



CATALOGUE DE FORMATIONS

Commerçants • Porteurs de projet • Fournisseurs



**Réseau Vrac
& Réemploi**

Version 2023





Chloé FRADIN

“

Depuis 2016, Réseau Vrac et Réemploi accompagne et fédère tous les acteurs de la filière vrac, nous sommes l'unique organisation professionnelle dédiée à la démocratisation du vrac en France et dans le monde. Nous accompagnons plus de 1200 professionnels de la filière, distributeurs, fournisseurs, producteurs et porteurs de projet. Réseau Vrac et Réemploi a élaboré des formations inédites pour le secteur du vrac permettant aux porteurs de projet, commerçants, responsables de rayon vrac, fournisseurs et réseaux de magasins de maîtriser leur environnement, de connaître la réglementation et d'appliquer les bonnes pratiques d'hygiène relatives à la vente de produits en vrac. Parce que nous sommes convaincus que la performance et la réussite de votre entreprise passent par la montée en compétences, nous vous proposons ce catalogue de formations.

*Notre volonté est de vous proposer des formations
sur des sujets clés de votre quotidien :
hygiène, réglementation, création de projet, commerce.*

Notre connaissance de la filière, nos actions de lobbying, notre veille permanente sur le secteur et le lien privilégié que nous avons construit avec nos adhérents, tout cela nous permet de vous proposer une offre de formation complète, pertinente et adaptée à vos besoins.

Réseau Vrac et Réemploi se tient à vos côtés pour vous accompagner dans votre démarche d'amélioration des compétences pour votre performance.

”

Pour toute demande de renseignements :

Chloé Fradin - Responsable formations
formation@reseauvrac.org / 07.69.85.55.35

SOMMAIRE



Modalités et méthodologie..... 4

- Conditions d'accès..... 5
- Certification Qualiopi..... 6
- Modalités de financements..... 7
- Nos experts formateurs..... 8



Quelles formations pour quel profil ?..... 11

- Monter son projet d'épicerie vrac..... 13
- Optimiser la gestion de son commerce vrac..... 16
- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac suivant la méthode HACCP..... 19
- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac de produits frais dans les commerces vrac de produits alimentaires secs et non alimentaires suivant la méthode HACCP..... 23
- Réglementation et bonnes pratiques de la vente en vrac..... 28
- Réglementation et bonnes pratiques de la vente en vrac de produits détergents et cosmétiques..... 31
- Accompagnement individuel..... 35
- Formation sur-mesure intra-entreprise..... 37



Conditions Générales de Vente 38



Pédagogie et moyens techniques

Nos formations sont construites, soit à partir de référentiels d'activités et de compétences, soit en fonction des besoins particuliers de nos adhérents, soit des demandes des entreprises, associations ou organismes publics. Chaque formation est construite autour du concept de la pédagogie par objectifs et se réfère aux pratiques de formation active. Les formations s'appuient sur un apprentissage dynamique et participatif. Les stagiaires sont au cœur de la formation, c'est sur leur participation et leur expérience que le formateur s'appuie.

Les moyens pédagogiques et supports remis aux stagiaires à l'issue de chaque formation sont décrits dans les programmes de formation. Ils sont constitués des apports théoriques essentiels, des exercices d'application, des tests, des QCM et du Powerpoint de présentation diffusé. Ces supports sont remis à chaque stagiaire afin qu'il puisse retrouver les outils expérimentés pendant la formation, lors de leur mise en œuvre dans sa pratique professionnelle. Ils sont remis sous un format numérique et/ou papier. Les stagiaires peuvent accéder après la formation au forum dans leur espace adhérents pour ainsi continuer à échanger et s'entraider.

Nos formations sont destinées à toute personne ayant un projet ou une activité en rapport avec le vrac. Elles sont ouvertes à l'ensemble des professionnels du vrac, que vous soyez adhérent ou non de l'association.

Notre offre de formation complète est proposée sur la page formation de notre site internet, les inscriptions se font en ligne depuis le formulaire d'inscription.

