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- 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

Intervenant : Frédéric CHATAGNON – Spécialiste en stratégie et développement de l'entreprise agroalimentaire.

Déroulé pédagogique :

De 09h à 12h30

- 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

De 13h30 à 17h

- 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

Public : dirigeants de TPE/PME, responsables des achats

Prérequis : avoir déjà identifié la restauration collective comme une opportunité

Coût par participant :
450 € HT / adhérent
650 € HT / non adhérent
Offre 2021 Ocapiat

Lieu : Avignon (84)

Date : 1^{er} avril 2021

Durée : 1 jour (7h)
 Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :
Fleur MASSON
04 90 31 55 25
fleur@ariasud.com

Contact administratif :
Laure DUPIN
04 90 31 55 08
laure@ariasud.com





ACHAT & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



- 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

Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
 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. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 18/01/2021

Organisme de formation :



N° de déclaration
 d'activité :
 93840215384



N° de référencement
 Datadock : 0001083



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT