L’Académie de la RHD

Le Food Service n’aura bientôt plus de secrets pour vous !

GECO
FOOD SERVICE

124 boulevard de Magenta
75010 PARIS
01 53 01 93 10
geco@gecofoodservice.com

Vos contacts

Frédérique LEHOUX
Directrice Générale

Laurence VIGNÉ
Secrétaire Générale Adjointe

Lora KOVACHEVA
Assistante de Direction

www.gecofoodservice.com

GECO
FOOD SERVICE

Catalogue formations 2025

L’Académie de la RHD*

Le seul Organisme de Formation
100% dédié aux fournisseurs du Food Service !

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d’actions suivante : **Actions de formation**

* Restauration Hors Domicile

Sommaire

À propos de l’Académie de la RHD p. 04

Le panel de formations p. 06

Le programme 2025 p. 08

Une équipe à votre service p. 10

Modalités et financement p. 11

Informations pratiques p. 12

Découvrez toutes nos formations :

└─ Vision & Marketing p. 14

└─ Business & Performance p. 18

└─ Environnement juridique p. 26

└─ Formations sur mesure p. 34

Le règlement intérieur p. 35

Les conditions générales de vente p. 38

À propos de
l'Académie de la RHD

**Découvrez l'expertise inégalée du GECO Food Service en matière de formations spécialisées et dédiées aux métiers de la Restauration Hors Domicile.
Un programme complet, conçu pour répondre à vos besoins spécifiques.**

LES POINTS FORTS DE NOS FORMATIONS

EXPERTISE MÉTIER 100% RHD
Une offre globale couvrant toutes les dimensions et tous les métiers de la RHD.

FORMATEURS EXPERTS
Des spécialistes hautement qualifiés et spécialistes, prêts à partager leur savoir-faire et leurs meilleures pratiques.

OUTILS & CONTENUS
Données chiffrées, cas pratiques concrets et une approche personnalisée pour un apprentissage efficace.

CERTIFICATION QUALIOPI
Garantie de la qualité de nos formations, reconnue par les organismes financeurs.

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : **Actions de formation**

LE PUBLIC

Nos formations s'adressent à tous les **professionnels de la RHD**, et à **tous les métiers** (commerce, marketing, category management, RH, juridique...).

Que vous soyez un nouvel arrivant sur le marché ou un **expert chevronné**, nos **programmes** sont conçus pour répondre à vos **besoins spécifiques** et vous aider à **exceller** dans votre pratique !

LES CHIFFRES CLÉS

95%
de satisfaction sur les objectifs atteints !

+ 1 500
personnes formées

+ 20 ans
d'expertise formation dédiée au Food Service

Ce sont nos stagiaires qui en parlent le mieux

« La formation m'a permis de perfectionner ma pratique en tant que Category Manager. Un investissement précieux pour mon développement professionnel. »
Maxime, Category Manager

« Une expérience enrichissante et pleine d'enseignements que je recommande vivement. »
Sarah, Responsable Commercial

« La formation sur les relations tripartites m'a permis d'approfondir mes connaissances juridiques spécifiques à la RHD. Une approche pratique et des formateurs experts ont rendu l'apprentissage vraiment efficace. »
Lucas, Juriste

Explorez notre catalogue pour découvrir comment le GECO Food Service peut vous aider à atteindre vos objectifs professionnels, en vous accompagnant à chaque étape de votre parcours professionnel.

Notre panel de formations
100% FOOD SERVICE

1 — 2 — 3 Parcours découverte RHD

Nos incontournables

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

CADRAGE DES RELATIONS TRIPARTITES
#JRTC

ENJEUX DES MARCHÉS PUBLICS
#JMPB

REPENSER DES CGV ADAPTÉES À VOS BUSINESS EN CHD
#JCGB

SÉCURISER VOS NÉGOCIATIONS
#JRTC

BUSINESS & PERFORMANCE

RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT
#BRTG

1 — 2 — 3

ENSEIGNES DE RESTAURATION & BOULPAT
#BERB

CATEGORY MANAGEMENT EN FOOD SERVICE
#BCMT

NÉGOCIATIONS EN FOOD SERVICE
#BNEG

VISION & MARKETING

VISION & STRATÉGIE EN FOOD SERVICE
#MVS1

NOUVEAUTÉ 2025

L'INNOVATION EN FOOD SERVICE
#MINN
Projet 2025

VISION RESTAURATION COLLECTIVE
#MVS2

NOUVEAUTÉ 2025

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE
La solution pour répondre à vos besoins spécifiques

Programme de formations 2025

THÉMATIQUE	#	FORMATION	PUBLIC VISÉ	RÉSUMÉ	DURÉE	DATE(S)
VISION & MARKETING	#MVS1	**VISION & STRATÉGIE EN FOOD SERVICE** Décrypter les données marchés 2024-2025 pour mieux piloter sa stratégie.	Équipes Marketing Équipes de Ventes Comptes clés	Cette formation vous permet d'explorer la Restauration Hors Domicile dans toutes ses dimensions. Elle combine efficacement séquences de décryptage des données Panorama & tendances 2024-2025, exercices de mise en perspective et partages d'expérience pour garantir la bonne appropriation des données.	1 jour	18 mars 15 avril 14 octobre
VISION & MARKETING	#MVS2	**VISION RESTAURATION COLLECTIVE** Décrypter les enjeux de ces marchés et leurs potentiels.	Équipes Marketing Équipes de Ventes Comptes clés	Cette formation vous permet d'explorer la Restauration Collective dans toutes ses dimensions. Elle combine efficacement séquences de décryptage des données Panorama & tendances 2024-2025, exploration des logiques des différentes parties prenantes, exercices de mise en perspective et partages d'expérience pour garantir la bonne appropriation des données.	1/2 journée	19 mars 16 avril 15 octobre
VISION & MARKETING	#MINN	**L'INNOVATION EN FOOD SERVICE**	Équipes Marketing Directions commerciales Équipes R&D	Contenu de la formation en cours de développement : Innovations en GMS vs Innovations en Food service : quelles différences ? Quels acteurs mobiliser en Food Service pour lancer une innovation ? Construire sa stratégie de lancement : ciblage, timing, leviers à activer, bonnes pratiques (incentives, salons etc..), mesure de rentabilité.	1 jour	20 mai 20 novembre
BUSINESS & PERFORMANCE	#BRTG	**RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT** Exceller dans cette démarche pour générer de la valeur pour tous.	Équipes Marketing Équipes de Ventes Comptes clés	Cette formation très opérationnelle combine l'appropriation d'outils et de méthodologies à l'exploration plus conceptuelle et qualitative de cette relation à 3 qui ne ressemble à aucune autre. Le tout au service de la création de valeur.	1 jour	23 avril 25 juin
BUSINESS & PERFORMANCE	#BERB	**ENSEIGNES DE RESTAURATION & BOULPAT** Comprendre leurs enjeux et leurs logiques pour mieux se différencier.	Équipes Marketing Équipes de Ventes Comptes clés	Cette formation propose de se "mettre dans la peau" d'un décideur d'enseigne. A travers le décryptage de leurs métiers, positionnements et logiques de construction d'offres, vous comprendrez comment adapter vos approches commerciales / marketing et vos produits à leurs besoins spécifiques.	1 jour	22 avril 24 juin
BUSINESS & PERFORMANCE	#BCMT	**CATEGORY MANAGEMENT EN FOOD SERVICE** S'approprier la démarche pour en faire un levier de business efficace et pérenne.	Category Managers Équipes Marketing Équipes de Ventes Comptes clés	La fonction Category Management sous tous les angles : pourquoi et comment développer cette approche en Food Service ? Quelles facteurs clés de succès ? Sans oublier les compétences nécessaires pour réussir dans cette démarche !	1 jour	20 mars 17 avril 16 octobre
BUSINESS & PERFORMANCE	#BNEG	**NÉGOCIATIONS EN FOOD SERVICE** Négocier avec Audace.	Équipes Marketing Équipes de Ventes Comptes clés	Cette formation vous enseigne l'art de la négociation en Food Service. Au programme : stratégies, tactiques, outils, méthodes, jeux de rôles. Sa singularité : mettre le plaisir et l'audace au cœur de la vente.	2 jours	8-9 avril 2-3 juillet
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE	#JCGB	**REPENSER DES CGV ADAPTÉES À VOS BUSINESS EN CHD** Approche juridique.	Directions générales Direction juridique, Juristes Directions logistiques Directions commerciales Comptes-clé	Le point de départ de cette formation est la prise de conscience du rôle des CGV dans la performance commerciale. Pour ensuite porter un regard critique sur les siennes, et identifier comment les adaptées aux spécificités du Food Service. Un mix de séquences théoriques et de cas de mise en pratique.	1 jour	21 mai
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE	#JSNG	**SÉCURISER VOS NÉGOCIATIONS 2025** Tirer profit des CGV pour optimiser sa performance commerciale.	Directions commerciales Équipes de ventes Direction juridique, Juristes	Pour faire face aux défis multiples de vos métiers en Food Service, il est stratégique d'être suffisamment armé pour les négociations 2026. Cette formation est un outil opérationnel, spécifiquement adapté au contexte commercial et règlementaire qui influencera les négociations 2026.	1 jour	18 juin 4 septembre
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE	#JRTC	**CADRAGE DES RELATIONS TRIPARTITES** Maîtriser la dimension juridique et la négociation pour en garantir le succès.	Directions commerciales Équipes de ventes Direction juridique, Juristes	Une formation très opérationnelle pour se familiariser avec le cadre légal et les enjeux de négociations des relations tripartites. Au programme : apports théoriques, réflexion individuelle, mise en pratique en sous groupes, boîte à outils. Elle est complémentaire à la formation «RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT».	1 jour	24 avril 26 juin
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE	#JMPB	**ENJEUX DES MARCHÉS PUBLICS** Anticiper et maîtriser toutes les dimensions pour doper son business en restauration collective.	Directions commerciales Équipes de ventes Direction juridique, Juristes	Plongez au cœur des appels d'offres des marchés publics ! Cette formation vous permettra de maîtriser toutes les dimensions de la commande publique (acheteurs, rôles, usages, cadre et règlementation) avec un focus très opérationnel sur le Mémoire Technique : un véritable outil pour le business. L'intervention d'un distributeur permet une véritable approche business.	1 jour	11 mars 19 juin