Modalités d'animation et conditions d'accès

Les formations Réseau Vrac et Réemploi sont accessibles sous plusieurs formats :



Inter-entreprise

Des formations collectives sont programmées régulièrement tout au long de l'année



Intra-entreprise

Des formations collectives, programmées sur demande



Présence et distance

Nos formations peuvent être animées en présence ou à distance, elles sont dispensées sous réserve qu'un minimum de 6 participants soit atteint. Le maximum de stagiaires n'excèdera pas 12 personnes afin de garantir un contenu pédagogique et des échanges de qualité.



E-learning

Actuellement Réseau Vrac et Réemploi développe une offre de formation en e-learning afin que vous puissiez vous former de manière autonome et sans contrainte de déplacement ou horaire.

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, vous pouvez nous contacter par mail formation@reseauvrac.org.

Nos formations en chiffres



1517

Personnes formées aux métiers du vrac depuis 2016



4,7/5

Note moyenne globale sur Anotea Pôle Emploi



94,8%

Des stagiaires estiment que la formation a répondu à leurs attentes



96%

Des stagiaires estiment être en capacité d'exploiter les connaissances et outils transmis



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

Réseau Vrac et Réemploi est certifié Qualiopi depuis août 2021. Cette certification qualité atteste de la qualité des processus mis en œuvre par Réseau Vrac et Réemploi dans le cadre de ses formations. Vous êtes assurés du professionnalisme de notre organisme de formation et de l'équipe de formateurs. Cette certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.



Financements éligibles

1

Financement par Pôle Emploi :

Les financements Pôle Emploi se font dans le cadre d'une Aide Individuelle à la Formation (AIF) et sous réserve d'accord de votre conseiller et/ou agence. Les devis sont saisis via la plateforme Kairos dès lors que vous êtes pré-inscrit sur l'une de nos formations (sous condition de ne pas être sur liste d'attente) et que celle-ci a réuni le minimum de 6 participants.

2

Financement OPCO :

Votre OPCO peut financer votre formation, si vous ne connaissez pas le nom de l'OPCO dont vous dépendez, votre comptable pourra vous renseigner

3

Financement par votre employeur :

Dans le cadre d'une rupture conventionnelle, d'un licenciement économique ou autre votre employeur peut financer votre formation. Merci de vous rapprocher de votre service RH et/ou service formation.

4

Financement personnel :

Au moment de la création de votre structure juridique, vous pourrez passer les frais de formation dans les investissements et récupérer la TVA

5

Autres financements :

Vous pouvez également vous rapprocher du conseil régional dont vous dépendez afin de connaître les modalités de prise en charge financière des formations.

Zoom sur le CPF

Nos formations ne sont pas éligibles au financement par votre compte personnel de formation (CPF). Réseau Vrac et Réemploi a déposé un dossier auprès de France Compétences.

Les procédures étant longues et complexes, nous ne sommes pas en mesure de vous donner de date ni de certitude quant à l'acceptation de nos dossiers.



Ne pas toucher
aux plantes
merci

REMPOTE TA
PLANTE 
CHOISIS TON TERREAU
ET TON DRAINAGE 

LE PETIT SAC 2€
LE MOYEN SAC 3€
LE GRAND SAC 4€

retrouve-nous sur :

W.PLANTE

eshop - entr

quelques centimètres
au fond du pot
pour améliorer
le drainage

Pouzzolane

Billes
d'argile

Billes
d'argile

Billes
d'argile

ANUSCOP
distribué par
Bercat

Terreau
universel
Bio
sans tourbe

Terreau
Mélange
d'extenseur



Elodie CHRISTIN

Formations animées

- Monter son projet d'épicerie vrac
- Optimiser la gestion de son commerce vrac
- Accompagnement individuel

Elodie a créé son entreprise "En un tour de vrac" en 2017 et géré pendant 4 ans l'épicerie "Day by Day" à Clermont Ferrand. Elle a démarré sa carrière dans le management et la direction de magasins, ses convictions personnelles l'ont poussée à créer un commerce de proximité aux valeurs familiales et écoresponsables qui lui sont chères.



