

ATELIERS ET FORMATIONS 2020

**Mieux se former pour
construire ensemble
le bio de demain**

Le Cluster Bio : l'épicentre des acteurs du bio en Auvergne-Rhône-Alpes

Auvergne-Rhône-Alpes est la première région française pour l'agriculture biologique par la richesse et la diversité de ses terroirs, par le nombre de ses exploitations et la qualité de ses entreprises de production ou de transformation : alimentaires, cosmétiques, produits d'entretien, de bien-être et textiles...

Pour valoriser ce secteur, la région Auvergne-Rhône-Alpes a initié un cluster en 2006, animé par des entreprises et des experts, résolument tourné vers les marchés.

La mission de Cluster Bio (association loi 1901) est triple :

- favoriser l'émergence d'initiatives ou d'innovations,
- apporter des ressources et une assistance permanente aux entreprises adhérentes,
- rassembler, pour promouvoir le bio d'Auvergne-Rhône-Alpes en France et à l'international.

Transformateurs, distributeurs, experts, centres de recherche... Notre réseau compte aujourd'hui 300 partenaires adhérents. Vous avez une idée, un projet, vous recherchez des partenaires ou un financement ? Venez nous en parler !

Rejoignez le Cluster Bio et entrez dans notre dynamique d'échanges et de rencontres.



Édito

Dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel sur le secteur bio (+ 28% de références bio en 2019), monter en compétence et échanger avec ses pairs sur les évolutions du marché devient une nécessité.

Notre rôle est de vous accompagner pour contribuer au développement d'une offre bio de qualité et maintenir un haut niveau de confiance du consommateur sur le label bio.

L'offre que nous vous proposons est pensée et dimensionnée pour les entreprises bio régionales. Nous sommes conscients qu'il est souvent délicat de mobiliser une journée pour se former, et c'est pourquoi nous développons également notre offre de webinaire pour apprendre et échanger facilement. Sur le contenu, nous vous proposons des nouveautés comme un parcours « savoir gérer sa croissance ». En effet, avec 20% de croissance entre 2018 et 2019, les entreprises bio doivent en permanence adapter leurs organisations : RH, financement de la croissance, optimisation de la supply chain, etc. Un second parcours vous donnera les clés de la communication digitale afin de développer votre présence sur les réseaux sociaux avec un budget maîtrisé.

Nous espérons que cette nouvelle offre 2020 répondra au mieux à vos enjeux stratégiques d'entreprises.

Brigitte Magnat, Présidente
du Cluster Bio Auvergne-Rhône-Alpes

2 Les clés pour débiter en bio

10 MARS ET 29 SEPTEMBRE

2-3 Réussir ses négociations

12 MARS

Réussir ses négociations avec ses fournisseurs

10 JUIN

Réussir ses négociations avec les grands comptes en distribution spécialisée

11 JUIN

Réussir ses négociations avec les grands comptes en GMS

4-5 Optimiser sa présence et sa communication sur les réseaux sociaux

23 JANVIER **Réseaux sociaux - Tous niveaux**

20 FÉVRIER **Facebook - Niveau 1**

23 AVRIL **Instagram - Niveau 1**

18 JUIN **Facebook - Niveau 2**

2 JUILLET **Instagram - Niveau 2**

24 SEPTEMBRE **Linkedin - Tous niveaux**

6-7 Gérer sa croissance

7 AVRIL ET 5 MAI

Module 1 : Financer sa croissance

2 JUIN

Module 2 : Gérer les Ressources Humaines dans un contexte de croissance

30 JUIN

Module 3 : Adapter sa supply chain dans un contexte de croissance

8-9 Les webinaires

7 JANVIER **Quels changements à venir avec la nouvelle réglementation bio 2021 ?**

17 JANVIER **Dirigeant d'entreprise bio, comment gérer sa croissance ?**

21 FÉVRIER **Optimiser ses procédés de transformation bio**

17 AVRIL ET 20 NOVEMBRE **Analyse du marché bio et découverte des perspectives 2022**

12 MAI **Des outils opérationnels pour structurer votre démarche RSE**

8 JUILLET **Tendances d'innovation sur le secteur de l'épicerie bio**

6 OCTOBRE **Retour des innovations rencontrées sur Natexpo 2020**

5 NOVEMBRE **Vision 360° du packaging en cosmétique bio**



Les clés pour débuter en bio

| | |
|-------|--------------------------------|
| DATES | mardis 10 mars et 29 septembre |
| LIEU | Savoie / Loire |
| DURÉE | 1 journée |