Une équipe de formateurs experts

Des professionnels spécialistes du marché du Food Service & de ses métiers. Tous s'appuient sur leur expérience opérationnelle et leurs années de pratique de l'environnement RHD pour proposer des contenus concrets et illustrés.

Laurence VIGNÉ
Secrétaire Générale Adjointe | GECO FOOD SERVICE

Danièle BROUTIN PICHAT
Consultante Food Service | OMNIVISION

Éric NARDIN
Consultant Food Service | GPS2

Nicolas GENTY
Avocat Associé | Loi & Stratégies

Benoit CANART
Consultant associé I STIMULI

Jérôme MICHON
Professeur - Ecole Spéciale des Travaux Publics, du Bâtiment et de l'industrie (ESTP) | JURIS-PROJET

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : **Actions de formation**

Un organisme reconnu et certifié

Le GECO Food Service est un organisme de formation certifié Qualiopi. Cette certification est le gage de notre solidité, notre sérieux et la qualité de nos programmes : permettant ainsi une prise en charge par vos organismes financeurs.
Nous sommes enregistrés en tant qu'organisme de formation sous le N° 11 75 54789 75.

Financement

Nos formations sont éligibles à une prise en charge par les organismes payeurs (OPCO). Pour obtenir cette prise en charge financière, c'est très simple : la demande doit être formulée par l'employeur pour son salarié, auprès de son OPCO, avant le début de la formation.
Liste de pièces à joindre au dossier :

- Programme de formation
- Convention de formation
- Facture

Tous ces documents vous seront fournis par le GECO Food Service.

Modalités de suivi d'exécution et évaluation

Avant le début de la formation

1
Programme de formation
+
Convention de formation
+
Questionnaire des besoins

2
Demande de prise en charge auprès de l'OPCO par votre entreprise

Le jour de la formation

3
Feuille d'émargement
Quizz/ évaluations
Questionnaire de satisfaction à chaud

Après la formation

4
Feuille d'émargement signée
Attestation de formation
+
Facture
+
Questionnaire financeur

5
Demande de remboursement par votre entreprise à l'OPCO

Nos formations sont ouvertes également à des entreprises non-membres.
Elles sont proposées à des tarifs préférentiels pour les adhérents.

Informations pratiques

VOS CONTACTS

Laurence VIGNÉ
laurence.vigne@gecofoodservice.com

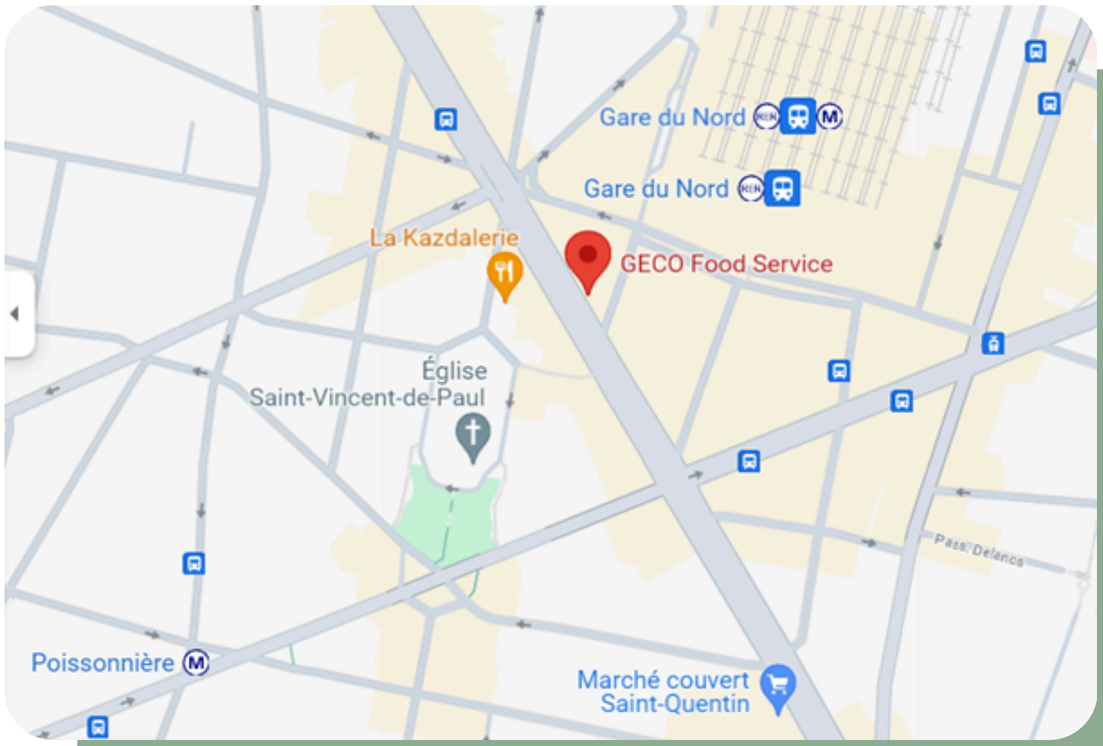
Lora KOVACHEVA
geco@gecofoodservice.com

Le GECO Food Service vous accueille dans des conditions optimales soit en présentiel ou en distanciel.

