

## Développer ses ventes en bio

### COMMERCIALISER SES PRODUITS DANS LA DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE BIO - FORMATION SUR 1,5 JOURS

De plus en plus d'entreprises de transformation ou de distribution développent une activité bio parfois adossée à leur activité principale. Les responsables et collaborateurs de ces entreprises connaissent parfois peu ou mal les spécificités de la distribution des produits bio en France ; plus d'un tiers du marché bio étant réalisé dans le circuit de la distribution spécialisée.

Cette formation permet aux participants de découvrir le paysage français des magasins bio en réseau ou indépendants, les enseignes, leurs implantations et leurs modalités de référencement et d'approvisionnement. En alternant théorie et témoignages, les contenus fournissent des outils et informations solides pour bien appréhender ce circuit de distribution.

**Date et lieu :** Entre le 14 et le 16 avril (dates à confirmer), 1 jour à Vayres (33) et 0,5 jour à Damazan (47)

#### Les plus de la formation

- Témoignages concrets de terrain

**Publics :** créateurs d'entreprise bio, chefs d'entreprise ou collaborateurs d'entreprises bio ou en cours de lancement d'une activité bio.

**Nombre de stagiaires :** 15 maximum

**Cout par stagiaire :** 395 € HT (formation finançable dans le cadre de la formation professionnelle continue)

**Intervenants :** Philippe DELRAN, directeur de publication de Bio Linéaires, magazine professionnel des points de vente bio ; Cécile AGUILERA, chargée de développement local pour Biocoop ; Camille OLIVE, Responsable de pôle chez Pronadis

## Objectifs

- Connaître les spécificités des différents circuits de distribution bio en France
- Fournir des outils et information pour bien appréhender les pratiques de la distribution spécialisée

## Contenu

- La distribution spécialisée en réseau et des indépendants (année 2019, évolution, perspectives)
- Les principales enseignes implantées en Nouvelle-Aquitaine et en France
- Les modalités de référencement des magasins, centrales et plateformes : comment adapter son offre aux attentes des distributeurs spécialisés – témoignages d'acheteurs
- Le fonctionnement des plateformes de regroupement : visite des plateformes de Pronadis et de Biocoop Damazan

#### Moyens pédagogiques

- Apports théoriques
- Visites

#### Evaluations acquies

- Tour de table et questionnaire de satisfaction

#### Sanction de la formation

- attestation de présence