

FORMATIONS 2019

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

Édito



Nous assistons à l'explosion de la bio tous secteurs de distribution confondus. La bio n'est plus réservée à une niche, nous assistons à une mutation profonde et structurelle et nous nous réjouissons, en tant que structure professionnelle, de contribuer à cette croissance.

À une mise sous les projecteurs des acteurs bio, s'ajoutent des attentes sociétales fortes, ce qui renforce la nécessité pour nos entreprises de se professionnaliser et de faire monter en compétences rapidement leurs équipes. En effet, se former est indispensable pour saisir les nouvelles opportunités commerciales du marché et garder une longueur d'avance!

Notre rôle est de contribuer à promouvoir, aux côtés de nos adhérents, une bio de qualité qui répond aux attentes fortes des consommateurs. C'est pourquoi le Cluster Bio a sélectionné une offre de formation adaptée aux enjeux du secteur bio avec de nombreuses nouveautés pour le cru 2019 :

- une formation sur l'e-commerce et l'inbound marketing pour vous accompagner sur la transition numérique.
- un décryptage des attentes des distributeurs en GMS pour évaluer si ce débouché est pertinent pour vous.
- une formation sur le marché de la restauration collective pour accompagner le nouvel objectif prévu par les États Généraux de l'Alimentation.
- une formation pour anticiper la fin de vie de vos emballages et répondre ainsi aux attentes des consommateurs d'une bio cohérente.
- deux webinars pour mieux appréhender les enjeux de la bio d'aujourd'hui et les mutations auxquelles vos entreprises devront faire face d'ici 2020.

Comme vous le voyez, il s'agit d'un programme totalement repensé pour répondre au mieux à vos besoins stratégiques.

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

Commercialiser

Communiquer

Exporter

Se sourcer

Renforcer
sa RSE

Améliorer
la qualité

Webinar

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 et de bien-être, 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 290 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.

<p>JANVIER</p> <p>30 31 LYON p. 7</p> <p>Vendre sur le web, canaux de vente digitaux et stratégie e-commerce</p>	<p>MAI</p> <p>21 VALENCE p. 5</p> <p>Appliquer une démarche "Inbound Marketing" au travers des réseaux sociaux</p>	<p>OCTOBRE</p> <p>1 LYON p. 4</p> <p>Anticiper la fin de vie des emballages</p> <p>10 LYON p. 3</p> <p>Gestion des contaminants en filières bio</p>
<p>MARS</p> <p>7 VALENCE p. 2</p> <p>Optimiser ses achats et approvisionnements en bio</p>	<p>JUIN</p> <p>11 12 LYON p. 8</p> <p>Réussir ses négociations commerciales avec la GMS et les magasins bio</p> <p>12 VALENCE p. 4</p> <p>Mettre en place un réseau d'ambassadeurs RSE</p>	<p>NOVEMBRE</p> <p>20 WEBINAR p. 6</p> <p>Analyse du marché bio et découverte des perspectives 2020</p>
<p>AVRIL</p> <p>11 WEBINAR p. 6</p> <p>Analyse du marché bio et découverte des perspectives 2020</p> <p>23 VALENCE p. 7</p> <p>La restauration collective, un débouché pour mes produits ?</p>	<p>S'INSCRIRE</p> <p>Inscriptions et modalités sur www.cluster-bio.com</p>	<p>DÉCEMBRE</p> <p>3 VALENCE p. 9</p> <p>Construire sa stratégie à l'international : les bases de l'export</p>



Se sourcer

Optimiser ses achats et approvisionnements en bio

Comment développer et sécuriser vos approvisionnements en bio ?

Jeudi 7 mars 2019

Valence

1 journée



- Sécuriser ses approvisionnements bio
- Renforcer et développer ses achats avec de nouveaux fournisseurs
- Optimiser ses achats à l'aide d'indicateurs de suivi performants



- Analyser et organiser ses achats : analyse des besoins, catégorisation, objectifs
- Développer ses compétences : définir son besoin, sourcer, négocier, contractualiser, approvisionner & évaluer
- Inclure les démarches qualité aux achats : plan de contrôle pesticides



- Acheteur
- Approvisionneur
- Dirigeant

Intervenant Vincent Llaury, consultant, il a été pendant 17 ans directeur des achats et filières chez l'Huilerie Emile Noël.



Améliorer la qualité

Gestion des contaminants en filières bio

Comment bien appréhender les risques liés aux contaminants en filières bio ?

Jeudi 10 octobre 2019

Lyon

1 journée



- Savoir mener une bonne analyse de risque pour bâtir un plan de contrôle économique et efficace
- Être au fait de la réglementation sur les contaminants en filières bio
- Connaître les outils développés par la filière bio



- Point sur les contaminants en filières bio (pesticides, métaux, nitrates...) : réglementation, prévalence, gravité
- Comment bâtir un plan de surveillance adapté
- Connaître les exigences à formuler aux laboratoires
- Décrypter et interpréter les résultats d'analyse
- Atelier pratique : application à des cas concrets sur vos bulletins d'analyses



- Responsable qualité
- Assistant qualité
- Responsable réglementation

Intervenant **Luis Georges Quintelas**, directeur scientifique de SQUALI, ingénieur chimie CNAM - DEA Sciences et Stratégies analytiques. Après 10 années d'activité en laboratoire, il a créé la société SQUALI dont l'activité principale est d'accompagner les industriels à sécuriser leur gestion analytique.