GECO Food Service
01 53 01 93 10
124 bd de Magenta – 75010 PARIS

COMMENT VOUS RENDRE AU GECO

- Métro Station GARE DU NORD (Lignes 2 – 4 – 5)
- RER Station GARE DU NORD (lignes B et D) ou MAGENTA (ligne E)
- Parking public EFFIA - 4 Rue de Compiègne
- Station Vélib devant la Gare du Nord



Comment vous inscrire :

UN SEUL ENDROIT POUR VOUS INSCRIRE

Le site internet du GECO Food Service !
Vous y trouverez tous les programmes et les bulletins d'inscription :
https://gecofoodservice.com/hors-adhesion/nos-formations/

VOUS ÊTES PLUTÔT DANS L'ANTICIPATION ?

Le présent catalogue est envoyé en fin d'année aux adhérents afin de préparer les plans de formations des collaborateurs des Business Unit Food service pour l'année suivante.

VOUS ÊTES PLUTÔT "LAST MINUTE" ?

Surveillez vos emails : tout au long de l'année, le GECO Food Service vous informe par email à J-45 jours avant le début de chaque formation.

Adaptation & accessibilité

En cas de contraintes ou situations particulières, Laurence Vigné, Référente Handicap, est à disposition pour répondre à toutes les questions et besoins.

Vous pourrez en toute confidentialité et liberté, lui exposer les difficultés que vous rencontrez ainsi que les adaptations particulières qui vous conviennent le mieux. Nous mettrons tout en œuvre pour rendre votre formation accessible et vous fournir tous les aménagements nécessaires. En fonction des demandes, nous nous rapprocherons des partenaires spécialisés via votre référent de parcours ou la Ressource Handicap Formation de l'AGEFIPH.

VISION & STRATÉGIE FOOD SERVICE

Décrypter les données marchés 2024-2025 pour mieux piloter sa stratégie

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- **Vous êtes junior en Food Service,** ou issu de la GMS, et vous avez besoin de construire **une vision globale du marché du Food Service.**
- Vous êtes **expert du marché** mais vous souhaiter **vous mettre à jour des dernières données,** prendre de la **hauteur sur vos marchés.**
- Vous cherchez à **mieux exploiter les données fournies par le GECO Food Service** pour nourrir **vos stratégies commerciales et marketing.**

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- **L'exhaustivité des segments de marchés** de Restauration Hors Domicile, avec des **données chiffrées récentes.**
- Une vue en **3 dimensions : consommateurs, utilisateurs, distributeurs.**
- Des exercices réguliers tout au long de la journée pour mettre en pratique les données.
- Un duo de formatrices expertes avec des regards complémentaires.
- **La diversité des participants** qui permet d'enrichir les points de vue et de **partager des best practices.**

« Tout juste arrivé en Food Service j'ai grâce à cette formation pu appréhender la structure des marchés, et voir un bon résumé des enjeux avec une vision plus claire des défis stratégiques à venir . »

Frédéric, Responsable Marketing

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,4/10

NOUVEAUTÉ !

Lancée en novembre 2024, un nouveau format de 1/2 journées complémentaires pour approfondir la vision de la restauration commerciale et de la restauration collective selon les besoins des stagiaires.

à découvrir en page 16

VISION & STRATÉGIE FOOD SERVICE

Décrypter les données marchés 2024-2025 pour mieux piloter sa stratégie

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**780 € HT – 936 € TTC**
Modalités	**présentiel**

Réservée aux membres du GECO Food Service

18 mars 2025
15 avril 2025
14 octobre 2025

Cette formation vous permet d'explorer la Restauration Hors Domicile dans toutes ses dimensions. Elle combine efficacement séquences de décryptage des données Panorama & tendances 2024-2025, exercices de mise en perspective et partages d'expérience pour garantir la bonne appropriation des données.

PUBLIC VISÉ

Pour tous les collaborateurs qui souhaitent maîtriser et analyser les chiffres marchés et les tendances, développer leur vision stratégique, gagner en efficacité et en temps dans leurs démarches marketing & commerciales.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Développer ses connaissances et sa culture marché de la CHD.
- Maîtriser l'outil « Panorama de la CHD » du GECO Food Service.
- Gagner en efficacité et en temps.
- Partager avec d'autres membres.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs
Danièle BROUTIN-PICHAT, Consultante Food Service | OMNIVISION
Laurence VIGNÉ | GECO Food Service

Supports
Présentation PowerPoint / Ateliers et
Etude « Panorama de la CHD » du GECO
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

La Consommation Hors Domicile
- Marché, segmentation, chiffres clés
- Enjeux sociétaux
- Évolutions de consommation
- La digitalisation

Le(s) consommateur(s), convive(s)
Tendances, attentes et comportements par segment de marché

Les utilisateurs
- **Restauration commerciale**

Segmentation, chiffres clés, acteurs.
Chainés & restauration indépendante.
- **Restauration collective**

Segmentation, chiffres clés, acteurs.
Sociétés de Restauration Collective : poids, tendances et concepts.
Restauration collective autogérée.
Achats publics.
Coûts matières premières.
- **Impulse Market**

Boulangeries-pâtisseries, GMS-Proxi
Tendances, enjeux et actualités des 3 segments.

La distribution
- Canaux de distribution, typologies de distributeurs et classement
- Tendances, enjeux et actualités

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : **Actions de formation**

GECO FOOD SERVICE

VISION RESTAURATION COLLECTIVE

Aller plus loin : décrypter les enjeux de ces marchés et leurs potentiels

Durée	**1/2 journée (3,5 heures), de 9h à 12h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**390 € HT – 468 € TTC**
Tarif dégressif	**340 € HT – 408 € TTC** - pour les stagiaires assistant à la Formation VISION & STRATEGIE la veille
Modalités	**présentiel**

Réservée aux membres du GECO Food Service

19 mars 2025
16 avril 2025
15 octobre 2025

Cette formation vous permet d'explorer la Restauration Collective dans toutes ses dimensions. Elle combine efficacement séquences de décryptage des données Panorama & tendances 2024-2025, exploration des logiques des différentes parties prenantes, exercices de mise en perspective et partages d'expérience pour garantir la bonne appropriation des données.

PUBLIC VISÉ

Comptes-clés, Directions commerciales, commerciaux, Category manager, Marketeur. Tout collaborateur ayant suivi la formation «VISION & STRATÉGIE» ou souhaitant approfondir les enjeux des marchés de la restauration collective.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Mieux comprendre ce segment de marchés (attentes et réglementations).
- Décrypter les différentes organisations (Marchés publics, privés) et rôle de la distribution .
- Donner les clés de compréhension pour adapter son offre, son organisation pour performer sur ces marchés.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs
Danièle BROUTIN-PICHAT, Consultante Food Service | OMNIVISION
Laurence VIGNÉ | GECO Food Service

Supports
Présentation PowerPoint / Ateliers et Etude « Panorama de la CHD » du GECO.
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

1. Atelier
Caractériser les différents segments de marchés et estimer leurs potentiels.
Comprendre les impacts des réglementations sur les segments de la restauration collective.
Décrypter les contraintes budgétaires

2. Marchés publics : les grands acteurs et leurs évolutions
Rôle des centrales d'achats et de la distribution

3. Sociétés de Restauration Collective
Panorama des SRC et organisations des leaders

4. Organisation dans les BU
- Rôle de la prescription (Mapping des acheteurs, qualification)
- Mettre en place une synergie entre opérateurs et R&D en interne
- Organiser les points de contact (salons, veilles, presse)

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : **Actions de formation**

GECO FOOD SERVICE

L'INNOVATION EN FOOD SERVICE

De la stratégie à la mise en marché

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**à confirmer**
Modalités	**présentiel**

20 mai 2025
20 novembre 2025

L'innovation en Food Service est foisonnante, essentielle pour répondre à des besoins spécifiques des restaurateurs et des consommateurs.
Mais face à un marché long, complexe , le temps de l'innovation en Food service est différent de celui du retail.

C'est pourquoi le GECO Food Service souhaite développer une formation dédiée pour accompagner les entreprises du Food service dans leur lancement d'innovations.

Une enquête sera menée auprès de nos adhérents pour préciser les besoins et les enjeux, et nous permettre ainsi de créer une formation sur mesure pour le Food service, avec les bons experts.

