

Drive Leclerc : comprendre le modèle et performer

Adapter les plans d'action aux contraintes locales de l'enseigne pour gagner en détention, crédibilité terrain et efficacité commerciale.

DURÉE**7 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**1 250 € HT / pers.**

mardi 13 octobre 2026

5 à 10 pers.

INTRA-ENTREPRISE**à partir de 2 500 € HT**

Dates au choix

à partir de 1 pers.

ÉVALUATION APPRENANTS**9.1**₁₀

01 Présentation

Premier réseau drive de France en chiffre d'affaires, le Drive Leclerc obéit à une logique locale : chaque adhérent décide de son assortiment, de ses mises en avant et de ses priorités. Cette formation ACTINCO décrypte le fonctionnement de l'enseigne et ses attentes réelles, pour aider les équipes commerciales et Drive des industriels PGC à construire des plans d'action qui tiennent au niveau du point de vente — et à gagner en détention comme en crédibilité terrain. Une approche concrète, centrée sur ce qui se décide localement.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les spécificités opérationnelles et organisationnelles du Drive Leclerc
- Prioriser ses actions en fonction de leur impact réel sur la performance
- Adapter ses plans de vente aux réalités terrain des équipes Drive
- Faire évoluer sa posture pour devenir un interlocuteur crédible et utile
- Transformer ses interactions terrain en levier business concret et durable

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Responsables Équipe de Vente, Responsables de Région
FDV, Formateurs internes Équipe de Vente, Chefs de
Secteur Pilotes, Comptes clés (KAM/NAM) en charge des
enseignes GSA, Responsables e-commerce/omnicanal,
Category Managers, E-category Managers.

PRÉREQUIS

Aucun

04 Programme détaillé

MODULE 1

Comprendre le modèle et éviter les erreurs coûteuses

LE DRIVE LECLERC : UN MODÈLE À PART · LES ERREURS QUI COÛTENT CHER AUX INDUSTRIELS · CE QU'ATTENDENT RÉELLEMENT
LES DRIVES

Le Drive Leclerc : un modèle à part

Les erreurs qui coûtent cher aux industriels

Ce qu'attendent réellement les Drives

MODULE 2

Activer les bons leviers et changer de posture

LES LEVIERS RÉELLEMENT ACTIVABLES SUR LE TERRAIN · STRUCTURER UNE APPROCHE EFFICACE · FAIRE ÉVOLUER SA POSTURE

Les leviers réellement activables sur le terrain

Structurer une approche efficace

Faire évoluer sa posture

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur le modèle Drive Leclerc et ses spécificités
- Analyse de cas réels issus de l'expérience des participants
- Exercices pratiques pour structurer des approches efficaces
- Support de formation projeté et supports pédagogiques remisés
- Accès à un extranet personnel pour chaque stagiaire

06 Encadrement pédagogique

La formation est animée par un expert en Retail et E-commerce, disposant de 20 ans d'expérience au sein du réseau Leclerc (Galec, direction magasins, développement des Drives). Il maîtrise les logiques opérationnelles et décisionnelles du Drive et accompagne aujourd'hui l'amélioration de la performance e-commerce via l'activation des leviers terrain.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement initial via formulaire avant la formation
- Évaluation continue par observation et exercices pratiques
- Quiz de connaissances en fin de formation
- Évaluation à chaud par formulaire d'évaluation de la formation et positionnement du stagiaire
- Évaluation à froid pour mesurer l'impact des acquis

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille d'émargement 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

mardi 13 octobre 2026

09 h 30 – 17 h 30

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

7 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 Feedback participants

“

Rentre dans le détail, concret et activable.

Verbatims issus des questionnaires d'évaluation à chaud.

10 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 (session collective) ou en intra-entreprise (formation personnalisée dans vos locaux). Un entretien préalable permet d'analyser les besoins et de contractualiser via convention et CGV. Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Il est conseillé de contacter Françoise Acca, référente handicap, au +33 (0)6 27 79 71 66 pour étudier les meilleures conditions d'accueil.

Session collective au calendrier. 1 250 € 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 2 500 € HT pour un participant et de 3 000 € 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

Développer les compétences opérationnelles et stratégiques des 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.

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

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

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

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-AE57CF - Mise à jour : 10/08/2026 - La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.