Maud CADIC

Formation animée

- Monter son projet d'épicerie vrac

Maud est la co-fondatrice du réseau d'épiceries "Mamie Mesure". De formation école de commerce, Maud a travaillé 8 ans en logistique agro-alimentaire avant de créer sa première épicerie Mamie Mesure.



Lucia PEREIRA

Formations animées

- Réglementation et bonnes pratiques de la vente en vrac
- Réglementation et bonnes pratiques de la vente en vrac de produits détergents et cosmétiques

Lucia est directrice des affaires juridiques de Réseau Vrac et Réemploi. Après 14 années d'exercice de la profession d'avocate, Lucia a décidé de dédier à la filière de la vente en vrac, son expertise en droit des affaires règlementaires de l'Union européenne, et plus particulièrement en droit agroalimentaire, droit de l'environnement et des produits réglementés (cosmétiques, détergents, etc.).



Maryse NOEL

Formations animées

- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac suivant la méthode HACCP
- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac de produits frais dans les commerces vrac de produits alimentaires secs et non alimentaires suivant la méthode HACCP

Maryse est consultante hygiéniste référente de l'association Réseau Vrac et Réemploi. Elle intervient auprès des professionnels du secteur de l'alimentation pour la gestion des risques sanitaires. Elle accompagne la mise en œuvre des plans de maîtrise sanitaire, elle est prestataire de formations en hygiène des denrées alimentaires principalement (HACCP et GBPH) ainsi qu'en hygiène des locaux et en hygiène hospitalière pour la prévention des infections nosocomiales.



Marilyne AUBERT

Formations animées

- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac suivant la méthode HACCP
- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac de produits frais dans les commerces vrac de produits alimentaires secs et non alimentaires suivant la méthode HACCP

Marilyne est ingénieure agronome, spécialisée en qualité en agro-alimentaire. Après une expérience de plus de 10 ans comme salariée dans un groupe international, et une expérience de 5 ans à l'étranger (Cambodge, Haïti), elle devient consultante en Qualité auprès de TPE / PME, pour les accompagner au niveau de leurs systèmes qualité (suivant les normes IFS, BRC, FSSC 22 000...). Elle réalise également des audits internes et des audits fournisseurs. Elle décide de s'engager auprès de Réseau Vrac et Réemploi pour animer des formations et mettre à profit ses connaissances en Hygiène et HACCP, afin de donner encore plus de sens à son orientation professionnelle, et aller à la rencontre de professionnels partageant les mêmes valeurs.



NOTRE OFFRE DE FORMATIONS



Vous êtes porteur de projet :

Vous souhaitez ouvrir votre commerce vrac fixe, ambulancier ou de vente en ligne ? Vous êtes porteur de projet, voici les différentes formations qui répondront à vos besoins et attentes :

- Monter son projet d'épicerie vrac
- Accompagnement individuel
- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac suivant la méthode HACCP
- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac de produits frais dans les commerces vrac de produits alimentaires secs et non alimentaires suivant la méthode HACCP
- Règlementation et bonnes pratiques de la vente en vrac
- Règlementation et bonnes pratiques pour la vente en vrac de produits détergents et cosmétiques

Vous êtes commerçant :

Responsable d'un magasin vrac ou d'un rayon vrac, salarié d'un commerce vrac fixe, ambulancier ou de vente en ligne, à l'origine de la création d'un réseau de magasins ou salarié ? Voici les différentes formations qui répondront à vos besoins et attentes :

- Optimiser la gestion de son commerce vrac
- Accompagnement individuel
- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac suivant la méthode HACCP
- Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac de produits frais dans les commerces vrac de produits alimentaires secs et non alimentaires suivant la méthode HACCP
- Règlementation et bonnes pratiques de la vente en vrac
- Règlementation et bonnes pratiques pour la vente en vrac de produits détergents et cosmétiques
- Formations sur-mesure intra-entreprise. Nous vous proposons une formation sur-mesure adaptée à vos différentes problématiques.

Vous êtes fournisseur :

Vous êtes fournisseur de produits vrac, voici les différentes formations qui répondront à vos besoins et attentes :

- Accompagnement individuel
- Règlementation et bonnes pratiques pour la vente en vrac de produits détergents et cosmétiques
- Formations sur mesure intra entreprise. Nous pouvons vous proposer une formation sur mesure adaptée à vos différentes problématiques et répondant à vos attentes.