LES THÉMATIQUES QUI POURRONT ÊTRE ABORDÉES

- Les Enjeux de l'Innovation
- Les territoires d'Innovations
- Processus d'Innovation
- Mise en Marché de l'Innovation
- Suivi et évaluation de l'impact des innovations

Vous souhaitez en savoir plus, ou participer à la réflexion ? Contactez Laurence VIGNÉ

GECO FOOD SERVICE

RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT

Approches marketing - vente

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous avez déjà **une vision** et **une pratique de la relation tripartite**, mais vous voulez aller plus loin pour en faire **un véritable levier de différenciation pour votre business**.
- Vous souhaitez **explorer les dimensions stratégiques, tactiques et relationnelles**.
- Vous êtes à la recherche d'une **méthodologie et d'outils pour agir efficacement**.

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- **Une vision holistique** de la relation tripartite : **méthodologique, économique, stratégique, tactique, relationnelle**.
- Une vue en **3 dimensions** : **industriels, distributeurs, grands utilisateurs**.
- Des exercices réguliers tout au long de la journée pour mettre en pratique les données.
- **Une méthode et des outils pour agir rapidement et durablement.**
- **L'intervention d'un « Grand Compte Distributeur ou Utilisateur »** et déjeuner en sa compagnie*.

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,4/10

« Permet de mieux comprendre, analyser, cibler, et d'adapter ses offres et ses arguments à chaque utilisateur et distributeur. On ressort avec plus d'armes grâce à la méthode et les outils. »

Pierre, Compté clé

* Sous réserve des disponibilités

RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT

Approches marketing - vente

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**780 € HT – 936 € TTC**
Tarif non-membre	**1 140 € HT – 1 368 € TTC**
Modalités	**présentiel**

23 avril 2025
25 juin 2025

Cette formation très opérationnelle combine l'appropriation d'outils et de méthodologies à l'exploration plus conceptuelle et qualitative de cette relation à 3 qui ne ressemble à aucune autre.
Le tout au service de la création de valeur.

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à des personnes expérimentées et notamment aux directeurs de département foodservice, responsables grands comptes, comptes-clés.
Le champ large des relations tripartites concerne aussi : les responsables de force de vente RHD ou de développement des ventes, responsables marketing, trade marketers.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Structurer ses connaissances des relations tripartites.
- Apprendre à se situer dans une relation tripartite (logique, stratégie et leviers).
- Acquérir une méthodologie pour agir efficacement avec les clients.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs
Eric NARDIN | Consultant Food Service | GPS2
Laurence VIGNÉ | GECO Food Service

Supports
Présentation PowerPoint / Etudes de cas / Grilles d'analyse / Outil Excel de positionnement des relations tripartites en RHD / Echange avec un acteur du marché*.
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

ÉTAPE 1 : Le jeu et les enjeux : comprendre le contexte achat-vente-revente des 3 parties
- Rappel des fondamentaux
- Le jeu à 3 : du consensus au rapport de force
- Les enjeux des 3 acteurs.
- Les 3 grands schémas des relations tripartites en RHD

ÉTAPE 2 : Préparer et mettre en œuvre l'approche
Découvrir une méthode en pas à pas pour :
- Évaluer et positionner une relation à 3
- Définir les champs d'actions et leurs cibles
- Repérer les bénéfices recherchés par chacun
- Mettre au point stratégie et tactiques

> Travaux en sous-groupes
> Intervention d'un « Grand Compte Distributeur ou Utilisateur » et déjeuner en sa compagnie*

ÉTAPE 3 : Chaîne de valeur & CGV : comment les activer de façon efficace ?
- Structurer ses conditions commerciales et les rendre applicables aux 3 schémas des relations tripartites
- Exercice pédagogique sur la chaîne de la valeur
- Définir un plan d'actions auprès d'un distributeur et d'un grand utilisateur

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Cette formation n'a pas pour objet de répondre aux aspects juridiques des relations tripartites qui sont traités dans une formation spécifique complémentaire.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : **Actions de formation**

GECO FOOD SERVICE

ENSEIGNES DE RESTAURATION ET BOULPAT

Comprendre leurs enjeux et leurs logiques pour mieux se différencier

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous avez **besoin de comprendre** et **décrypter les métiers**, les positionnements et **les logiques de construction offre-prix-services des enseignes.**
- Vous avez compris que vous deviez **adapter votre approche marketing-commerciale** aux **spécificités** de chaque acteur, mais maîtrisez mal la **chaîne de valeur globale.**
- Vous cherchez à adopter une **posture orientée « bénéfices utilisateurs »** pour réellement **faire la différence.**

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- Une **vision exhaustive du marché** dès l'introduction, grâce au Panorama Complet de la RHD : outil exclusif GECO FOOD SERVICE, mis à jour avec les **données les plus récentes.**
- **Une lecture globale de toute la chaîne de valeur,** pour identifier **les leviers de business de chaque acteur.**
- Les exercices de **mises en situation** avec des cas concrets réapplicables
- Un duo de formateurs experts avec des regards complémentaires.
- **L'intervention d'un « Grand Compte Utilisateur » et déjeuner en sa compagnie***

« Changer de casquette « dans la peau de… » va m'aider à débloquer des situations »

Christian, Chef de secteur RHD

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,5/10

« Permet de se poser les bonnes questions et de rentrer dans leur langage : Lecture des cartes, taux de prise, grammages produits… »

Cécile, Compte clé

* Sous réserve des disponibilités

ENSEIGNES DE RESTAURATION ET BOULPAT

Comprendre leurs enjeux et leurs logiques pour mieux se différencier

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**780 € HT – 936 € TTC**
Tarif non-membre	**1 140 € HT – 1 368 € TTC**
Modalités	**présentiel**

22 avril 2025
24 juin 2025

Cette formation propose de se "mettre dans la peau" d'un décideur d'enseigne. A travers le décryptage de leurs métiers, positionnements et logiques de construction d'offres, vous comprendrez comment adapter vos approches commerciales / marketing et vos produits à leurs besoins spécifiques.

PUBLIC VISÉ

Directeurs, responsables grands comptes, comptes-clés, responsables des forces de vente ou de développement des ventes, responsables marketing, chefs de produits et trade marketers de Business Unit Food Service.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Renforcer le savoir, les connaissances de base du marché de la RHD.
- Comprendre les besoins et attentes des Grands Comptes Utilisateurs dans un contexte de transition.
- Acquérir une méthodologie pour agir efficacement avec ces enseignes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs
Eric NARDIN | Consultant Food Service | GPS2
Laurence VIGNÉ | GECO Food Service

Supports
Présentation PowerPoint / Etudes de cas / Grilles d'analyse / Echange avec un acteur du marché.
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

INTRODUCTION : panorama du marché des Grands Utilisateurs (avec le support du Panorama complet du marché de la RHD) : les marchés, les grands comptes utilisateurs

Exercices pédagogiques de mises en situation illustrative

1. Restauration Boul-Pât : Marie Blachère
2. Restauration assise à thème : Hippopotamus
3. Self-service adultes restauration collective : Elior Entreprises

ÉTAPE 1 : Se mettre à la place d'un responsable d'offre utilisateur

- Positionnement et stratégie
- Typologie de clients et politiques d'offres
- Organisation interne et politiques d'achats

Intervention d'un « Grand Compte Utilisateur » et déjeuner* en sa compagnie

ÉTAPE 2 : Identifier les attentes produits / services des Grands Utilisateurs

- Logiques de sélection d'une offre produit industrielle
- Bénéfices distincts utilisateurs/consommateurs
- Estimer le potentiel annuel et la chaine de la valeur globale
- Utiliser avec pertinence ces arguments

ÉTAPE 3 : Optimiser l'activation opérationnelle vers les Grands Utilisateurs

- Les bonnes pratiques marketing-vente-revente
- Quelle méthode de mise en œuvre pour garantir efficacité et succès

