

## Développer ses ventes en bio

### COMMERCIALISER SES PRODUITS DANS LA DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE BIO

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 ; 36% 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 :** 11 avril 2019 à Damazan (47)

#### Les plus de la formation

- Fiches mémento pour retenir l'essentiel
- 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 :** 20 maximum

**Cout par stagiaire :** 250 € HT (formation finançable dans le cadre de la formation professionnelle continue)

**Intervenants :** Flavie TIRET, INTERBIO Nouvelle-Aquitaine, Cécile AGUILERA, chargée de développement local pour Biocoop, Philippe DELRAN, directeur de publication de Bio Linéaires, magazine professionnel des points de ventes bio

### 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 2018, évolution, perspectives)
- Les principales enseignes implantées en Nouvelle-Aquitaine et en France
- Les modalités de référencement des magasins, centrales et plateformes et comment adapter son offre à leurs attentes - témoignage d'un responsable achat local
- Le fonctionnement d'une plateforme de regroupement pour une enseigne de magasins bio - visite d'une plateforme

#### Moyens pédagogiques

- Apports théoriques
- Visites

#### Evaluations acquies

- Tour de table et questionnaire

#### Sanction de la formation

- attestation de présence