Les Clés pour débuter en bio est une journée à destination des professionnels qui souhaitent démarrer une activité bio et des nouveaux salariés des entreprises bio qui souhaitent bien comprendre ce secteur.

L'actualité réglementaire bio (bases et nouveautés).

Les filières et problématiques d'approvisionnement.

Le marché bio et les attentes des consommateurs.

Les aides financières spécifiques bio, les structures d'accompagnement, les aides régionales possibles.

INTERVENANTE Marithé Castaing, chargée de mission filières au Cluster Bio



- Acquérir et actualiser vos connaissances sur le secteur bio
- Comprendre le secteur bio



Porteurs de projet et entreprises démarrant une gamme bio, nouveaux salariés d'une entreprise bio



Gratuit pour les adhérents

Porteur de projet et entreprise de moins de 2 ans d'activité : 75 € HT (2^e personne : 37 € HT)

Entreprise de plus de 2 ans d'activité : 150 € HT (2^e personne : 75 € HT)

Réussir ses négociations avec ses fournisseurs



| | |
|-------|---|
| DATE | jeudi 12 mars |
| LIEU | Ineed, Parc Rovaltain, 1 rue Marc Seguin, Alixan |
| DURÉE | 1 journée |

Revue de la procédure achats pour identifier les étapes de mise en pratique de la négociation achats.

Préparation d'une négociation achats : méthodologie, définition des objectifs, définir son pouvoir de négociation.

Exercices de mise en pratique.

INTERVENANT Vincent Llaury, SVP Concept, 25 ans d'expertise achat sur le marché des produits bio.



- Développer ses compétences en négociation
- Acquérir une méthodologie de préparation à la négociation achats
- Apprendre à se connaître, à écouter, à s'adapter et découvrir son style de négociateur



Responsable achat, acheteur, dirigeant, approvisionneur



400 € HT adhérent / 600 € HT non adhérent

Réussir ses négociations avec les grands comptes en distribution spécialisée



| | |
|-------|---|
| DATE | mercredi 10 juin |
| LIEU | Ineed, Parc Rovaltain, 1 rue Marc Seguin, Alixan |
| DURÉE | 1 journée |

Panorama de la distribution spécialisée bio alimentaire et cosmétique & préparation des négociations commerciales CGC (Clients Grands Comptes)

Présentation des différentes enseignes nationales et régionales et leurs spécificités. Comment bien se préparer à la négociation commerciale : relevé de prix, analyse de la concurrence vérifier le potentiel de son entreprise, préparer son offre produit et tarifaire, construire ses CGV et ses plans de promos...

Préparer l'entretien avec l'acheteur, gestion du référencement et de la 1^{re} commande.

INTERVENANT **Olivier Fabregoul**, OF Bio conseil, 25 ans d'expertise commerciale et marketing sur le marché des produits bio.



- Connaître les différentes chaînes de la distribution spécialisée bio et leurs modes de fonctionnement
- Établir sa politique commerciale et préparer ses tarifs
- Préparer et réaliser ses négociations commerciales grands comptes en maîtrisant les techniques de vente spécifiques et la réglementation



Responsables de PME bio, responsable des ventes, directeur commercial, commercial désireux d'évoluer vers la gestion des clients grands comptes de la bio



400 € HT adhérent / 600 € HT non adhérent

Réussir ses négociations avec les grands comptes en GMS



| | |
|-------|---|
| DATE | jeudi 11 juin |
| LIEU | Ineed, Parc Rovaltain, 1 rue Marc Seguin, Alixan |
| DURÉE | 1 journée |

Appréhender les attentes des distributeurs en GMS et réussir son entretien de référencement

Panorama de la grande distribution : intervenants, spécificités, typologie de la grande distribution.