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : **Actions de formation**

GECO FOOD SERVICE

CATEGORY MANAGEMENT EN FOOD SERVICE

S'approprier la démarche pour en faire un levier de business efficace et pérenne

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous êtes expert du marché Food Service et **vous accédez à la fonction de category manager.**
- Vous avez pratiqué le category management en retail, **vous rejoignez une Business Unit Food Service :** vous avez besoin de **comprendre les spécificités de la fonction en Food Service.**
- **Vous êtes en charge de l'activité commerciale Food Service, vous voulez comprendre la démarche de category management pour booster vos ventes, et éventuellement créer la fonction.**

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- **Une overview du marché de la RHD** pour mettre en perspective les **spécificités de la fonction.**
- **Une vision 360° de la démarche : de sa raison d'être à sa mise en œuvre méthodologique,** en passant par les compétences humaines et les outils.
- **Des exercices réguliers** tout au long de la journée pour mettre en pratique les données.
- Un duo de formatrices expertes avec des regards complémentaires.
- Le double profil des participants (RHD / retail) qui permet d'enrichir **les points de vue et de partager des best practices.**

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,3/10

« Une bonne mise à plat des missions et du positionnement dans la BU et l'entreprise, des outils et une méthodologie qui vont m'aider dans ma prise de fonction.»

Sarah, Category Manager Junior

CATEGORY MANAGEMENT EN FOOD SERVICE

S'approprier la démarche pour en faire un levier de business efficace et pérenne

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**780 € HT – 936 € TTC**
Tarif non-membre	**1 140 € HT – 1 368 € TTC**
Modalités	**présentiel**

20 mars 2025
17 avril 2025
16 octobre 2025

La fonction Category Management sous tous les angles : pourquoi et comment développer cette approche en Food Service ? Quelles facteurs clés de succès ? Sans oublier les compétences nécessaires pour réussir dans cette démarche !

PUBLIC VISÉ

Nouveaux entrants dans cette fonction au sein de Business Unit (BU) Food Service,
Category Manager en retail intégrant une BU Food Service.
Responsables des forces de vente RHD ou de développement des ventes RHD.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Comprendre les spécificités de la fonction en Food service.
- Acquérir une méthodologie pour un développement efficient des ventes.
- Développer les savoir-être et les savoir-faire propres à la fonction.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs
Danièle BROUTIN-PICHAT, Consultante Food Service | OMNIVISION
Laurence VIGNÉ | GECO Food Service

Supports
Présentation PowerPoint / Tableaux de bord / Etudes de cas.
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

Le marché de la Restauration Hors Domicile
- Ses spécificités
- Les grandes tendances de cet univers

Pourquoi développer une fonction de category management en RHD ?
- Définir le Category Manager
- Quelles missions ?

Quelles sont les étapes du processus catégoriel ?
- Établir les étapes et les hiérarchiser

Quels sont les outils à mobiliser ?
- Élaborer des outils pertinents et les mettre en œuvre

Comment mobiliser ces outils pour une stratégie catégorielle efficace avec ses clients ?
- Business review, Plan marketing

Les qualités d'un Category Manager au service du développement des ventes

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation

NÉGOCIATIONS EN FOOD SERVICE

Négocier avec audace !

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous voulez **franchir une nouvelle étape dans votre performance commerciale : passer de la vente à la négociation.**
- Vous souhaitez **challenger vos méthodes, vos techniques, et en acquérir de nouvelles.**
- Vous vous demandez comment **faire preuve de plus d'audace et d'innovation** dans votre approche de la négociation.
- Vous voulez **(re)trouver du plaisir et du jeu dans votre pratique commerciale.**

« Formation très opérationnelle, claire, avec plein d'exemples et de sketchs. Le formateur est dynamique, enthousiaste et inspirant. »

Emeline, Compte-Clé RHF

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- 60% de la formation consacrée à des exercices de mise en situation.
- **Rebâtir les fondamentaux** de la vente et de **la négociation sous le prisme de l'audace et du plaisir.**
- **Une approche adaptée aux spécificités du Food Service :** approche distributeur / grossistes, négociation dans la cadre d'une relation tripartite.

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,8/10

NÉGOCIATIONS EN FOOD SERVICE

Négocier avec audace !

Durée	**2 jours** (14 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**1 330 € HT – 1 596 € TTC**
Modalités	**présentiel**

Réservée aux membres du GECO Food Service

8-9 avril 2025
2-3 juillet 2025

Cette formation vous enseigne l'art de la négociation en Food Service. Au programme : stratégies, tactiques, outils, méthodes, jeux de rôles. Sa singularité : mettre le plaisir et l'audace au cœur de la vente.

PUBLIC VISÉ

Directeurs de développement Food Service, responsables grands comptes, comptes-clés, responsables de forces de vente RHD ou de développement des ventes, DR, CVR, CS.

PRÉ-REQUIS

Être en maîtrise des méthodes et techniques de vente.

OBJECTIFS

- Savoir utiliser sa capacité à vendre pour négocier efficacement.
- Acquérir une stratégie et des tactiques de négociation.
- Systématiser les contreparties au quotidien (chez mon distributeur/grossiste et chez mon client final dans le cadre des relations tripartites).
- Oser plus et prendre du plaisir.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur
Benoît CANART, Consultant associé | STIMULI

Supports
Jeux déconnectés, séquences de film, grille de préparation et de debriefing, paperboard.
Aucun Powerpoint.

Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

Les séquences

- Présentation croisée
- Purge en sortie de crise
- Méthodes et techniques de vente
- Différencier vente et négociation
- Modèle général du changement
- Situations de négociations
- Market place
- Stratégie de négociation
- Tactiques de concession
- Vis ma vie
- Pièges d'acheteurs

Séquences rythmées par des exercices pédagogiques (60% du temps consacré aux mises en situation)

Étape 1 : Vendre et (re)vendre avant de négocier

- La préparation de visite
- La méthode de vente : rappel
- Vendre avant de négocier
- Préparer la négociation dans la vente
- Découverte ludique d'une méthode

Étape 2 : Préparer son passage en négociation

- Rappel du traitement de l'objection
- L'art de la négociation
- L'importance d'Oser
- Savoir anticiper les pièges d'acheteurs

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation

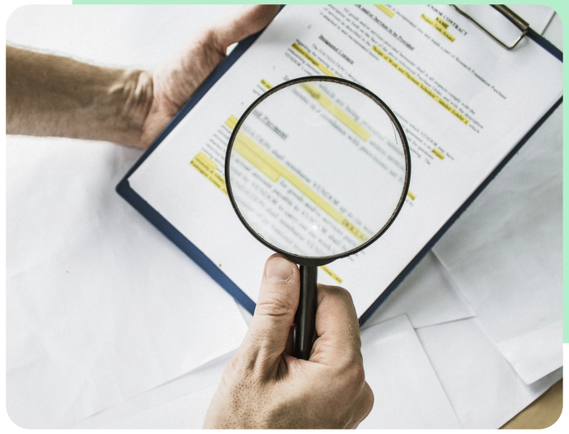
GECO FOOD SERVICE

REPENSER DES CGV ADAPTÉES À VOS BUSINESS EN CHD

Approche juridique

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous souhaitez faire de vos conditions générales de ventes un outil pour vos négociations commerciales dans un cadre juridique sécurisé.
- Vous souhaitez faire de vos CGV un véritable levier de différenciation pour votre business en CHD.
- Vous souhaitez explorer les dimensions stratégiques, tactiques et relationnelles de vos conditions générales de vente adaptées à la CHD.



LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- Une vision opérationnelle de la pratique juridique.
- Une formation animée par un expert des relations commerciales sur les marchés de la CHD.
- Une formation illustrée de nombreux exemples et retours d'expériences.
- Des échanges entre pairs.