AXE

"COMMERCE"

Informations pratiques



Date

Définies par trimestre



Durée

14h



Formateurs

Elodie Christin
Maud Cadic



Public visé

- Porteur de projet désireux d'ouvrir un commerce vrac fixe et/ou ambulant



Lieux

Paris, visioconférence,
autres villes sur
demande



Horaires

09h00 - 13h00
14h00 - 17h00

Tarifs

- 500€ HT tarif adhérent / 700€ HT tarif non adhérent (financement individuel, demandeur d'emploi)
- 700€ HT tarif adhérent / 900€ HT tarif non adhérent (financement OPCO, employeur)
- Pour toutes les formations en visioconférence financées à titre personnel ou par Pôle emploi, une remise de 10% sera appliquée sur le montant HT.

Pré-requis

- Pas de niveau minimum requis pour suivre la formation
- Être porteur de projet d'un commerce vrac fixe et/ou ambulant
- Les sessions sont dispensées sous réserve d'un minimum de 6 participants (12 maximum)

Objectifs de la formation

- Évaluer 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
- Établir le **planning** de son projet

Suivi d'assiduité et résultat

- Feuille de présence ou relevé de connexion
- Attestation de formation
- Suivi du projet post formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis

Moyens pédagogiques

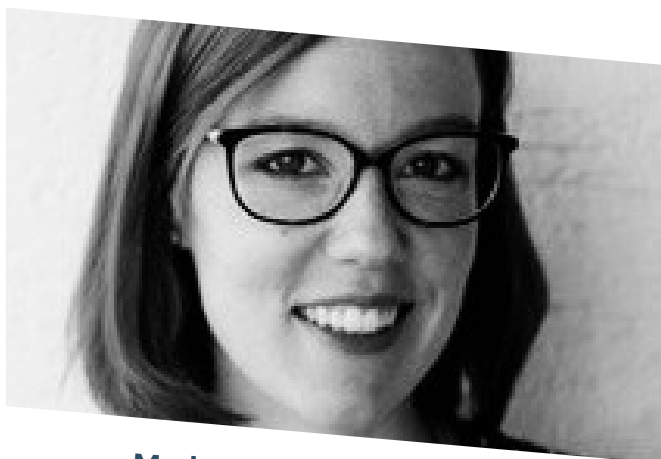
- Méthode participative
- Alternance de parties théoriques, méthodologiques et pratiques
- Étude de cas et travail en groupe à l'aide de documents
- Fiches outils pour aider à la structuration de la réflexion
- Salle équipée d'un vidéoprojecteur permettant la diffusion du support de présentation ou partage d'écran, paperboard

Témoignage

“

La formation est parfaite pour passer d'une idée / envie à sa concrétisation. Elle participe grandement à la professionnalisation du métier, nous crédibilise et nous aide à structurer et organiser nos idées pour mieux passer à l'action.

”



Marion Haennggi - Bee Vrac

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

2

Définir la structure de son offre

- Choix de la clientèle ciblée, la gamme de produits et le positionnement (établir sa gamme de produits, choisir sa clientèle, établir son positionnement prix et identifier la concurrence)
- Étude de marché 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

3

Monter un commerce vrac

- 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

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

Informations pratiques



Date
Définie par trimestre



Durée
7h



Formateur
Elodie Christin



- Public visé**
- Commerçant vrac
 - Salarié d'un commerce vrac
 - Responsable d'un rayon vrac



Lieux
Paris, visioconférence,
autres villes sur
demande



Horaires
09h00 - 13h00
14h00 - 17h00

Tarifs

- 350€ HT tarif adhérent / 550€ HT tarif non adhérent (financement individuel, demandeur d'emploi)
- 490€ HT tarif adhérent / 690€ HT tarif non adhérent (financement OPCO, employeur)
- Pour toutes les formations en visioconférence financées à titre personnel ou par Pôle emploi, une remise de 10% sera appliquée sur le montant HT.

