

Brand Building : lois empiriques et science du marketing

Décider à partir de preuves plutôt que d'idées reçues, en reliant comportements d'achat, croissance de marque et activation commerciale.

DURÉE**10 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**3 500 € HT / pers.**

mercredi 16 septembre 2026

5 à 12 pers.

INTRA-ENTREPRISE**à partir de 6 200 € HT**

Dates au choix

à partir de 1 pers.

01 Présentation

Beaucoup de décisions marketing reposent encore sur des intuitions ou des mythes qui ont coûté cher à des marques entières. Cette formation ACTINCO confronte ces croyances aux lois empiriques du marketing : comment les consommateurs achètent réellement, comment les marques croissent, et comment articuler brand building de long terme et activation de court terme. Une approche fondée sur des données scientifiques, pour allouer son budget et bâtir ses plans sur des bases solides plutôt que sur des idées reçues.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Connaître et déconstruire les mythes marketing (qui ont coûté des fortunes aux entreprises)
- S'approprier les seules lois empiriques solides du marketing (et moins décider sur des opinions)
- Découvrir comment les consommateurs achètent, et comment croissent les marques
- Savoir relier brand building (long terme), activation (court terme) et performance

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing (de l'assistant chef de produit au directeur marketing), professionnels de la communication (agences), et consultants en stratégie souhaitant acquérir une vision scientifique et opérationnelle du marketing.

PRÉREQUIS

Aucun

04 Programme détaillé

MODULE 1 Les lois de la croissance des marques

TAILLE DE LA MARQUE ET FIDÉLITÉ CONSOMMATEURS · LES CONSOMMATEURS FIDÈLES : POIDS ET IMPORTANCE · LES PETITS CONSOMMATEURS SONT IMPORTANTS · CROISSANCE DE LA MARQUE, PÉNÉTRATION ET FIDÉLISATION · QUEL

Taille de la marque et fidélité consommateurs

Les consommateurs fidèles : poids et importance

Les petits consommateurs sont importants

Croissance de la marque, pénétration et fidélisation

Quels consommateurs recruter ?

MODULE 2 Communication et construction de marque

DE L'IMPORTANCE DE LA MÉMOIRE · LES POINTS D'ENTRÉE DANS LA CATÉGORIE · DÉVELOPPER LA DISTINCTIVITÉ · COMMENT FONCTIONNE LA PUBLICITÉ ?

De l'importance de la mémoire

Les points d'entrée dans la catégorie

Développer la distinctivité

Comment fonctionne la publicité ?

MODULE 3 Penser son plan marketing dans le temps

DES CLEFS POUR SON PLAN MÉDIA · ARTICULER COURT TERME ET LONG TERME · MESURER LES IMPACTS DE LONG TERME · L'INNOVATION EST-ELLE UNE MARTINGALE ? · DISTRIBUTION : ÊTRE FACILE À TROUVER ET ACHETER

Des clefs pour son plan média

Articuler court terme et long terme

Mesurer les impacts de long terme

L'innovation est-elle une martingale ?

Distribution : être facile à trouver et acheter

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur les lois empiriques du marketing et leur fondement scientifique
- Analyse approfondie de cas réels issus de l'expérience des participants
- Exercices pratiques pour appliquer les concepts (stratégies de pénétration, brand building, allocation budgétaire)
- Supports de formation projetés et documents pédagogiques remisés
- Accès à un extranet personnel pour chaque stagiaire

06 Encadrement pédagogique

La formation est animée par Emmanuel Pinteaux, expert en marketing avec une expérience terrain chez Nestlé, Pepsico, Lorina et Lea Nature (marques comme Kit Kat, Nescafé, Pepsi, Lipton Ice Tea, etc.). Diplômé de Sciences Po Paris et de l'ESSEC, il a occupé plusieurs directions marketing et retourné des business de manière spectaculaire. Son approche allie expertise académique et pragmatisme opérationnel.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement initial par formulaire avant la formation
- Évaluation continue via exercices pratiques et échanges en groupe
- Quiz de connaissances en fin de formation
- Évaluation à chaud par formulaire d'évaluation de la formation et positionnement du stagiaire par rapport aux objectifs
- Évaluation à froid à distance de la formation

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence signée par demi-journée
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation
- Attestation de réalisation individuelle délivrée à l'issue de la formation

08 Prochaines sessions

INTER-ENTREPRISES

mercredi 16 septembre 2026

09 h 30 – 12 h 50

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

10 h

Dans vos locaux ou en salle privatisée

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 5 participants inscrits. Dates et tarifs susceptibles d'évolution : la version en vigueur est celle publiée sur la fiche en ligne.

09 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	30 jours ouvrés minimum, dans un calendrier défini en concertation selon les disponibilités.
Financement	TVA 20 %. Prise en charge OPCO possible selon votre branche et votre plan de développement des compétences.
Accessibilité	Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Contactez Françoise Acca, référente handicap ACTINCO, au +33 (0)6 27 79 71 66 afin d'étudier ensemble les meilleures conditions d'accueil, en amont de l'inscription.

INTER-ENTREPRISES

Inscription possible en inter-entreprise (minimum 5 participants) ou en intra-entreprise (formation personnalisable dans vos locaux). Un entretien préalable permet d'analyser les besoins et de contractualiser via convention et CGV. Devis sur demande pour les formations intra. La formation est adaptée aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les meilleures conditions d'accueil, contacter Françoise Acca, référente handicap, au +33 (0)6 27 79 71 66.

Session collective au calendrier. 3 500 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

La formation dans vos locaux, avec vos seules équipes, personnalisée à partir de vos cas réels.

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif de la session est de 6 200 € HT pour un participant et de 7 450 € HT à partir de deux. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins



ACTINCO

**Développer les compétences
opérationnelles et stratégiques des**

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

professionnels du retail, depuis 2015.

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique, sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY

Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.

MASTERMIND®

ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.

STRATEGIC COLLABORATION

Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®. Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode	Transfert de compétences
Implication d'experts	Un temps investi, mesuré et utile
Déontologie par essence	Responsabilité et bienveillance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman · AIA · Andros · Aoste · Bacardi-Martini · Barilla · Bel · Bonduelle · Candia · Carlsberg · Carrefour · Carte Noire · Coca-Cola · Colgate · Coop · Danone · Dim · Disney · E.Leclerc · Ecotone · EDHEC Business School · Essity · Fleury Michon · General Mills · Haleon · Haribo · Heineken · Henkel · Jacobs Douwe Egberts · Kellanova · Lavazza · LDC · Lego · Lesieur · Lindt · Lipton · Lustucru · Marie · Mars · McCain · McCormick · Nestlé · Panzani · PepsiCo · Playmobil · SC Johnson · St Michel · Thai Union · Truffaut · Unilever · Yoplait

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France · SIRET 811 047 760 00012 · NAF 70.22Z
Contact : Françoise Acca · +33 (0)6 27 79 71 66 · actin-co.com

Programme FOR-A4B929 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.