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,2/10

« Une formation qui permet de construire des CGV dynamiques et une meilleure compréhension des textes juridiques »

Sébastien, Directeur commercial

« Une vision positive des CGV , le partage sur la méthodologie pour faire évoluer ses CGV a été très intéressant »

Dominique, directeur marché Food Service

* Sous réserve des disponibilités

REPENSER DES CGV ADAPTÉES À VOS BUSINESS EN CHD

Approche juridique

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**780 € HT – 936 € TTC**
Tarif non-membre	**1 140 € HT – 1 368 € TTC**
Modalités	**présentiel**

21 mai 2025

Le point de départ de cette formation est la prise de conscience du rôle des CGV dans la performance commerciale.
Pour ensuite porter un regard critique sur les siennes, et identifier comment les adapter aux spécificités du Food Service.
Un mix de séquences théoriques et de cas de mise en pratique.

PUBLIC VISÉ

Toutes personnes contributives au **projet transversal d'entreprise « Construire des CGV adaptées »**, à savoir : Directions générales, Direction juridique, juristes, Directions logistiques, Directions commerciales, Comptes-clé.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Prendre conscience de l'intérêt des CGV et de la valeur de ses propres CGV.
- Savoir comment organiser l'adaptation / la refonte de ses CGV.
- Apprendre à rédiger ou à participer à la rédaction de CGV.
- Savoir utiliser les CGV.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur
Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies

Supports
Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

Introduction
- Principaux enjeux des CGV.
- Contexte général et juridique.
- Pourquoi des CGV propres à l'entreprise.

À quoi servent les CGV
- Le rôle assigné par la loi.
- Un outil de négociation.
- Confrontation CGV / Conditions d'achat.
- Le rôle des conditions catégorielles.
- Le rôle des conditions particulières de vente.
- L'influence du déséquilibre significatif.
- Le contexte de crise.

Comment savoir si mes conditions générales sont pertinentes ?
Le test S-A-C-R-E-E

Atelier Pratique : mise en œuvre du test.

Comment construire / revoir / refondre mes CGV
- Un véritable outil de négociation.
- Cohérence avec stratégie commerciale et PolCo.
- Les mots choisis / le ton adopté.
- La cohérence entre les différentes CGV.
- Les fausses bonnes idées / les pièges à éviter.
- Les outils et les méthodes.

Les différentes clauses des CGV.

Mise en œuvre pratique.

Comment utiliser les CGV ?
- La communication prévue par la loi.
- La présentation aux clients / L'évocation fréquente.

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation

SÉCURISER VOS NÉGOCIATIONS 2026

Tirer profit des CGV pour optimiser sa performance commerciale

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous avez besoin de consolider votre maîtrise du cadre règlementaire des CGV.
- Vous souhaitez élargir votre vision des CGV au-delà du simple cadre juridique, et les confronter aux défis spécifiques auxquels vous faites face en Food Service.
- Vous voulez être certain de vous poser les bonnes questions, d'avoir les bonnes clés de lecture pour sécuriser vos prises de décisions business.
- Vous êtes prêt à challenger vos pratiques et mettre à jour vos CGV !

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- Le croisement du cadre règlementaire avec l'approche commerciale pour mettre les CGV au service du business et non l'inverse.
- Le décryptage des enjeux liés au contexte général et juridique de l'encadrement de la négociation en Food Service (Lois EGAlim)
- Des ateliers pour mettre en pratique les apports théoriques.
- La diversité des participants (profils juridiques et commerciaux) qui permet d'enrichir les points de vue et de partager hors du cadre de l'entreprise.

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,4/10

« Un ensemble bien dosé entre théorie, partage de feedbacks, d'exemples et de bonnes questions à se poser. Une vision « positive » des CGV ! »

Guillaume, Directeur Food Service

SÉCURISER VOS NÉGOCIATIONS 2026

Tirer profit des CGV pour optimiser sa performance commerciale

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**780 € HT – 936 € TTC**
Tarif non-membre	**1 140 € HT – 1 368 € TTC**
Modalités	**présentiel**

18 juin 2025
4 septembre 2025

Pour faire face aux défis multiples de vos métiers en Food Service, il est stratégique d'être suffisamment armé pour les négociations 2026. Cette formation est un outil opérationnel, spécifiquement adapté au contexte commercial et règlementaire qui influencera les négociations 2026.

PUBLIC VISÉ

Directions commerciales, forces de vente, comptes-clés, directeurs juridiques, juristes.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Maîtriser les principales dispositions du cadre réglementaire.
- Comprendre comment appliquer ces dispositions en Food Service.
- Déterminer ce que l'on peut négocier avec l'utilisateur final et ce que l'on peut négocier avec le distributeur.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur
Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies

Supports
Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques
Remise des supports à l'issue de la formation.

PROGRAMME

Introduction
- Les principaux enjeux du cadre réglementaire
- Le traitement spécifique des grossistes
- Le déséquilibre significatif
- Les impacts des lois EGAlim et Descrozaille

Atelier Pratique : le bon niveau de maîtrise de la loi.

Les CGV
- Comment savoir si mes CGV sont efficaces ?
- Catégoriser CGV Grossiste et non-grossiste
- Comment faire évoluer mes CGV ?
- Confrontation CGV / Conditions d'achat
- Matières premières agricoles et indicateurs
- Pénalités logistiques

Atelier Pratique : une utilisation efficace des CGV.

La négociation
- Les outils juridiques.
- Le rôle de la formalisation.
- Les impacts du concept de déséquilibre significatif, d'avantage sans contrepartie et l'interdiction de la discrimination
- La négociation des outils d'activation du business

La convention écrite
- Les obligations
- Le choix de la durée de la convention (1, 2 ou 3 ans)
- Les spécificités de la convention « grossiste »
- Le contenu de la convention
- Savoir analyser les contrats à conclure
- Quels contrats avec l'utilisateur final ?

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation

CADRAGE DES RELATIONS TRIPARTITES

Maîtriser la dimension juridique et la négociation pour en garantir le succès

Êtes-vous certain de maîtriser la relation tripartite dans toutes ses dimensions ?

Les relations tripartites sont organisées selon différents schémas qui n'impliquent pas les mêmes enjeux et opportunités. Pour les produits alimentaires, la loi EGAlim2 instaure des régimes juridiques différents selon que le fournisseur vend ses produits via un grossiste ou en direct. Or, selon l'organisation des flux financiers, de marchandises, des intermédiaires, il n'est pas toujours aisé de savoir quand une vente est réellement directe ou pas. Il est nécessaire de connaitre précisément ces différents schémas, tant sur le plan commercial que juridique, afin d'être certain de pouvoir en tirer le maximum d'opportunités.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous voulez vous **assurer de maîtriser tous les schémas de relations tripartites.**
- Vous avez des **difficultés à faire converger les contraintes juridiques avec vos enjeux de performance commerciale.**
- Vous souhaitez **(re)prendre le lead de vos relations tripartites**, pour transformer toutes les opportunités **en business additionnel, sans pour autant prendre de risque juridique ou opérationnel.**

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,3/10

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- **Travail en atelier** combinant réflexion individuelle, travail de groupe et coaching.
- **La double approche juridique et commerciale permise grâce aux croisements des regards** et des expériences de nos 2 experts.
- **Le décryptage des enjeux liés au contexte général** et juridique de **l'encadrement de la négociation en Food Service (Lois EGAlim).**

« Formation très concrète directement corrélée à nos métiers, je repars plus confiant et mieux outillé »

Eric, Directeur Clients

CADRAGE DES RELATIONS TRIPARTITES

Maîtriser la dimension juridique et la négociation pour en garantir le succès

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010 Paris**
Tarif membre	**860€ HT – 1 032€ TTC**
Tarif non-membre	**1 260 € HT – 1 512 € TTC**
Modalités	**présentiel**

24 avril 2025
26 juin 2025

Une formation très opérationnelle pour se familiariser avec le cadre légal et les enjeux de négociations des relations tripartites. Au programme : apports théoriques, réflexion individuelle, mise en pratique en sous groupes, boîte à outils.