Connaissance de la grande distribution : les unités de besoin, l'assortiment, le vocabulaire indispensable, la logistique, la réglementation...

L'entretien de référencement : préparation et grandes étapes, les bons arguments de vente, les outils et dossiers à détenir...

INTERVENANTE **Valérie Choffez**, consultante en stratégie et développement, elle a accompagné de nombreux lauréats BIO'innov.



- Comprendre les attentes des acheteurs
- Préparer son 1^{er} entretien
- Enclencher une collaboration durable



Chefs d'entreprise, responsables du développement commercial
Cette formation est destinée aux structures qui ne sont pas encore référencées en GMS (ou qui le sont uniquement en local) et qui se posent encore la question de l'attractivité et des contraintes du circuit



400 € HT adhérent / 600 € HT non adhérent

Optimiser sa présence et sa communication sur les réseaux sociaux

| | |
|-------|--|
| LIEU | Ineed, Parc Rovaltain, 1 rue Marc Seguin, Alixan |
| DURÉE | 1 journée/module |

Les participants peuvent choisir de participer à l'une des journées ou à plusieurs, en fonction de leurs besoins. Un questionnaire d'évaluation préalable sera soumis pour constituer des groupes homogènes. Inscriptions "à la carte".

INTERVENANTE Fanny, analyste stratégie de communication digitale, agence INDIE. Une expérience de 10 ans acquise auprès de grands comptes en agence de communication parisiennes (TBWA Corporate, We Are Social) et auprès de PME en tant qu'indépendante depuis 6 ans.



Responsable ou chargé de communication, personne en charge de l'animation des réseaux sociaux, porteur de projet.



400 € HT adhérent / 600 € HT non adhérent

RÉSEAUX SOCIAUX

TOUS NIVEAUX



■ jeudi 23 janvier

Recommandation : 1^{re} étape avant les autres journées.



- Appréhender usages et attentes des internautes
- Obtenir un panorama des bonnes pratiques
- Intégrer les réseaux sociaux à ma stratégie de communication
- Déterminer les réseaux sociaux opportuns pour mon entreprise
- Définir une ligne éditoriale
- Élaborer un plan d'action

FACEBOOK

NIVEAU 1



■ jeudi 20 février

Niveau débutant / intermédiaire



- Comprendre les usages des internautes
- Appréhender les principales fonctionnalités
- Animer et développer sa communauté
- Créer et personnaliser sa page
- Publier du contenu à forte valeur ajoutée
- Obtenir de l'engagement et de la visibilité

INSTAGRAM

NIVEAU 1



■ jeudi 23 avril

Niveau débutant / intermédiaire



- Comprendre les usages des internautes
- Appréhender les principales fonctionnalités
- Animer et développer sa communauté
- Créer et personnaliser sa page
- Publier du contenu à forte valeur ajoutée
- Obtenir de l'engagement et de la visibilité



FACEBOOK

NIVEAU 2



■ jeudi 18 juin

Niveau intermédiaire / confirmé

Prérequis : avoir déjà une utilisation régulière de Facebook sur les principales fonctionnalités du réseau.



- Engager sa communauté
- Développer des campagnes
- Organiser des jeux-concours
- Créer des publications sponsorisées / ads
- Mener des relations influenceurs
- Anticiper et gérer des crises d'image
- Mesurer ses performances

INSTAGRAM

NIVEAU 2



■ jeudi 2 juillet

Niveau intermédiaire / confirmé.

Prérequis : avoir déjà une utilisation régulière d'Instagram sur les principales fonctionnalités du réseau.