Pré-requis

- Pas de niveau minimum requis pour suivre la formation
- Être commerçant vrac, salarié d'un commerce vrac ou responsable d'un rayon vrac
- Les sessions sont dispensées sous réserve d'un minimum de 6 participants (12 maximum)

Objectifs de la formation

- Maîtriser les bases de l'**accueil, techniques de vente et de fidélisation** nécessaires pour le développement d'un commerce de proximité
- Déterminer l'**agencement et le merchandising** performant idéal pour son point de vente
- Assimiler les **indicateurs commerciaux** indispensables à la gestion de son commerce
- Distinguer les notions de **chiffres d'affaires, marges, bénéfices**
- Piloter son activité et ses **indicateurs commerciaux**

Suivi d'assiduité et résultat

- Feuille de présence ou relevé de connexion
- Attestation de formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis

Moyens pédagogiques

- Méthode participative
- Alternance de parties théoriques, méthodologiques et pratiques
- Mise en situation
- Études de cas et exercices d'application (travail individuel ou en groupe à l'aide de documents)
- Salle équipée d'un vidéoprojecteur permettant la diffusion du support de présentation ou partage d'écran, paperboard

1

Le métier de commerçant de proximité

- Dynamique commerciale : Discours commercial adapté, animation du point de vente, veille commerciale, concurrence
- La relation client : Générer du trafic, traitement des objections, fidélisation de la clientèle, évaluation des actions de fidélisation

2

L'agencement et le merchandising magasin

- Le merchandising : un outil de rentabilité , définition et objectifs, concepts de base
- L'agencement de son magasin

3

Les indicateurs commerciaux indispensables à la gestion du magasin

- Les 10 indicateurs commerciaux essentiels
- Le pilotage de son activité
- Focus sur le chiffre d'affaires, la marge et le bénéfice



AXE
"HYGIÈNE"

Informations pratiques



Date

Définie par trimestre



Durée

14h



Formateur

Maryse Noel
Marilyne Aubert



Public visé

- Commerçant
- Porteur de projet
- Responsable de rayon vrac



Lieux

Paris, visioconférence,
autres villes sur
demande



Horaires

09h00 - 13h00
14h00 - 17h00

Tarifs

- 700€ HT tarif adhérent / 980€ HT tarif non adhérent (financement individuel, demandeur d'emploi)
- 980€ HT tarif adhérent / 1180€ HT tarif non adhérent (financement OPCO, employeur)
- Pour toutes les formations en visioconférence financées à titre personnel ou par Pôle emploi, une remise de 10% sera appliquée sur le montant HT.

Pré-requis

- Pas de niveau minimum requis pour suivre la formation
- Être commerçant, porteur de projet ou responsable d'un rayon vrac
- Les sessions sont dispensées sous réserve d'un minimum de 6 participants (12 maximum)

Objectifs de la formation

- Intégrer dans ses pratiques professionnelles, les grands principes de la **réglementation relative à l'hygiène** des aliments et relative aux détergents et aux cosmétiques
- Connaître et intégrer les dangers et les **risques** liés à une insuffisance d'hygiène dans l'activité de vente en vrac et **mettre en oeuvre** les moyens de maîtrise associés (méthode HACCP)
- Mettre en œuvre les **bonnes pratiques d'hygiène** au cours des différentes étapes de la vente en vrac : de la réception des produits à leur remise au consommateur
- **Intégrer et mettre en oeuvre** les protocoles et instructions de travail basés sur les principes de la méthode HACCP
- Gérer la **traçabilité** des produits vendus en vrac

Suivi d'assiduité et résultat

- Feuille de présence ou relevé de connexion
- Attestation de formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis

Moyens pédagogiques

- Méthode participative
- Alternance de parties théoriques, méthodologiques et pratiques
- Étude de cas et travail en groupe
- Salle équipée d'un vidéoprojecteur permettant la diffusion du support de présentation ou partage d'écran, paperboard

Témoignage



Mon épicerie a été contrôlée par la DDPP en octobre 2021, soit seulement 7 mois après l'ouverture. Ce contrôle a porté principalement sur les procédures d'hygiène (fréquence et procédures de lavage), l'étiquetage des produits (traçabilité des lots, DDM et allergènes) et la certification alimentaire des contenants. Passées les premières minutes de panique, j'ai pu notamment, grâce aux formations suivies, gérer parfaitement ce contrôle et fournir les documents demandés par mon inspectrice. Ce contrôle s'est très bien déroulé avec un retour oral immédiat de mon inspectrice qui m'a félicitée pour le respect des process d'hygiène, de traçabilité et la tenue de ma boutique. J'ai également obtenu la mention "très satisfaisante" quant au niveau d'hygiène de mon épicerie sur le site Alim Confiance.