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à des personnes expérimentées et notamment aux directeurs du Food Service, responsables grands comptes, comptes-clés, category manager, juristes, responsables juridiques.
Elle est complémentaire à la formation «RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Approfondir ses connaissances des relations tripartites.
- Comprendre l'encadrement légal de ces relations.
- Mesurer les enjeux (opportunités et risques pour chacune des parties).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs
Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies
Danièle BROUTIN-PICHAT, Consultante Food Service | OMNIVISION

Supports
Présentation PowerPoint / Ateliers
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

Où se situent les relations tripartites sur nos marchés ?
Avec les grands comptes, chainés, SRC = que pèsent-ils ?

Bien comprendre et analyser les relations tripartites :
1. Pourquoi ai-je besoin d'une relation tripartite ?
2. Typologie des relations tripartites :

a. Comment sont structurées les relations tripartites ?
b. Comment sont organisés les flux financiers / flux de marchandises ?
c. Selon la structuration, qui est juridiquement mon client ?

Bien négocier et contractualiser avec chaque partie : opportunités et points de blocage
1. Jusqu'où ai-je le droit de négocier avec l'utilisateur ? Qu'ai-je le droit de négocier ? Que peut-il négocier avec moi ? Pourquoi ?
2. Qui est juridiquement un grossiste ?
3. EGAlim 2, qu'en est-il ?

Et toute autre question que les stagiaires pourront se poser.

Chacune des parties est traitée sous forme d'ateliers :
- Réflexion individuelle
- Travaux en petits groupes

Restitution des groupes et commentaires des animateurs

Bilans individuels et collectif

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation

ENJEUX DES MARCHÉS PUBLICS

Maîtriser toutes les dimensions pour doper son business en restauration collective

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous souhaitez **vous développer en restauration collective,** mais **votre manque de maîtrise des marchés publics freine votre performance.**
- Vous avez une bonne compréhension des marchés publics, **mais voulez aller plus loin en gagnant en anticipation et en capacité à influer.**
- Vous éprouvez **des difficultés à rédiger des mémoires techniques performants commercialement.**
- **Votre distributeur – grossiste challenge** votre capacité à **répondre aux exigences des marchés publics.**

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- **Une approche holistique** des marchés publics : **forces en présence, usage et exigences, méthodologie et outils.**
- Un focus sur le **cadre réglementaire** et les fondamentaux à respecter
- **Toutes les clés** pour réussir **la rédaction de votre mémoire technique.**
- **Le témoignage d'un responsable de Cellule Marchés Publics** chez un Distributeur **Grossiste**.

« Sujet complexe car peu de réponses en direct mais le témoignage du distributeur permet de comprendre leurs attentes : Rédaction du Mémoire technique & Eléments de discours »

Alice, Channel Manager

INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,8/10

ENJEUX DES MARCHÉS PUBLICS

Maîtriser toutes les dimensions pour doper son business en restauration collective

Durée	**1 jour** (7 heures), **de 9h à 17h30**
Lieu	**124 bd de Magenta 75010Paris**
Tarif membre	**780 € HT – 936 € TTC**
Tarif non-membre	**1 140 € HT – 1 368 € TTC**
Modalités	**présentiel**

11 mars 2025
19 juin 2025

Plongez au cœur des appels d'offres des marchés publics ! Cette formation vous permettra de maîtriser toutes les dimensions de la commande publique (acheteurs, rôles, usages, cadre et règlementation) avec un focus très opérationnel sur le Mémoire Technique : un véritable outil pour le business.

PUBLIC VISÉ

Direction Commerciale, Comptes clés, Responsables commerciaux, Chefs des Ventes . Toute personne intéressée par le sujet de la restauration collective et Commande Publique.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Maitriser les codes, les usages des acheteurs publics et la règlementation de la commande publique.
- Anticiper les besoins de revalorisation financière.
- Gagner en efficacité auprès du distributeur grossiste.
- Comprendre et mettre en œuvre une démarche opérationnelle pour la rédaction du mémoire technique .

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur
Jérôme MICHON, Professeur en droit des marchés publics et privés à l'Ecole Spéciale des Travaux Publics, du Bâtiment et de l'industrie (ESTP) | JURIS-PROJET

Supports
Présentation PowerPoint
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

PARTIE 1 : Comprendre et décrypter les enjeux des marchés publics

- Définition et enjeux
- Qui sont les acheteurs publics ? (Groupements,
- plateformes, centrales d'achats)
- Comment et par qui sont analysées et notées les candidatures et offres à un marché public ?
- Comment anticiper et s'adapter aux exigences des Marchés publics ?

Témoignage d'un responsable de cellule Marchés Publics - Distributeur Grossiste

PARTIE 2 : Mémoire technique : un outil pour le business

- Comment vos clients soumis aux marchés publics analysent vos offres ?
- Quels sont les documents généralement demandés dans les consultations de marchés publics ?
- Quels sont les critères de sélection généralement appliqués dans les consultations de marchés publics ?
- Quelle méthodologie appliquer pour établir les pièces de votre proposition, dont le mémoire technique ? Quel contenu efficace pour votre mémoire technique ?
- Quel formalisme à respecter pour transmettre votre offre ?

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation

FORMATIONS SUR-MESURE

La solution pour répondre à vos besoins spécifiques !

SUR DEVIS

Un besoin de formation spécifique pour vos équipes ?

Nous pouvons construire des formations sur mesure adaptées à vos besoins spécifiques.

Les bénéfices des formations intra-entreprise :

- Apporter le même niveau de connaissances à l'ensemble de l'équipe au même instant ;
- Mettre en œuvre des méthodologies partagées par tous ;
- Adapter les exercices de cas pratiques à vos problématiques produits, clients ;
- Contribuer à l'esprit de cohésion sur une même thématique.

Les échanges avec le formateur en amont permettent d'ajuster au mieux la pédagogie à vos objectifs de formation intra.

Des exemples de formations développées sur-mesure :

- **Relations tripartites : savoir mieux travailler auprès des utilisateurs en se coordonnant avec les distributeurs.**
- **Conquérir des Grands Comptes Régionaux en Restauration Commerciale : clés, méthodes, outils fondamentaux à maîtriser.**
- **Développer votre business dans les marchés publics**

« Formation sur mesure avec une implication totale de l'équipe ... beaucoup d'interactivité entre collaborateurs »

Bruno, Directeur commercial

« Une réponse très concrète à mes démarches terrain »

Ludivine, Compte clé

« Bien comprendre l'approche des marchés publics afin de réécrire notre plan d'action commercial à la sortie de cette formation. Objectif atteint »

Nicolas, responsable Marketing

Règlement intérieur applicable aux stagiaires

Organisme de formation GECO Food Service N°11 7554789 75

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

Article 1

Le présent règlement est établi conformément aux dispositions de l'article R6352-1 et suivants du Code du travail. Il s'applique à tous les stagiaires, et ce pour la durée de la formation suivie, a pour objet :

- De définir les règles générales et permanentes de fonctionnement de l'organisme de formation.
- De préciser la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité
- De formaliser les règles relatives à la discipline, notamment les sanctions applicables aux stagiaires et les droits de ceux-ci en cas de sanction.

CHAMP D'APPLICATION

Article 2 : Personnes concernées

Le présent règlement s'applique à tous les stagiaires inscrits à une session de formation dispensée par l'organisme de formation et, pour toute la durée de la formation suivie.
Chaque stagiaire est considéré comme ayant accepté les termes du présent règlement lorsqu'il suit une formation dispensée par l'organisme de formation et accepte que des mesures soient prises à son égard en cas d'inobservation de ce dernier.

Article 3 : Lieu de formation

La formation a lieu dans les locaux de l'organisme de formation, soit dans des locaux extérieurs. Les dispositions du présent règlement sont applicables au sein des locaux de l'organisme de formation mais également dans tout local ou espace accessoire à l'organisme.