- Engager sa communauté
- Développer des campagnes
- Organiser des jeux-concours
- Créer des publications sponsorisées / ads
- Mener des relations influenceurs
- Anticiper et gérer des crises d'image
- Mesurer ses performances

LINKEDIN

TOUS NIVEAUX



■ jeudi 24 septembre

Appréhender LinkedIn et maîtriser sa présence sur le réseau social.



- Animer une page entreprise / compte professionnel
- Étendre / consolider son réseau relationnel
- Développer la marque employeur de l'entreprise
- Optimiser sa visibilité, sa notoriété et son influence
- Mesurer ses performances

Gérer sa croissance



MODULE 1 Financer sa croissance



Formation à composer à la carte. Les participants peuvent choisir de participer à l'un des modules ou bien à plusieurs, en fonction de leurs besoins.

Le marché bio réalise des croissances à deux chiffres depuis plusieurs années. Répondre à cette croissance implique une adaptation permanente de son organisation pour financer sa croissance, adapter ses Ressources Humaines et organiser sa supply chain.



Dirigeants d'entreprises bio



200 € HT/½ journée adhérent

300 € HT/½ journée non adhérent

À partir de 2 demi-journées, une prise en charge par les dispositifs de formation est possible

| | |
|-------|--|
| DATE | mardis 7 avril et 5 mai |
| LIEU | Valence ou Lyon (en fonction des inscriptions) |
| DURÉE | 2 sessions de 3h30 chacune |

Mardi 7 avril – 13h30-17h

Définitions des besoins de financement, les différentes réponses financières aux besoins, la place des fonds propres et quasi fonds propres dans les solutions de financements, les différents outils d'intervention en fonds propres et quasi fonds propres.

Mardi 5 mai – 13h30-17h

• **Réussir une augmentation de capital** : valoriser correctement son entreprise, négocier le pacte d'actionnaires, impliquer les personnes clés de l'entreprise au capital, être attentif à la place des investisseurs dans la gouvernance, prévoir la sortie.

• **Réussir la cession de son entreprise** : préparer son entreprise afin de la valoriser au mieux (niveau d'endettement, rentabilité, qualité du poste client, répartition des responsabilités, maîtrise du capital), établir une stratégie d'approche des repreneurs potentiels, réaliser un dossier complet de présentation de l'entreprise, informer le personnel en temps voulu.

INTERVENANT Jean-Marc De Boni, cofondateur de Valeur 4, il a été durant 5 ans Président du directoire de la Nef, banque éthique ainsi que Directeur Général.



- Permettre à un dirigeant d'entreprise de maîtriser les grandes lignes d'une stratégie financière à moyen et long terme
- Acquérir une connaissance suffisante des différentes modalités et outils de financement d'une entreprise en croissance



MODULE 2

Gérer les Ressources Humaines dans un contexte de croissance

| | |
|-------|-------------------|
| DATE | mardi 2 juin |
| LIEU | Valence ou Lyon |
| DURÉE | 1 session de 3h30 |

Mardi 2 juin – 13h30-17h

Un dirigeant de petite entreprise en croissance doit faire face à une multitude de tâches. Pour appuyer sa croissance il est important qu'il sache s'entourer de collaborateurs meilleurs que lui sur les champs qu'il ne possède pas ou peu. La clé est de comprendre de quelles compétences est-il détenteur et donc quelles sont les compétences qu'il doit aller chercher? C'est cela qui déterminera entre autres ses choix de recrutement.

INTERVENANTE Sylvie Bouillot, experte management et transformation des collectifs à Triesse Gressard Consultants.



- Adapter l'organisation de son entreprise à sa taille et à son évolution



MODULE 3

Adapter sa supply chain dans un contexte de croissance

| | |
|-------|---|
| DATE | mardi 30 juin |
| LIEU | Ineed, Parc Rovaltain, 1 rue Marc Seguin, Alixan |
| DURÉE | 1 session de 3h30 |

Mardi 30 juin – 13h30-17h

Une bonne gestion logistique permet de valoriser davantage vos ressources : que ce soient le temps, l'argent, les ressources humaines ou techniques. Elles doivent donc être anticipées afin de sécuriser les organisations et les coûts, et satisfaire efficacement la demande du client.

