

Programme collaboratif

Défi réseau BIO

Programme collaboratif entre entreprises agroalimentaires de la région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur pour accélérer leur développement commercial sur le marché du réseau spécialisé Bio

Contexte

Le marché des produits bio en réseau spécialisé est arrivé en pleine maturité. Organisé au départ voici 30 ans autour de magasins bio indépendants, il est aujourd'hui bien organisé. Il s'est structuré au fil des ans avec l'arrivée de nombreuses enseignes régionales et nationales. La concentration des enseignes est même engagée depuis peu...

La commercialisation et la négociation au travers des enseignes et centrales d'achat sont désormais une affaire de spécialistes. De nombreuses jeunes entreprises Bio se créent et rencontrent des difficultés importantes pour commercialiser et référencer leurs produits auprès des principaux intervenants de ce réseau.

A travers leur savoir-faire et leurs expériences, l'ARIA SUD et Olivier Fabregoul, expert en réseau spécialisé BIO, sont en mesure de vous permettre de vous développer sur le marché du réseau spécialisé bio. Objectif : Bien connaître le panorama de la bio spécialisée et son fonctionnement et appréhender les négociations commerciales avec les enseignes et centrales d'achat.

Nous vous proposons un programme d'accompagnement innovant qui associe un accompagnement spécifique en inter-entreprises et des échanges collectifs. Limité à 4 entreprises.



////////////////////////////////////

Les étapes du programme : 1 jour collectif, 1,5 jour en intra-entreprise, 2 livrables

✓ ETAPE 1 - 1/2 journée collective

Panorama des enseignes du réseau spécialisé Bio

- Connaître les différentes chaînes de distribution et leurs modes de fonctionnement
- Quelles stratégies commerciales adopter selon les enseignes ?

✓ ETAPE 2 - 1/2 journée de diagnostic en intra-entreprise

• Diagnostic commercial à date de l'entreprise et priorisation des actions de prospections auprès des principales enseignes Bio.

✓ ETAPE 3 - 1 journée d'accompagnement intra-entreprise

- Quelles stratégies commerciales adopter selon les enseignes ?
- Préparer sa négociation commerciale dans le cadre d'un RV Grand Compte (offre tarifaire, remises...)

✓ ETAPE 4 - 1/2 journée collective

- Approfondir, répondre, échanger sur les besoins communs identifiés lors des accompagnements intra-entreprises
- Identifier les possibles synergies

////////////////////////////////////

Olivier FABREGOUL



Expert dans le développement commercial & marketing et stratégie sur le circuit spécialisé Bio depuis plus de 30 ans, Olivier a d'abord exercé sur l'ensemble des fonctions commerciales (responsable de secteur, chef des ventes, directeur commercial & marketing) .

Depuis 8 ans et la création de son agence OF BIO CONSEIL, il accompagne les PME Bio agroalimentaires, cosmétiques et compléments alimentaires dans leurs démarches de développement sur le marché du réseau spécialisé Bio. Il anime notamment des formations pour l'ARIA SUD.

////////////////////////////////////

Bulletin d'inscription

INSCRIPTION DANS LA LIMITE DES 4 PLACES DISPONIBLES

NOM DE L'ENTREPRISE :

Adresse :

Tél. :

NOM, PRENOM DE LA PERSONNE EN CHARGE DU DOSSIER :

Téléphone portable : Mail :

En tant que représentant(e) de l'entreprise citée ci-dessus, je souhaite qu'elle participe au programme de développement collaboratif « **DEFI RESEAU BIO** » organisé par l'Aria Sud.

TARIFS

- 1 990 € HT** (soit 2 388 € TTC) pour les adhérents Food'in Paca 2021
- 2 600 € HT** (soit 3 120€ TTC) pour les non-adhérents

Conditions de facturation : Premier acompte de 30% à l'inscription, le solde à la clôture du programme. Conditions d'annulation : La participation à ce programme est prise en compte par l'ARIA SUD dès réception du bulletin d'inscription signé. Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite par courrier recommandé. Pour toute inscription annulée moins de 30 jours avant la date de la première intervention planifiée, l'ARIA SUD se réserve le droit de demander le paiement du premier acompte.

NOM, PRENOM, SIGNATURE DU DIRIGEANT :	CACHET DE L'ENTREPRISE :
---------------------------------------	--------------------------

Avec le soutien attendu de :