Article 4 : Hygiène et sécurité

La prévention des risques d'accidents et de maladies est impérative et exige de chacun le respect total de toutes les prescriptions applicables en matière d'hygiène et de sécurité. A cet effet, les consignes générales et particulières de sécurité en vigueur dans l'organisme, lorsqu'elles existent, doivent être strictement respectées sous peine de sanctions disciplinaires.

Lorsque la formation a lieu sur site, les consignes générales et particulières de Sécurité, applicables sont celles du GECO Food Service. En cas d'externalisation, ce sont les consignes de sécurité au sein de l'établissement d'accueil qui sont applicables.

Consignes de sécurité

Conformément aux articles R 4227-37 et suivants du Code du travail, les consignes d'incendie et notamment un plan de localisation des extincteurs et issue de secours sont affichés dans les locaux de formation de manière à être connus des stagiaires.

Chaque stagiaire doit veiller à sa sécurité personnelle et celles des autres en respectant les consignes de sécurité.

Dans le cadre de formation à distance, il est également impératif de respecter les règles d'hygiène et de sécurité du lieu où est réalisée l'action de formation notamment l'entreprise du stagiaire.

Article 5 : Accident

Tout accident ou incident survenu en cours de formation doit être immédiatement déclaré par le stagiaire accidenté ou les personnes témoins de l'accident au Formateur présent par le participant impliqué ou les personnes témoins et au responsable de l'organisme de formation.

Article 5 : Discipline

Tenue et comportement

Les stagiaires sont invités à avoir un comportement correct et courtois à l'égard de toute personne présente dans l'organisme de formation ou les locaux
mis à disposition par l'organisme.
Une tenue décente est demandée.

Par ailleurs, Il est formellement interdit aux stagiaires :

- De pénétrer ou de séjourner en état d'ébriété dans les locaux de l'organisme et d'y introduire des boissons alcoolisées
- De fumer ou de vapoter dans les locaux en application du décret N°92-478 du 29 mai 1992
- D'échanger des données propres à chaque entreprise dans le strict respect de la charte du respect de la charte du droit à la concurrence du Geco Food Service.

Horaires de stage

Les horaires de stage sont fixés par l'organisme de formation et portés à la connaissance des stagiaires par la confirmation d'inscription envoyée par courriel dans un premier temps et par la convocation par courriel. Les stagiaires sont tenus de respecter ces horaires. En cas d'absence ou de retard au stage, il est demandé au stagiaire de prévenir l'organisme de formation.

Assiduité à la formation

Les participants ont obligation de signer la feuille d'émargement par demi-journée de formation (matin + après-midi) qu'elle soit sous format papier ou dématérialisée.

Article 5 : Formalisme attaché au suivi de la formation

Une feuille d'émargement doit être signée par le stagiaire par demi-journée.
En cas de formation à distance, le formateur relève les connexions des participants par copie d'écran de la plateforme montrant la présence du stagiaire.

Article 6 : Responsabilité de l'organisme en cas de vol ou endommagement de biens personnels des stagiaires

L'organisme de formation décline toute responsabilité en cas de perte, vol ou détérioration de biens personnels des stagiaires.

Article 7 : Sanctions

Tout manquement du stagiaire à l'une des prescriptions du présent règlement intérieur pourra faire l'objet d'une sanction.
Constitue une sanction au sens de l'article R 6352-3 du Code du Travail toute mesure, autre que les observations verbales, prises par le responsable de l'organisme de formation ou son représentant, à la suite d'un agissement du stagiaire considéré par lui comme fautif, que cette mesure soit de nature à affecter immédiatement ou non la présence de l'intéressé dans le stage ou à mettre en cause la continuité de la formation qu'il reçoit.

Tout agissement considéré comme fautif par l'organisme de formation fera l'objet d'un avertissement écrit par l'organisme de formation qui indiquera les mesures susceptibles d'être prises et pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet des sanctions suivantes :

- Désinscription immédiate de la formation
- Non-délivrance de l'attestation de participation

Les amendes ou autres sanctions pécuniaires sont interdites.

Article 8 : Garanties disciplinaires

Aucune sanction ne peut être infligée au stagiaire sans que celui-ci ne soit informé par écrit des griefs retenus contre lui. Lorsque l'organisme de formation envisage de prendre une sanction, il informe le stagiaire par lettre recommandée avec accusé de réception en lui indiquant l'objet du grief.

Article 8 : Commission de discipline et assistance

Avisé de cette saisine, le stagiaire devra donner en retour toutes les explications nécessaires. L'analyse de ses explications sera faite par les autorités compétentes de l'organisme de formation et /ou de l'entreprise.
Il est entendu sur demande par une commission de discipline.
Le stagiaire a la possibilité de se faire assister par une personne de son choix, stagiaire ou salarié de l'organisme de formation.

Article 9 : Prononcé de sanction

La commission de discipline transmet son avis au directeur de l'organisme.
Elle fait l'objet d'une notification écrite et motivée au stagiaire. L'organisme de formation informe concomitamment l'employeur, et éventuellement l'organisme paritaire prenant à sa charge les frais de formation, de la sanction prise.

Article 10 : Accessibilité du règlement intérieur

Un exemplaire du présent règlement est remis à chaque stagiaire avant la formation au moment de la confirmation de l'inscription délivré par courriel, en annexe du livret d'accueil.

Fait à PARIS le 7 octobre 2024

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET DE PARTICIPATION AUX FORMATIONS

Les inscriptions aux formations organisées par le GECO Food Service sont soumises aux présentes conditions générales de participation. Une inscription implique l'adhésion pleine et entière du responsable de l'inscription et du participant à ces conditions.

INSCRIPTION

Toute inscription à une formation doit être faite par écrit à l'aide du bulletin d'inscription en ligne dûment complété.

TARIFS

Les prix des formations sont indiqués sur chaque programme en € HT et TTC (TVA de 20% applicable) et comprennent les frais de restauration par jour et par participant. Toute formation commencée est due en totalité.

PAIEMENT

Nos factures sont payables comptant et sans escompte, au plus tard à la date d'échéance figurant sur celles-ci, par virement ou chèque à l'ordre du GECO Food Service.

CONVENTION DE FORMATION, CONVOCATION ET FICHE D'EVALUATION

Après enregistrement de l'inscription à une formation, un exemplaire de la convention de formation signé par le GECO Food Service est adressé par courriel au responsable de l'inscription aux fins de signature. **Le responsable de l'inscription doit retourner par mail un exemplaire signé au GECO Food Service, dans les plus brefs délais.**

Au plus tard une semaine avant le début de la formation, une convocation précisant la date, le lieu et les horaires de la formation, est adressée par mail aux inscrits.

À la fin de la formation, une fiche d'évaluation est remplie par le stagiaire en ligne.

ANNULATION ET ABANDON

Toute demande d'annulation d'une inscription à l'initiative du stagiaire ou du responsable de l'inscription doit être notifiée par écrit au GECO Food Service.

- Toute annulation d'inscription intervenant moins de 30 jours avant la formation fera l'objet d'une facturation de 50% du montant de la formation pour frais engagés, montant non imputable sur le budget de formation.

- Toute annulation d'inscription intervenant moins de 15 jours avant la formation entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise, montant non imputable sur le budget de formation.

Toutefois, lorsqu'un stagiaire ne peut réellement pas assister à la formation à laquelle il est inscrit, il peut être remplacé par un collaborateur de la même entreprise. Le nom et les coordonnées de ce nouveau stagiaire doivent être confirmés au plus vite au GECO Food Service.

Le GECO Food Service se réserve le droit d'annuler ou de reporter les formations dont l'effectif serait insuffisant ou en cas de circonstances indépendantes de sa volonté. Dans ce cas, le GECO Food Service s'engage à prévenir immédiatement chaque stagiaire, par écrit, et à proposer une inscription prioritaire sur la prochaine session de la formation concernée.

GECO FOOD SERVICE

www.gecofoodservice.com