INTERVENANT Frédéric Dutel, fondateur de Vectalog, possède une expérience de 23 ans dans le transport de marchandises dont 15 ans chez STEF à des postes de direction commerciale et 2 ans en tant qu'associé et responsable de la plateforme VECTABIO à Livron en 2009 et 2010.



- Anticiper et perfectionner son organisation logistique
- S'équiper de tableaux de bords et autres outils de pilotage adaptés à des TPE/PME





Les webinaires

Quels changements à venir avec la nouvelle réglementation bio 2021 ?



■ 7 janvier à 11h
DURÉE 1h

Tour d'horizon des actualités réglementaires bio.

Principales avancées du nouveau règlement bio.

INTERVENANTES Martine

Catheline, ingénieure certification bio, Bureau Veritas et **Marithé Castaing**, chargée de mission filières au Cluster Bio.



- Connaître les principales évolutions à venir du nouveau règlement bio 2021
- Anticiper les conséquences sur vos produits
- Identifier les actions à mettre en place pour être prêt en 2021



Tout public



Gratuit adhérent

100€ HT non adhérent*

Dirigeant d'entreprise bio, comment gérer sa croissance ?



■ 17 janvier à 11h
DURÉE 1h

Explicitation du parcours de formation « Gérer sa croissance » : volet financier, RH et supply chain.

Contextualisation de la croissance d'entreprise au secteur spécifique de la bio.

INTERVENANTS Sylvie

Bouillot, Triesse Gressard Consultants, **Frédéric Dutel**, Vectalog, **Jean-Marc De Boni**, Valeur 4.



- Appréhender les bouleversements logistiques, financiers et RH d'une phase de croissance pour mieux s'organiser et anticiper



Dirigeants d'entreprises



Gratuit adhérent

100€ HT non adhérent*

Optimiser ses procédés de transformation bio



■ 21 février à 11h
DURÉE 40mn

État des lieux réglementaire et périmètre de l'évaluation.

Présentation de la méthodologie développée dans le cadre du RMT Actia TransfoBIO.

Étude de cas : pain, yaourt, jus de fruits...

INTERVENANTS Solenne

Jourdren et/ou **Rodolphe Vidal** de l'ITAB.



- Identifier les qualités (nutritionnelles, sensorielles, environnementales...) de ses produits à optimiser
- Identifier les leviers d'ajustements
- Dresser un bilan global



Tout public



Gratuit adhérent

100€ HT non adhérent*

Analyse du marché bio et découverte des perspectives 2022



■ 17 avril à 11h
20 novembre à 11h
DURÉE 1h

Les chiffres du marché bio en grandes et moyennes surfaces et en magasins spécialisés.

Focus par catégories.

Positionnement des magasins spécialisés avec l'évolution du marché bio.

Profils des consommateurs bio et des nouvelles attentes.

Qui sont les cibles qui contribuent à la croissance du bio ?

INTERVENANT Adien Petit,

directeur du Cluster Bio.



- Connaître les dernières évolutions du marché bio pour prendre les bonnes décisions
- Découvrir les perspectives à venir pour le marché bio
- Mieux connaître les consommateurs bio et leurs attentes



Tout public



Gratuit adhérent

100€ HT non adhérent*

Des outils opérationnels pour structurer votre démarche RSE



■ 12 mai à 11h
DURÉE 1h

Les fondamentaux de la RSE.

Quelle méthodologie pour initier une démarche RSE ?

Présentation des outils mis à votre disposition par le Cluster Bio : auto-évaluation, cartographie des parties prenantes, plan d'action...

INTERVENANTE **Marithé Castaing**, chargée de mission filières au Cluster Bio.



