



RETOUR D'EXPÉRIENCE

EUREDEN LONG LIFE, MONTÉE EN COMPÉTENCE DES ÉQUIPES COMMERCIALES

- **Note du besoin** : Eureden Long Life (d'aucy) a fait appel à Carbone 4 pour accompagner la montée en compétence de ses équipes commerciales sur les enjeux climat et carbone.
- **Secteur** : agroalimentaire
- **Expertises mobilisées** : empreinte carbone / décarbonation / formation métier
- **Déroulé de la formation** : 1 journée en présentiel

LE CLIENT : Eureden Long Life, un groupe coopératif agricole de premier plan

Groupe coopératif agricole de premier plan basé en Bretagne, Eureden réunit 17 000 agriculteurs-coopérateurs et emploie 8 000 personnes. Le groupe a réalisé en 2024 un chiffre d'affaires de 3,8 milliards d'euros.

Eureden Long Life est la branche du groupe spécialisée dans la transformation de légumes en conserve et la fabrication de plats cuisinés appertisés, détenant en outre la marque d'aucy.

Eureden Long Life emploie 1 500 personnes réparties sur 9 sites industriels en France et à l'étranger.

LE BESOIN : Former les équipes commerciales sur les enjeux carbone

- **Le constat** de l'entreprise : ses clients intègrent de plus en plus les enjeux carbone dans les discussions commerciales et qu'en face ses équipes, bien que sensibilisées à ces enjeux, ont besoin d'être mieux formées pour se sentir plus légitimes, avec un niveau de connaissance suffisant pour parler d'un sujet à la fois relativement nouveau pour elles, et surtout complexe.
- Déjà accompagnée par Carbone 4 dans le cadre de sa trajectoire de décarbonation, l'entreprise nous interroge pour ce besoin de montée en compétence opérationnel, puisqu'il s'agit d'outiller les équipes commerciales pour leur permettre de répondre à des questions très concrètes allant de « que faites-vous pour le climat » à « avez-vous des boîtes de petits pois bas carbone ? ».
- **L'objectif** : apporter de la compréhension, davantage de maîtrise et de légitimité.

« L'enjeu de légitimité impliquait d'aller au-delà de la sensibilisation pour imaginer une véritable formation à la sortie de laquelle nos commerciaux comprennent le sujet carbone et se sentent capables d'en discuter. Il fallait donc leur apporter de la compréhension, un peu plus de maîtrise et de légitimité. »



Armelle Guizot

Directrice RSE & Marketing Eureden Long Life

Les besoins formulés par la direction RSE :

- Construire un discours suffisamment robuste sur le sujet carbone dans le cadre des limites planétaires
- Qu'est-ce qu'une empreinte carbone
- Les enjeux SBTi (Science Based Target Initiative)
- Les trajectoires de décarbonation
- Cerner les attentes clients liées aux enjeux carbone et les opportunités à la clé.

LA SOLUTION : 1 journée de formation métier sur-mesure

Compte tenu de la nature du besoin, il est décidé d'aller **au-delà de la sensibilisation** pour concevoir une véritable formation à la sortie de laquelle les commerciaux comprennent mieux le sujet carbone et se sentent capables d'en discuter.

- **Déroulement** : une journée co-élaborée entre les équipes Carbone 4 et Eureden Long Life, Carbone 4 apportant l'expertise carbone / sectorielle, Eureden Long Life la connaissance métier / terrain. Une attention particulière est portée sur la pédagogie autour du vocabulaire en lien avec les enjeux carbone dans le cadre des relations commerciales, dans le but ultime de mieux comprendre les demandes clients.
- **Programme** : en entonnoir, partant de la compréhension globale avant de resserrer sur les enjeux opérationnels. Les volets théoriques sont ponctués de jeux de rôle et d'exercices pratiques où les participants revivent des situations inspirées de la réalité du terrain, avec l'enjeu d'adapter le discours selon un niveau de maturité qui peut être hétérogène selon les interlocuteurs.

« Une formation utile qui permet de poser les enjeux environnementaux et existentiels face aux problématiques business. Cette formation a permis de conscientiser l'entreprise et initier le collectif pour être plus armé avec nos clients pour partager avec conviction et détermination les enjeux de demain. Merci Carbone 4 pour avoir réussi à embarquer notre équipe sur ces nouveaux sujets. »

Clément

Directeur RBU France d'aucy

LE BILAN : Des équipes commerciales outillées et autonomisées

Les équipes commerciales **mieux armées** pour aller en rendez-vous client en ayant une compréhension du sujet carbone à la fois à l'échelle globale – les Accords de Paris – jusqu'au niveau le plus opérationnel. Les équipes sont **manifestement plus à l'aise**, plus **engagées**, davantage **motrices dans l'impact**. Elles en parlent, c'est désormais un sujet pleinement intégré dans leur business.

→ **94%** des participant.e.s se déclarent en mesure de mettre immédiatement en pratique les acquis de la formation.

100% se déclarent très motivé.e.s à transposer ces acquis dans le cadre de leur poste.

92% des participant.e.s déclarent avoir identifié des solutions pour dépasser les défis ou contraintes identifiés avant la formation.