

Le Bourget
Vendredi 2 avril 2010

**Interventions pour les entreprises agro-alimentaires en
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
DÉVELOPPEMENT MARKETING,
DÉVELOPPEMENT DURABLE**

Et

**Présentation du programme pour les PME agro-alimentaires Rhône-alpines :
*Pénétrer durablement son marché régional***

www.seve-conseil.fr

Agenda

	Diapos
Problématique des PME en agro-alimentaire	3
Présentation de nos domaines d'expertise	6
✓ Effi21 : Développement durable	
✓ Philippe Verdier Conseil : marketing	
✓ SEVE CONSEIL : commercial & marketing	
Le programme pour les PME agro-alimentaires Rhône-alpines : <i>Pénétrer durablement son marché régional</i>	17
Contacts	24

Le défi des PME

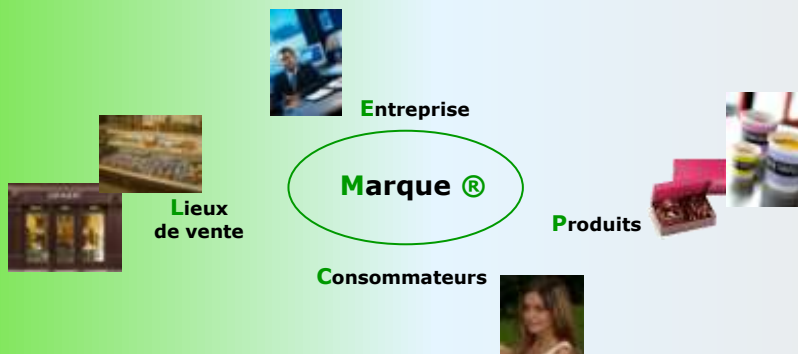
Les PME sont entrées dans un défi singulier :
comment exister et prospérer dans le paysage concurrentiel ?

Entre la pression des majors internationaux, et le risque de n'être qu'un appoint ou un sous-traitant pour des distributeurs, nombreux sont les dirigeants de PME qui s'interrogent.

La PME alimentaire a sa place dans ce paysage, à condition de définir le périmètre dans lequel elle veut, ou peut exister, c'est-à-dire générer de la valeur pour ses consommateurs, pour ses clients mais aussi pour elle-même.

Créez la différence

Dans ce contexte,
la marque devient la clé du projet de l'entreprise.



Créez la différence

Dans ce contexte,
la marque devient la clé du projet de l'entreprise.



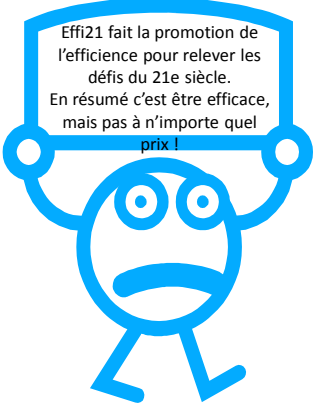
Nos domaines d'expertise

Aux côtés des PME agro-alimentaires

- ✓ Effi21 : Développement durable
- ✓ Philippe Verdier Conseil : marketing
- ✓ SEVE CONSEIL : commercial & marketing

Le cabinet Effi21, basé en Rhône-Alpes (Lyon), est depuis 2007 spécialisé dans le conseil, la formation et l'accompagnement des stratégies RSE et des projets de développement durable des entreprises et des collectivités.

Notre ambition : éclairer vos choix, vous aider à arbitrer et ancrer le développement durable dans votre stratégie et vos pratiques professionnelles.



Partenariat avec DES ENJEUX ET DES HOMMES

Partenariat avec Green is Beautiful



- ➔ Identifier les enjeux et les avancées de votre secteur d'activité.
- ➔ Interviewer vos parties prenantes (clients, collaborateurs, fournisseurs, actionnaires, riverains...)
- ➔ Auditer le fonctionnement de votre entreprise et vos produits/services sur des critères de RSE
- ➔ Analyser et optimiser vos émissions de gaz à effet de serre avec le Bilan Carbone.