- Initier une démarche RSE
- Réaliser son auto-évaluation RSE
- Pouvoir justifier d'une politique RSE auprès de mes clients



Tout public



Gratuit adhérent
100 € HT non adhérent*

Tendances d'innovation sur le secteur de l'épicerie bio



■ 8 juillet à 11h
DURÉE 1h

Les tendances d'innovation en produits transformés filière grandes cultures..

État des lieux de la production en fonction des tendances identifiées.

INTERVENANTS **Lauriane Lubert**, chargée de projet innovation et **Bastien Boissonnier**, chargé de mission filières bio au Cluster Bio.



- Découvrir les dernières tendances produits sur la filière grandes cultures
- Connaître l'offre de matières premières disponible et son évolution



Tout public



Gratuit adhérent
100 € HT non adhérent*

Retour des innovations rencontrées sur Natexpo 2020



■ 6 octobre à 11h
DURÉE 1h

Découvrir les tendances de consommation.

S'inspirer des produits innovants présentés au salon Natexpo.

INTERVENANTE **Lauriane Lubert**, chargée de projet innovation au Cluster Bio.



- Les chiffres-clés du secteur bio
- Les tendances de consommation (bio et non bio)
- Axes d'innovation à Natexpo
- Exemples de produits innovants
- Partage de découvertes



Tout public



Gratuit adhérent
100 € HT non adhérent*

Vision 360° du packaging en cosmétique bio



■ 5 novembre à 14h
DURÉE 3h

Retour sur les innovations packagings des différents salons (France et international).

Enjeux de l'écoconception.

Intervention d'un expert de l'emballage.

Questions/Réponses.

INTERVENANTE **Lauriane Lubert**, chargée de projet innovation au Cluster Bio.



- Comprendre les enjeux de la certification
- Découvrir les dernières tendances sur le packaging (matériaux, usages...)
- Connaître les attentes des consommateurs (motivations d'achat et perception)



Tout public



80 € adhérent
150 € HT non adhérent*

*Les webinaires ne sont pas éligibles aux dispositifs de prises en charge par les organismes de formations.

VOUS ÊTES UNE START-UP? Nous proposons aux jeunes entreprises adhérentes une journée de formation gratuite avec leur adhésion! 3 places sont réservées pour ce dispositif dans chaque formation. N'hésitez pas à nous contacter rapidement si vous êtes intéressés par une formation en particulier. **Nous considérons comme jeunes entreprises les structures de moins de 5 ans et ayant un CA inférieur à 150000 €.**

INFORMATIONS GÉNÉRALES Le Cluster Bio est déclaré en tant qu'organisme de formation continue auprès du Préfet de Région Auvergne Rhône-Alpes sous le numéro n° 82 26 02248 26. Pour les participants souhaitant obtenir une prise en charge par leur organisme financeur (OPCA, FAF, AGEFICE...), l'inscription doit être réalisée au moins 3 semaines avant le début de la formation. Une convention bilatérale de formation est alors adressée à l'entreprise accompagnée des documents administratifs destinés à l'organisme financeur réglementaire.

Les webinaires et formations de moins de 7h ne sont pas éligibles aux dispositifs de prises en charge par les organismes de formations.

MODALITÉS Toute participation à une formation doit être confirmée par l'envoi du bulletin d'inscription électronique et du paiement qui ne sera encaissé qu'après la formation. À réception de votre bulletin d'inscription, nous vous adresserons un e-mail validant votre inscription. Dans les 8 jours précédant la formation, nous vous enverrons un nouvel e-mail faisant office de convocation. Une attestation de stage sera adressée au stagiaire après la formation, en même temps que la facture acquittée.

**Pour vous inscrire, rendez-vous sur
www.cluster-bio.com/fr/nos-actions/se-former/**

Pour plus d'informations :

Marithé CASTAING
Responsable Formation
Cluster Bio Auvergne-Rhône-Alpes
Ineed - Parc Rovaltain
1 rue Marc Seguin 26300 Alixan
04 75 55 80 11 – mcastaing@cluster-bio.com

Suivez-nous sur les réseaux sociaux :



www.cluster-bio.com

Avec le soutien financier de