Les formations suivies avec Réseau Vrac et Réemploi ont pour moi été indispensables et m'ont permis d'ouvrir dans de bonnes conditions et de gérer mon contrôle plus sereinement car je savais que je travaillais en conformité.



Valérie Lecarpentier - Planète Vrac

1

Fondamentaux de la réglementation communautaire et nationale

- Principes de base du Paquet hygiène pour les denrées alimentaires
- Principes de base de la réglementation relatives aux détergents et cosmétiques
- La traçabilité, la gestion des lots et des non-conformités
- Les Bonnes Pratiques d'Hygiène relatives aux denrées alimentaires et les procédures basées sur les principes de la méthode HACCP
- Les obligations des épiciers vrac vis-à-vis des consommateurs (notions de base sur les mentions obligatoires d'étiquetage en lien avec l'hygiène des aliments et conformité des contenants)
- Les instances de contrôles officiels (DDPP...)

2

Produits alimentaires et non alimentaires, risques pour le consommateur

- Introduction à la notion de danger et de risques
- Les différents dangers relatifs aux produits alimentaires (secs et liquides) vendus en vrac
- Les risques identifiés par l'administration française associés à la vente en vrac des produits non-alimentaires
- Identification des principaux dangers rencontrés dans le vrac alimentaire sec et liquide (microbiologiques, chimiques et physiques)
- Focus sur le danger allergène (denrées alimentaires)
- Les moyens de maîtrise des dangers relatifs aux denrées alimentaires (choix des produits et des fournisseurs, qualité des produits à réception et les contrôles associés, Bonnes Pratiques d'Hygiène des manipulations, de stockage et de transvasement/conditionnement, hygiène des locaux et des matériels et Bonnes Pratiques associées...)
- Focus sur les bonnes pratiques de nettoyage et de désinfection des équipements et des contenants (produits alimentaires et non-alimentaires)



3

Les bonnes pratiques d'hygiène

- Les différentes notions rattachées à l'hygiène
- Les grands principes du nettoyage et de la désinfection des surfaces
- Les bonnes pratiques d'hygiène associées à chaque étape de la vente en vrac
- La gestion des lots des denrées alimentaires (retrait/rappel)
- La gestion des lots au cours des différentes étapes de la vente en vrac des denrées alimentaires
- La création de lots de denrées alimentaires (et de leur numéro de lot associé) pour la préparation de commandes à l'avance notamment pour le e-commerce
- Gestion des événements indésirables et non-conformes
- Hygiène du manipulateur et des manipulations
- Les contrôles à réception et contrôles avant transvasement/conditionnement
- Le plan de lutte contre les nuisibles (désinsectisation, dératisation et gestion des insectes ravageurs)
- L'organisation, le rangement et la gestion des stocks
- Les bonnes pratiques d'hygiène de stockage et de vente (gestion de la température et de l'hygrométrie)
- Le respect des durées de vie des produits alimentaires et non-alimentaires
- Focus sur les conditions d'hygiène de transvasement et de conditionnement
- Protocoles de nettoyage et de désinfection des matériels et des zones de travail
- Plans de nettoyage et traçabilité

4

La méthode HACCP

- Définition et vocabulaire associés à l'hygiène des aliments et méthode HACCP
- Découpage des processus de la vente en vrac en étape en vue de mener l'analyse HACCP
- La méthode des 5M
- La méthode HACCP au quotidien pour un commerçant vrac Méthode HACCP et Bonnes Pratiques d'Hygiène