- ➔ Mettre en lumière vos leviers d'action prioritaires.
- ➔ Mobiliser vos équipes
- ➔ Faire émerger des préconisations
- ➔ Vous aider à répondre à un appel d'offre intégrant des critères de développement durable
- ➔ Mettre en oeuvre une partie du projet ou intervenir sur l'ensemble de la démarche.

MESURER ACCOMPAGNER

COMMUNIQUER IMPLIQUER

- ➔ Valoriser votre démarche à l'intérieur comme à l'extérieur de l'entreprise : rédactionnel pour une plaquette, pour un site Web, pour les médias (papier ou Internet), un journal d'entreprise ou un intranet.
- ➔ Organiser un événement qui véhicule votre engagement dans le développement durable

- ➔ Impliquer vos salariés ou vos partenaires
- ➔ Mettre à votre disposition notre savoir-faire d'ingénierie pédagogique
- ➔ Animer des formations de formateurs accompagnés de kits de formation clefs en main
- ➔ Intervenir pour une conférence sur mesure.



- ➔ Secteur d'activité :
- ➔ Traiteur
- ➔ Organisateur
- ➔ de Réceptions

La problématique

Sollicité de manière récurrente pour bâtir des événements étiquetés « développement durable », Helen Traiteur nous demande de l'aider à construire sa première offre verte.

Que veut dire intégrer la démarche de développement durable dans son offre ? Est-ce que cela rime avec l'utilisation de produits bio, équitables, locaux ?... Bref, comment y voir plus clair, ne pas trop en faire, mais faire quand même l'essentiel.

Notre réponse

Animation d'un séminaire avec présentation des enjeux généraux du développement durable et des enjeux spécifiques aux métiers de l'entreprise. Analyse de la demande des clients, benchmark des offres concurrentes, analyse des bonnes pratiques possibles, puis co-production du plan d'action basé sur des groupes de travail intégrant tous les métiers de l'entreprise.

Ce travail a permis d'équilibrer l'offre « développement durable » en ne tombant pas dans le seul raccourci des produits bio mais en y intégrant le choix du lieu de l'événement (impact des conditions logistiques et de transports), le recours à des produits locaux et/ou bio, et des efforts sur la dimension sociale.

Notre accompagnement a contribué à lancer une dynamique interne (création d'un comité DD) destiné à piloter la démarche et en particulier faire des propositions d'amélioration sur la fonctionnement interne de l'entreprise, en complément de l'offre de produits destinée aux clients.



- ➔ Secteur d'activité :
- ➔ Fédération Professionnelle
- ➔ en Rhône-Alpes

La problématique

La Fédération des Entreprises de Propreté et services associés (FEP) avec les différentes parties prenantes (entreprises de propreté, donneurs d'ordre, salariés, étudiants et experts) et les opérateurs centraux de la branche propreté souhaitent mobiliser les entreprises de propreté sur leur situation au regard du développement durable (engagement social, défense de l'environnement, pérennité économique) et les aider à mettre en oeuvre un plan d'actions leur permettant d'engager un processus d'amélioration.

Notre réponse

Animation d'un dispositif de formation, alternant des phases collectives et des phases individuelles afin de :

- Comprendre les grands enjeux du développement durable et s'engager dans la démarche
- Approfondir la démarche et choisir quelle thématique mettre en avant
- S'organiser, agir et évoluer dans d'une démarche d'amélioration continue

Pour améliorer
vos performances sur le marché,
vous avez besoin d'optimiser :

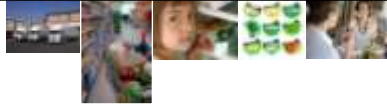
- votre stratégie
- votre politique marketing
- votre développement commercial
- votre management

Notre équipe
de consultants séniors,
experts de l'agro-alimentaire,
est prête à travailler à vos côtés.