Renforcer sa RSE

Mettre en place un réseau d'ambassadeurs RSE

Comment déployer efficacement sa démarche RSE au niveau opérationnel dans son entreprise bio ?

Mercredi 12 juin 2019

Valence

1 journée



- Comprendre la plus-value et la fève d'un réseau ambassadeurs
- S'outiller pour déployer la démarche RSE au niveau opérationnel
- Savoir animer un réseau d'ambassadeurs RSE



- Comprendre les modalités d'un réseau ambassadeurs RSE : les différents types de réseaux, le rôle d'un ambassadeur, la transversalité d'une démarche de RSE
- Développer ses compétences d'animation : renforcer son assertivité, sa prise de parole en public, son management de projet agile, ses techniques d'animation
- Mettre en place un réseau : rédiger une lettre de cadrage, une lettre de mission ambassadeur, un plan d'action individualisé.



- Dirigeant
- Responsable RSE / QSE
- Ambassadeur ou référent RSE
- Responsable achats

Intervenante **Lætitia Guibert**, consultante formatrice en RSE chez Nicomak, cabinet de formation et conseil en RSE basé à Chambéry.

Anticiper la fin de vie des emballages

Quels méthodes et outils pour intégrer la recyclabilité dans l'éco-conception des produits bio ?

Mardi 1 octobre 2019

Lyon

1 journée



- Identifier les enjeux du recyclage pour son entreprise
- Prendre connaissance des consignes de tri à respecter par le consommateur
- Apprendre à communiquer sur ces questions



- Rappel des réglementations applicables aux emballages et déchets d'emballages
- Connaître les critères de conception ou d'achat d'un emballage en vue de sa valorisation en fin de vie
- Atelier pratique : comment éco concevoir un produit en vue de sa valorisation en fin de vie



- Responsable développement durable
- Responsable qualité
- Responsable pack
- Responsable achat emballage
- Responsable réglementation

Intervenant **Jacques Thébaud**, plus de 30 ans d'expérience dans le secteur des emballages. Actuellement directeur de l'IPC Clermont, centre technique industriel des plastiques et composites, spécialité emballages.



Communiquer

Appliquer une démarche “Inbound Marketing” au travers des réseaux sociaux
Comment mettre en place une nouvelle approche marketing autour de votre marque bio via vos réseaux sociaux ?

Mardi 21 mai 2019

Valence

1 journée



- Comprendre les enjeux et apports objectifs possibles sur les réseaux sociaux et définir une stratégie
- Définir les bons canaux et contenus pour se différencier
- Optimiser sa présence, sa notoriété et développer son réseau



- Stratégie digitale focalisée autour des réseaux sociaux : définition des meilleurs canaux et prescripteurs en fonction des cibles, détermination d'un double calendrier éditorial autour des contenus de fond et des actualités, mécanique de sponsoring
- Bonnes pratiques générales et astuces de “growth hacking” : recherche de viralité et adaptation aux algorithmes, mise en place d'indicateurs de suivi et analyse



- Responsable marketing
- Chargé de communication

Intervenante **Noémie Michelin**, experte digitale KAPT. Spécialiste des problématiques du web, Noémie accompagne ses clients sur tous les aspects de la stratégie digitale, et notamment les sujets SEO et SEA.



Webinar

Analyse du marché bio et découverte des perspectives 2020

Comment bien appréhender les évolutions du marché bio de demain pour prendre les bonnes décisions ?

Jeudi 11 avril 2019

en ligne

1 h : 8h30-9h30

Mercredi 20 nov. 2019

en ligne

1 h : 13h-14h



- 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



- 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 ?



- Tout public

Intervenant **Adrien Petit**, directeur du Cluster Bio, évolue dans le monde du bio depuis 12 ans. Il a pu suivre son explosion et pilote, depuis 5 ans, l'étude prospective du Cluster Bio sur les scénarii envisagés pour le marché bio alimentaire et cosmétique.



Commercialiser

Vendre sur le web, canaux de vente digitaux et stratégie e-commerce

Comment générer des ventes grâce aux nouveaux canaux de vente en ligne ?

Mer-Jeu 30 31 janvier 2019 |

Lyon |

2 journées



- Mener à bien un projet de création de sites e-commerce
- Déployer des actions marketing online et générer des ventes



- Comment créer un site e-commerce en quelques heures pour 50 € par mois
- E-commerce, stratégie commerciale et contrôle de gestion : surveillez votre marge moyenne par commande!
- Photographie, expertise et rédaction : les compétences-clefs pour animer et faire décoller votre site
- Les canaux dits gratuits (mais qui nécessitent des investissements) : SEO, Community management, marketing direct sur les réseaux sociaux, contenus influence web, e-mailing et push notifications
- Les canaux payants pour faire décoller votre trafic : Adwords, Facebook, display et vidéo
- Tracking et analytics : mesurez la performance des campagnes



- Gérant
- Responsable marketing et communication

Intervenant **Simon Le Fur**, expert du e-commerce, il a acquis son expérience chez Greenweez (ancien directeur général) et chez Sarenza.

