



POUR VOUS *ACCOMPAGNER*
DANS LE *DEVELOPPEMENT* DE
VOTRE DÉMARCHE **BIO**

CATALOGUE DE FORMATIONS *2016/2017*

 **INTERBIO**
Aquitaine
Limousin
Poitou-Charentes

Association interprofessionnelle BIO régionale



SOMMAIRE

Introduction et modalités

Thème 1 : Faire ses premiers pas dans l'univers de la bio

1 - Découvrir le mode de production en Agriculture biologique -----	4
2 - Découvrir le marché et la consommation des produits biologiques-----	4

Thème 2 : Développer ses ventes en bio

3 - Réussir sa participation à un salon professionnel spécialisé bio-----	5
4 - Réussir sa participation à un salon consommateurs spécialisé bio-----	5
5 - Développer ses ventes à l'export -----	6
6 - Commercialiser ses produits en réseau spécialisé -----	6

Thème 3 : Développer et valoriser des améliorations techniques en transformation bio

7 - Maîtriser la réglementation de la transformation de produits bio -----	7
8 - Mettre en place une politique RSE -----	7
9 - Mettre en place une politique d'achat commerce équitable et bio-----	7

Thème 4 : Fournir la restauration collective en produits bio

10 - Répondre aux appels d'offre des collectivités -----	8
11 - Adapter son offre aux besoins des cuisines collectives-----	8

Thème 5 : Spécial Magasins Bio

12- Connaître et promouvoir les produits bio régionaux -----	9
--	---

Thème 6 : Développer ses outils de communication

13- Concevoir un outil de communication avec un logiciel de PAO libre -----	10
14 : Faire ses premiers pas pour communiquer sur internet-----	10

Actions intra-entreprise à la carte.....11

UN NOUVEAU SERVICE

pour accompagner votre démarche bio

Interbio ALPC est l'association interprofessionnelle biologique régionale chargée d'accompagner les projets de développement des opérateurs biologiques régionaux, d'assurer la structuration et la promotion de la filière biologique et d'appuyer son essor.

Suites aux besoins exprimés par plusieurs d'entre vous et dans la totale continuité de nos actions, nous sommes heureux de vous présenter notre premier catalogue de formations à destination des entreprises bio ou ayant un projet bio. Notre ambition : une offre spécialisée dans votre secteur d'activité et optimisée selon vos capacités.

Ainsi nous mobilisons des experts sur des temps inter ou intra-entreprise en faisant la part belle aux méthodes pédagogiques actives avec l'étude de cas pratiques et des témoignages concrets. Les six thèmes de formation détaillés ci-après offrent un tour d'horizon complet du secteur bio. Développez vos connaissances sur la production et le marché bio pour optimiser vos critères d'achat, mieux répondre aux attentes des consommateurs ou améliorer l'appropriation en interne des valeurs écologiques de l'entreprise. Ce catalogue est bien entendu évolutif et vos suggestions les bienvenues.

A bientôt dans une de nos sessions de formation !

Interbio ALPC est déclarée en tant que prestataire de formation professionnelle auprès de la DIRECCTE sous le n° 75 33 101 72 33.

MODALITES PRATIQUES

- 1 - Vous recevez le **programme détaillé des formations** par mail chaque semestre (dates, lieux, intervenants, coût...) ou vous nous faites part de votre demande individuelle.
- 2 - Vous complétez et nous renvoyez le **bulletin d'inscription** joint au programme.
- 3 - Vous réalisez la **demande préalable de prise en charge** de la formation auprès de votre Organisme paritaire collecteur agréé (OPCA).
- 4 - Vous ou vos collaborateurs bénéficiez de la formation.
- 5 - Vous transmettez la **demande de versement à votre OPCA** accompagnée des justificatifs fournis par nos soins.
- 6 - Vous réglez la facture émise par Interbio ALPC.

Thème 1 : Faire ses premiers pas dans l'univers de la Bio

1

Découvrir le mode de production en Agriculture Biologique

Contenu

- Historique, principes, valeurs, chiffres clés
- Visites de ferme, témoignages de producteurs

Public

Créateurs d'entreprise bio, projets de gamme bio



2

Découvrir le marché et la consommation des produits biologiques

Contenu

- Historique, chiffres clés, tendances, circuits de distribution, consommation
- Visite de magasins spécialisés et témoignages de professionnels

Public

Créateurs d'entreprise bio, projets de gamme bio



Thème 2 : Développer ses ventes en bio

3

Réussir sa participation à un salon professionnel spécialisé bio

Contenu

Les étapes essentielles :

- Avant le salon : stratégie de développement commercial, moyens humains dédiés, supports de communication, politique tarifaire, échantillons, sélection des prospects...
- Pendant le salon : animation du stand et accueil des contacts
- Après le salon : évaluation et suivi des contacts, envoi des échantillons

En lien avec les opérations collectives sur Biofach, Natexpo

- Témoignages d'exposants expérimentés

Public

Primo exposants sur salon professionnel



4

Réussir sa participation à un salon consommateurs spécialisé bio

Contenu

Les étapes essentielles :

- Avant le salon : stratégie de développement commercial, moyens humains dédiés, supports de communication, politique tarifaire
- Pendant le salon : animation du stand
- Après le salon : bilan économique/notoriété de l'opération

En lien avec les opérations collectives sur Marjolaine

- Témoignages d'exposants expérimentés

Public

Primo exposants sur salon consommateurs



Thème 2 : Développer ses ventes en bio

5

Développer ses ventes bio à l'export

Contenu

- Tendances de consommation bio mondiale, réglementation, freins et leviers
- Témoignages de professionnels expérimentés

A décliner selon les demandes par zones géographiques (Amérique Nord, Asie, Europe du Nord)

Public

Entreprises déjà présentes ou non à l'export



6

Commercialiser ses produits en réseau spécialisé

Contenu

- Présentation des différents réseaux bio et magasins indépendants, implantations, référencements, valeurs
- Témoignages de professionnels expérimentés, visite de magasins bio.

