



Formation "Monter son projet d'épicerie vrac"

Présentation et objectifs

Informations pratiques

- **Date** : définies par trimestre
- **Lieux** : Paris / Nantes / Rennes/ Lille / Bordeaux / Lyon / Grenoble / Bruxelles / Visio conférence
- **Durée** : 14h
- **Horaires** : 10h-18h / 9h-17h

Public visé

Les porteurs de projet désireux d'ouvrir un commerce vrac fixe et/ou ambulant ou un commerce vrac en ligne

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous accueillons tout type de public et sans distinction. Cependant, si vous êtes en situation de handicap, vous pouvez être amené à avoir besoin d'un accompagnement spécifique ou d'une aide adaptée. Afin d'organiser votre venue dans les meilleures conditions et de nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins spécifiques, merci de nous contacter au minimum 1 mois avant la formation

Cette formation est destinée à des porteurs de projets désireux d'ouvrir un commerce vrac de proximité quelque soit leur état d'avancement : de la réflexion jusqu'à l'ouverture imminente. Elle a été construite pour répondre aux questions que se pose le porteur de projet qui se lance à la fois dans un nouveau métier et un nouveau secteur : le commerçant vrac de proximité. La formation apporte les outils nécessaires pour s'approprier les fondamentaux du métier de commerçant de proximité et l'ensemble des étapes clés de la création d'un commerce vrac : étude de marché, structure de l'offre vrac, merchandising, étiquetage, prix et marges, gestion des stocks, plan d'action marketing, business plan, retro-planning.

Objectif global de la formation

Être en mesure de se projeter, non plus dans un projet mais dans une ouverture potentielle d'un commerce vrac de proximité en connaissant les étapes de création, les spécificités du métier et les implications en termes de gestion quotidienne.

Documents remis

- Support de présentation de la formation
- Fiches d'aide à la construction du projet
- Une attestation de formation

Formateurs

Gaëlle Maslard, co-fondatrice de « Dose de sens »
Bertile Lecomte, co-fondatrice de « La bonne pioche »
Stéfan Thuau, fondateur de « Chez poulet »

Tarifs

- 500€ HT (financement personnel, demandeur d'emploi)
- 700€ HT (autres catégories)

Pré-requis

- Être adhérent de l'association
- Pas de niveau minimum requis pour suivre la formation

Les sessions sont dispensées sous réserve d'un minimum de 6 participants (12 au maximum).

Demande spécifique, contactez-nous via le formulaire de contact disponible sur notre site internet.

Programme

- Les fondamentaux du métier de commerçant de proximité
- Le positionnement, la gamme de produit et le merchandising
- Pricing marges et stocks
- Relations fournisseurs
- Les composantes du projet : étude de marché, statut juridique, choix du local, coût, financement, marketing, communication, retroplanning.
- Le fonctionnement au quotidien

À l'issue de la formation, le stagiaire doit pouvoir

- Evaluer sa capacité et sa motivation à exercer le métier de commerçant de proximité
- Apprendre à transformer l'idée en projet : savoir faire des choix, prendre des décisions essentielles au montage du projet
- Connaître les aspects réglementaires de la vente en vrac
- Connaître les bases techniques, marketing et organisationnelles nécessaires à la création d'un commerce de proximité.
- Pouvoir définir la structure de son offre vrac
- Etablir le planning de son projet

Moyens pédagogiques et techniques

- Méthode participative
- Alternance de parties théoriques, méthodologiques et pratiques
- Etude de cas et travail en groupe à l'aide de documents
- Fiches outils pour aider à la structuration de la réflexion.

Suivi d'assiduité et de résultats

- Feuille de présence
- Attestation de fin de formation
- Suivi du projet post formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation



Formation "Monter son projet d'épicerie vrac"

Programme détaillé

Section 1 : Présentation de la filière et validation de sa capacité à faire le projet

- Présentation de la filière vrac et des chiffres clés du secteur
- Montage d'un projet en adéquation avec les besoins de la filière
- Identification de ses forces et faiblesses pour évaluer sa capacité à monter son projet d'épicerie vrac
- Validation de sa capacité d'engagement personnel

Section 2 : Définir la structure de son offre

- Choix de la clientèle ciblée, la gamme de produit et le positionnement (établir sa gamme de produits, choisir sa clientèle, établir son positionnement prix et identifier la concurrence)
- Etude de marche permettant d'identifier les habitudes d'achat de la clientèle ciblée (choix du marché et des clients, positionnement, définition de l'offre correspondant aux attentes identifiées)
- Présentation des règles et objectifs du merchandising

Section 3 : Monter un magasin vrac de proximité

- Sécurisation des relations avec les fournisseurs
- Explication des mécanismes de fixation des prix de vente et du calcul des taux de marge
- Présentation des différents statuts juridiques
- Présentation des règles de choix du local
- Présentation des coûts d'investissement et de fonctionnement liés à l'ouverture et la gestion d'un commerce
- Explication des différentes possibilités de financement
- Plan marketing et communication
- Business modèle
- Rétroplanning

Section 4 : Le métier de commerçant vrac au quotidien

- Organisation du planning des journées de commerçant
- Exposé des différentes tâches à effectuer au quotidien dans un commerce vrac
- Les principales règles d'étiquetage (les déclarations à établir, les certifications, les mentions à étiqueter)
- Les recommandations de Réseau Vrac en matière de non mélange des lots
- Les principales règles d'hygiène
- Les organismes de contrôle et leurs fonctions