La restauration collective, un débouché pour mes produits ?

Quel fonctionnement et quelles spécificités réglementaires liés au bio dans la restauration collective ?

Mardi 23 avril 2019 |

Valence |

1 journée



- Connaître le fonctionnement et les aspects réglementaires de la restauration collective
- Comprendre les attentes des chefs de cuisine et des gestionnaires de restaurants collectifs
- Se positionner par rapport aux marchés des collectivités



- Contexte : Loi Alimentation 2018, des objectifs ambitieux de bio dans les établissements de restauration collective
- Panorama de la restauration collective : définition, chiffres clés, typologie des établissements, focus territorial
- Réglementation : réglementation sanitaire et commerciale (quand passe-t-on par un marché public ?)
- Atouts et inconvénients de la restauration collective
- Travail en atelier : la restauration collective peut-elle être un débouché pour mes produits ?
Réflexion sur sa situation actuelle



- Toutes entreprises souhaitant se lancer dans la vente en restauration collective, pas de prérequis nécessaire

Intervenante **Mathilde Azzano**, accompagne depuis 7 ans les collectivités et les restaurants d'entreprises à proposer plus de produits bio à leur menu au titre de la FRAB AURA et de la FNAB.



Commercialiser

Réussir ses négociations commerciales Grands Comptes en distribution spécialisée et en GMS

Comment faire référencer sa marque bio en distribution spécialisée et GMS?

Mar-Mer 11 12 juin 2019

Lyon

2 journées

JOUR 1 : Panorama de la distribution spécialisée bio alimentaire et cosmétique & préparation des négociations commerciales CGC (Clients Grands Comptes)



- 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



- 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 première commande.



- Responsable de PME bio, responsable des ventes, directeur commercial, commercial désireux d'évoluer vers la gestion des clients Grands Comptes de la bio

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

JOUR 2 : Appréhender les attentes des distributeurs en GMS et réussir son entretien de référencement



- Comprendre les attentes des acheteurs
- Préparer son premier entretien
- Enclencher une collaboration durable



- 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...



- Chef d'entreprise
 - Responsable 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.*

Intervenante **Valérie Choffez**, consultante en stratégie et développement, elle a accompagné de nombreux lauréats BIO INNOV.



Exporter

Construire sa stratégie à l'international : les bases de l'export

Comment construire une stratégie internationale autour de sa marque bio et réussir son entrée sur un marché étranger ?

Mardi 3 décembre 2019

Valence

1 journée



- S'informer sur les marchés biologiques à l'international
- Être informé des démarches obligatoires à suivre (douanes, DRAAF) et les préparer en amont
- Connaître les points à valider en interne avant d'envisager d'exporter les produits bio
- Anticiper les opérations commerciales



- Les formalités douanières en UE et hors UE, espèce tarifaire, origine, valeur, l'importance des Incoterms. Quels moyens de paiement choisir à l'international ?
- Les aides et accompagnements possibles
- Tour d'horizon des marchés biologiques dans le monde (état du marché, labels). Évaluation de sa capacité à exporter et analyse du marketing mix, apprendre à sélectionner les marchés cibles. Choisir les pays prioritaires.



- Toutes entreprises souhaitant se positionner à l'export

Intervenante **Magali Richard**, ex-responsable export de Léa Nature, elle accompagne les entreprises bio sur le marché international.

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, l'inscription doit être réalisée au moins trois 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.

TARIFS

Les formations du Cluster Bio sont accessibles aux adhérents et aux non-adhérents. Les membres de l'association bénéficient d'un tarif préférentiel de **400 € HT** pour les formations d'une journée, et de **700 € HT** pour les formations de deux jours. Pour les non-adhérents, le coût de la journée de formation est de **600 € HT** par jour, et de **1 100 € HT** pour les formations de deux jours. Les webinars sont gratuits pour les adhérents du Cluster Bio. Ils sont ouverts aux non-adhérents au tarif de **100 € HT** (non pris en charge par un organisme de formation).

MODALITÉS

Toute participation 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 huit 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.



Nous proposons aux jeunes entreprises adhérentes **une journée de formation gratuite** avec leur adhésion ! Nous considérons comme jeunes entreprises, les structures de moins de 5 ans et ayant un CA inférieur à 150 000 €.

“Merci!,,

“Contenu varié et bien équilibré,,

“Super dynamique de la journée,,

“Accueil chaleureux et sympathique, rien à redire,,

“Répond totalement à mes attentes,,



4k



5k



11

“J’ai apprécié la qualité des échanges et des informations transmises ainsi que la pertinence de l’animation,,

“Coup de cœur pour les exemples propres à chaque société,,

“Intervenant réactif, sympathique et à l’écoute,,

CONTACT

mcastaing@cluster-bio.com

04 75 25 97 00

www.cluster-bio.com

Avec le soutien financier de