En France et à l'International.

➔ Contact : Frédéric Chatagnon
+33 (0)6 21 40 99 67
fchatagnon@seveconseil.fr

www.seve-conseil.fr



Domaines d'interventions

- Etude
- Conseil & accompagnement
- Formation

Dirigeants d'entreprise et de filières...

- **Stratégie**
- **Politique marketing**
- **Développement commercial**
- **Management**



En France et à l'international.

... notre équipe de consultants séniors,
experts de l'agro-alimentaire,
est prête à travailler à vos côtés :

- Positionnement d'entreprise, segmentation marchés, diversification, alliances
- Innovation, politique de marque, différenciation, gammes produits, trade marketing, merchandising, communication
- Circuits commerciaux, plan enseigne, référencements, négociation, organisation commerciale, développement des ventes
- Structuration des activités, accompagnement du changement, formation, mobilisation des équipes

Produits et filières

Quelques axes d'innovation :

- Santé
- Convenience
- Circuits courts
- Bio et développement durable
- Marques citoyennes...

Fruits & Légumes

Produits industriels transformés

Vins

Produits de la mer & aquaculture

Boulangerie & Céréales

Produits carnés & charcuterie

Produits régionaux

Produits laitiers



Quelques références

Equipe

Frédéric CHATAGNON



- * COOP Rocamadour fromage AOC : Dr commercial puis Directeur Développement commercial France et export Création puis développement de l'AOC
- * POMONA : direction régionale
- * 7 ans de conseil dans un cabinet international : direction département 'PME et filières agroalimentaires'
- * Fin 2008 : création de SEVE CONSEIL avec 5 consultants partenaires.

Philippe VERDIER



- 3 ans PME produits carnés
- 5 ans Martini
- 15 ans Direction Marketing & Communication Inter Rhône (Interprofession des Vins de la Vallée du Rhône)
- Fin 2007 : création de Philippe Verdier Conseil

Présentation du programme pour les PME agro-alimentaires Rhône-alpines :

Pénétrer durablement son marché régional

Programme agro-alimentaire Rhône-Alpes : Pénétrer durablement son marché régional

POURQUOI UN TEL PROGRAMME ?

- ✓ Les PME agroalimentaires Rhône-Alpines ont un **marché régional substantiel et diversifié**, attentif aux productions et spécialités alimentaires issues de leur région.
- ✓ Certaines d'entre elles **pourraient en profiter beaucoup plus**
Objectif de pénétration / de développement
- ✓ D'autres ressentent le besoin de **structurer leur maillage commercial**
Objectif de cohérence / de pérennisation
- ✓ **Plusieurs dirigeants nous ont manifesté leur intérêt pour approfondir cet axe commercial** en étant accompagnées, et en échangeant avec d'autres entreprises régionales.

Programme agro-alimentaire Rhône-Alpes : Pénétrer durablement son marché régional

QUELLE FORMULE ?

- ✓ **Un groupe de 6 à 8 PME**
- ✓ S'engageant pour être **accompagnées durant 12 mois**
- ✓ **Avec 8 jours d'interventions de conseil personnalisées**
 - ✓ Développement commercial
 - ✓ Politique marketing
 - ✓ Développement durable
- ✓ **Et 3 journées de séminaires de travail et d'échange en groupe**
 - ✓ Rencontres acheteurs
 - ✓ Formation méthodologie d'implantation régionale
 - ✓ Retours d'expérience / échanges / mutualisations