Public

Créateurs d'entreprise bio, projets de gamme bio



Thème 3 : Développer et valoriser des améliorations techniques en transformation bio

7

Maitriser la réglementation de la transformation de produits bio

Contenu

- Process et additifs autorisés en bio, contrôles, analyses résidus, règles d'étiquetage.
- Gestion de la mixité bio et conventionnel. . .

Public

Créateurs d'entreprise bio, projets de gamme bio



8

Mettre en place une politique RSE (responsabilité sociale et environnementale)

Contenu

- Présentation des labels existants, fonctionnement, valorisation marketing
- Témoignages d'entreprises engagées

Public

Toute entreprise



9

Mettre en place une politique d'achat en commerce équitable et bio

Contenu

- Présentation des labels existants, fonctionnement, valorisation marketing
- Témoignages de professionnels

Public

Toute entreprise



Thème 4 : Fournir la restauration collective en produits bio

10

Répondre aux appels d'offre des collectivités

Contenu

- Principes du code des marchés publics, spécificités des marchés de fournitures alimentaires, cas des achats bio et locaux
- Etude de cas pratiques et but méthodologique

Public

Toute entreprise



11

Adapter son offre aux besoins des cuisines collectives

Contenu

- Fonctionnement des cuisines collectives, contraintes réglementaires, sanitaires, techniques et humaines. Conditionnements utilisés en fonction des familles de produits.
- Visite de cuisine et témoignages de chefs cuisiniers

Public

Toute entreprise



Thème 5 : Spécial Magasins Bio

12

Connaitre et promouvoir les produits bio régionaux

Contenu

- Présentation de l'offre des fournisseurs locaux.
- Présentation de la marque régionale Bio Sud-Ouest (gamme de produits labellisés, cahier des charges, PLV...) et des opérations régionales et nationales de promotion de la bio (Printemps Bio, campagne de communication Bio Sud-ouest).
- Mise en place d'animations commerciales : réaliser une vitrine ou un stand d'animation, créer des événements dans le magasin (dégustation, jeu-concours...)



Public

Magasins Bio



Cette formation est réalisée en partenariat avec Diapasonia, centre de formation basé à proximité de Limoges, spécialiste de la bio-diététique, et particulièrement du métier de la distribution spécialisée.

Fort d'une expertise terrain en points de vente pendant plus de 30 ans, les fondateurs de Diapasonia transmettent depuis 10 ans leurs savoir-faire aux acteurs de cette filière.

Thème 6 : Développer ses outils de communication

13

Concevoir un outil de communication avec un logiciel de PAO libre

Contenu

- Création de mises en page (livrets, plaquettes, flyers) de qualité professionnelle en intégrant des textes, des images et des illustrations
- Préparation de ces mises en page à l'attention d'un imprimeur

Public

Toute entreprise



14

Faire ses premiers pas pour communiquer sur internet

Contenu

- Présentation des différents outils : basiques (emails / newsletter), réseaux (Facebook / Twitter), objets (Flickr / Picasa / Dailymotion / Youtube), applications Google (documents, Images, Map...), Blog / site
- Concevoir un outil simple sur internet : blog
- Bien préparer la conception de son site internet : réaliser un cahier des charges, trouver un nom de domaine, choisir un hébergeur, faire connaître, mettre à jour et améliorer son site

Public

Toute entreprise



Actions intra-entreprise à la carte

En fonction de vos besoins spécifiques, nous élaborons une offre de formation interne à votre entreprise. Contactez-nous pour en savoir plus.

NOTES

NOUS CONTACTER

Véronique Baillon

05 87 50 42 43 / 06 58 31 79 74
v.baillon@interbio-alpc.com

Jenny Gutteridge

05 55 33 14 02
j.gutteridge@interbio-alpc.com

NOTRE ÉQUIPE

Siège INTERBIO ALPC (33)

Cité Mondiale, 6 parvis des Chartrons
33075 BORDEAUX Cedex
Tél. : 05 56 79 28 52
Fax : 05 56 79 33 18
contact@interbio-alpc.com

Antenne Saint Jean d'Angély (17)

Hôtel d'entreprises Arcadys
1 avenue Gustave Eiffel
17400 Saint Jean d'Angély
Tél. : 05 32 09 03 91
m.cavaille@interbio-alpc.com

Antenne Limoges (87)

SAFRAN
2 avenue Georges Guingouin
CS 80912 PANAZOL
87017 Limoges Cedex 1
Tél. : 05 55 33 14 02
limoges@interbio-alpc.com



www.interbio-alpc.com / www.facebook.com/InterbioALPC

Avec le soutien de :



R É G I O N
AQUITAINE
LIMOUSIN
POITOU-CHARENTES



Gironde
LE DÉPARTEMENT
gironde.fr

LOT-ET-GARONNE
Le Département

