

# Rejoindre la FEEF, pour un fabricant français alimentaire et non alimentaire, c'est :

- ✓ Booster ses négociations commerciales
- ✓ Multiplier ses débouchés commerciaux
- ✓ Faire de sa démarche RSE un levier business
- ✓ Etre défendu auprès de la distribution et des pouvoirs publics
- ✓ Accéder à des ressources et expertises clés
- ✓ Réfléchir ensemble

## Bénéficiaire d'avantages exclusifs

<p><b>Parcours RSE</b></p>  <p><b>+ de 1 000 ressources documentaires</b></p>	<p><b>Fil Info FEEF</b></p> <p><b>Boîtes à outils</b> Négos, Pénalités, Juridique</p> 	<p><b>65 formations</b></p>  <p><b>34 rendez-vous business</b></p> 
--	---	---

# Les leviers à activer pour votre performance commerciale

## GRANDE DISTRIBUTION

- Améliorer votre négociation commerciale et réduire vos pénalités grâce à une hotline d'experts et des outils pratiques (Courriers types ...)
- Exploiter votre marque en région en GMS
- Structurer votre force de vente pour pérenniser votre présence en GD

## ECOMMERCE

- Choisir votre catalogue électronique et renforcer la qualité de celui-ci
- Utiliser les leviers du retail media pour animer votre marque
- Fluidifier votre relation commerciale avec les principaux pure player

## RESTAURATION HORS DOMICILE

- Se professionnaliser pour grandir en RHD (ciblage marché, cadre juridique, tendances, RH)
- Jouer la carte du régional (majors nationaux, grossistes régionaux)
- Pénétrer les acteurs à fort potentiel (traiteur, boissons, grossistes, BVP)

## RSE

- Bien connaître les stratégies RSE/Qualité de la GD et RHD
- Faire de vos engagements RSE un atout dans vos relations commerciales
- Communiquer avec justesse vos engagements RSE

**Voir l'agenda  
en ligne**



Votre contact : Grégoire Dalle [✉ gdalle@feef.org](mailto:gdalle@feef.org) [☎ 06 89 74 43 92](tel:0689744392)