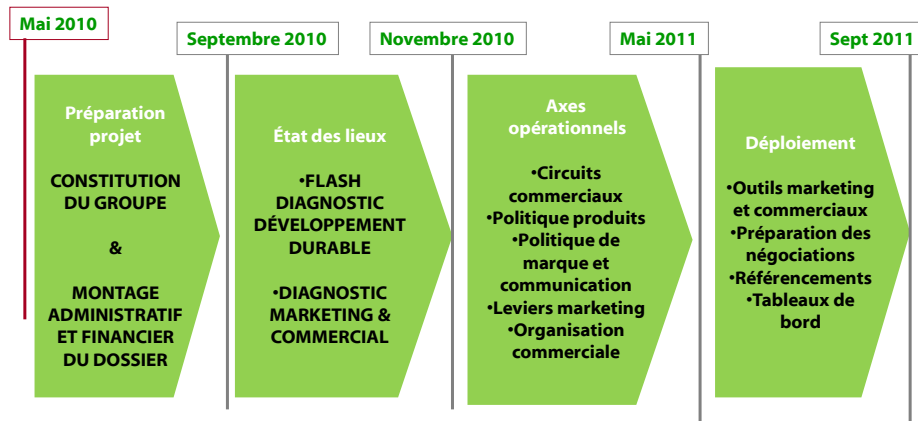
Programme agro-alimentaire Rhône-Alpes : Pénétrer durablement son marché régional

POUR QUELS RÉSULTATS ?

- ✓ Une bonne connaissance de **leurs atouts et problématique en termes de Développement durable**
- ✓ **Un plan d'action complet en matière de développement commercial régional**
(incluant un carnet de prospection et un book d'entreprise)
- ✓ **Une politique de marque et de communication renouvelée**
(packs, documents d'entreprise, communication)

Programme agro-alimentaire Rhône-Alpes : Pénétrer durablement son marché régional

QUELLE MÉTHODOLOGIE DE TRAVAIL ?



Programme agro-alimentaire Rhône-Alpes : Pénétrer durablement son marché régional

POUR QUEL BUDGET ?

	Nombre de jours de conseil	Budget Par entreprise	Type d'aide sollicitée (*)	Solde à la charge de chaque entreprise (**)
Groupe de travail collectif	3 journées	4 170 €HT	Prise en charge dans le cadre du budget de formation	0
Accompagnement individuel	8 jours	13 900 €HT	Action collective, financement Région + DRAAF (entre 40% et 60%)	6 950 €HT
Coordination et gestion dossier	1 jr			

Les aides seront sollicitées dès constitution du groupe, après lettre d'engagement des entreprises.

(*) : dossier recevable, devant passer en commission technique pour validation

(**) : simulation pour 50% de prise en charge

Programme agro-alimentaire Rhône-Alpes : Pénétrer durablement son marché régional

COMMENT FAIRE ?

✓ Nous retourner la lettre d'intention signée du chef d'entreprise

- Par mail : contact@seve-conseil.fr
- Par fax : 04 83 07 58 25

Avant le 20 avril 2010

N'hésitez pas à nous contacter. Nous sommes à votre disposition pour vous donner tout complément d'information.

Programme agro-alimentaire Rhône-Alpes : Pénétrer durablement son marché régional

CONTACTS

Ce projet est piloté par un partenariat entre 3 structures de conseil complémentaires :

- **SEVE CONSEIL**, porteur du projet, cabinet spécialisé dans le développement commercial et marketing des PME agroalimentaires, qui a accompagné de nombreuses entreprises dans des projets de croissance commerciale.
 - Site web : www.seve-conseil.fr
 - Responsable : Frédéric Chatagnon, fchatagnon@seve-conseil.fr, Mobile : 06 21 40 59 67
- **PHILIPPE VERDIER CONSEIL**, cabinet spécialisé dans le marketing stratégique des entreprises viticoles et agroalimentaires.
 - Site web : www.verdierconseil.com
 - Responsable : Philippe Verdier, verdier-conseil@orange.fr, Mobile : 06 22 04 72 84
- **EFFI21**, cabinet expert des démarches de 'développement durable' avec les PME.
 - Site web : www.ffi21.fr
 - Responsable : James Pédrón, james.pedron@ffi21.fr, Mobile : 06 28 06 38 23