Informations pratiques



Date
Définie par trimestre



Durée
14h



Formateur
Maryse Noel
Marilyne Aubert



- Public visé**
- Commerçant
 - Porteur de projet
 - Responsable de rayon vrac



Lieux
Paris, visioconférence,
autres villes sur
demande



Horaires
09h00 - 13h00
14h00 - 17h00

Tarifs

- 200€ HT tarif adhérent / 400€ HT tarif non adhérent (financement personnel ou demandeur d'emploi)
- 280€ HT tarif adhérent / 480€ HT tarif non adhérent (financement OPCO, employeur)
- Pour toutes les formations en visioconférence financées à titre personnel ou par Pôle emploi, une remise de 10% sera appliquée sur le montant HT.

Pré-requis

- Pas de niveau minimum requis pour suivre la formation
- Être commerçant, porteur de projet ou responsable d'un rayon vrac
- Avoir suivi au préalable la formation «Bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac suivant la méthode HACCP » dispensée par Réseau Vrac
- Les sessions sont dispensées sous réserve d'un minimum de 6 participants (12 maximum)

Objectifs de la formation

- Comprendre et intégrer dans ses pratiques professionnelles les grands principes de la vente de **denrées alimentaires périssables et très périssables** (durée de vie, maîtrise des températures, gestion des denrées entamées...)
- Connaître et intégrer les dangers associés à ces mêmes catégories de denrées et les risques liés à une **insuffisance d'hygiène** dans l'activité de distribution de ces denrées alimentaires
- Connaître et mettre en œuvre les mesures de **maîtrise des dangers** associés aux denrées alimentaires, de la réception de celle-ci à la remise directe aux consommateurs
- Connaître et construire un **Plan de Maîtrise Sanitaire** spécifique à son activité

Suivi d'assiduité et résultat

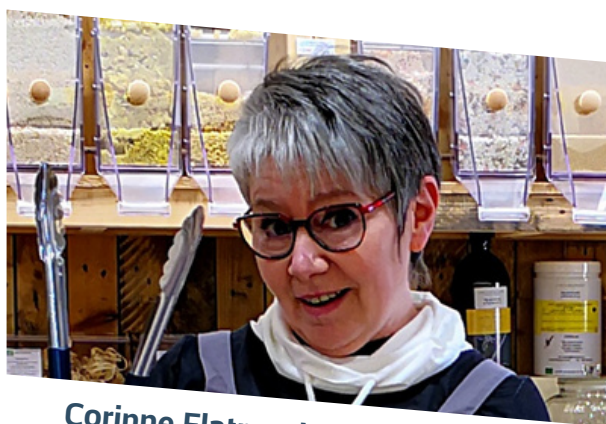
- Feuille de présence ou relevé de connexion
- Attestation de formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis

Moyens pédagogiques

- Méthode participative
- Étude de cas et travail en groupe
- Alternance de parties théoriques, méthodologiques et pratiques
- Salle équipée d'un vidéoprojecteur permettant la diffusion du support de présentation ou partage d'écran, paperboard

Témoignage

“ Après 3 heures de contrôle de la DGCCRF, j'ai été félicitée sur le respect des règles et la connaissance de la législation ! J'ai tout naturellement précisé à l'inspecteur que c'était grâce aux formations, à la documentation et au suivi des informations transmises par Réseau Vrac et Réemploi ! Alors je tenais à vous remercier. Merci pour tout votre travail tellement important et indispensable. La qualité des formations et de la documentation, la clarté des informations, tout quoi ! ”



Corinne Flatry - Le comptoir de Co

1

Aliments et risques pour le consommateur

- Les différentes catégories de dangers associés aux denrées périssables réfrigérées (produits laitiers...)
- Les dangers microbiens (initiation à la microbiologie alimentaire, présentation et prise de conscience du monde microbien et classement en utiles et nuisibles...)
- Les dangers bactériens mis en relation avec les bactéries d'altération et les bactéries pathogènes
- Les couples « dangers bactériens/aliments » principalement rencontrés (produits laitiers, végétaux crus et produits à base de fruits ou de légumes)
- Exemples de retraits/rappels relatifs aux produits laitiers
- Les deux catégories de maladies d'origine bactérienne : les toxi-infections alimentaires (TIA) et les maladies infectieuses alimentaires (MIA)
- Les principales causes d'intoxication alimentaire
- Données statistiques et épidémiologiques relatives aux toxi-infections alimentaires collectives (TIAC)

2

Bonnes Pratiques d'Hygiène

- Les mesures de maîtrise des dangers microbiens : choix des produits, qualité des produits à réception et les contrôles à effectuer, hygiène des manipulations et Bonnes Pratiques d'Hygiène de stockage, de transvasement/conditionnement et l'Hygiène des surfaces (locaux et matériels)
- Les Bonnes Pratiques d'Hygiène de réception des produits frais et des fruits et légumes
- Les Bonnes Pratiques d'Hygiène de stockage et de manipulation des produits frais (découpe et portionnement, transvasement/conditionnement)
- Bonnes Pratiques d'Hygiène des manipulations : focus sur l'hygiène des mains
- Bonnes Pratiques d'Hygiène relatives à la gestion des fruits et légumes dans une épicerie vrac
- Les Bonnes Pratiques d'Hygiène de stockage et de vente (température et hygrométrie) Les conditions de température et d'humidité favorables pour les principaux légumes en enceinte réfrigérée (vitrine, chambre froide positive...)



3

Méthode HACCP et Plan de Maitrise Sanitaire (PMS)

- Les composantes essentielles de la méthode HACCP et focus sur l'analyse des dangers
- Découpage en étapes des processus de la vente en vrac des produits frais (produits laitiers ...) et des fruits et légumes en vue de mener l'analyse HACCP
- Présentation du PMS et plan HACCP basée sur l'analyse des dangers
- Les 2 manifestations d'un danger bactérien concernant les produits réfrigérés périssables vendus en vrac
- Températures et microorganismes : conditions favorables au développement bactérien
- Les températures réglementaires relatives aux denrées alimentaires réfrigérées
- La maîtrise des températures au cours des différents processus
- Méthodologie de contrôle des températures des produits et procédure associée
- La maîtrise des risques alimentaires par les Bonnes Pratiques d'Hygiène et par la maîtrise des températures
- Les points déterminants associés aux denrées réfrigérées périssables
- Le respect des durées de vie des produits réfrigérés périssables et des durées de vie des produits après ouverture





AXE

"RÉGLEMENTATION"

Informations pratiques



Date
Définie par trimestre



Durée
7h



Formateur
Lucia Pereira



- Public visé**
- Commerçant
 - Porteur de projet
 - Responsable de rayon vrac



Lieux
Paris, visioconférence,
autres villes sur
demande



Horaires
09h00 - 13h00
14h00 - 17h00

Tarifs

- 350€ HT tarif adhérent / 550€ HT tarif non adhérent (financement individuel, demandeur d'emploi)
- 490€ HT tarif adhérent / 690€ HT tarif non adhérent (financement OPCO, employeur)
- Pour toutes les formations en visioconférence financées à titre personnel ou par Pôle emploi, une remise de 10% sera appliquée sur le montant HT.

Pré-requis

- Pas de niveau minimum requis pour suivre la formation
- Être commerçant, porteur de projet ou responsable d'un rayon vrac
- Les sessions sont dispensées sous réserve d'un minimum de 6 participants (12 maximum)

Objectifs de la formation

- Connaître et appliquer l'ensemble des règles et des recommandations énoncées dans le **Guide Juridique de la vente en vrac**
- Sécuriser ses **relations contractuelles** avec les fournisseurs et les équipementiers
- Connaître et respecter les **obligations** vis-à-vis des clients consommateurs
- Gérer le contrôle d'une **autorité compétente**
- Assurer la vente en vrac de produits alimentaires et non alimentaires **conformes et sûrs**

Suivi d'assiduité et résultat

- Feuille de présence ou relevé de connexion
- Attestation de formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis

Moyens pédagogiques

- Méthode participative
- Alternance de parties théoriques, méthodologiques et pratiques
- Étude de cas et travail en groupe
- Salle équipée d'un vidéoprojecteur permettant la diffusion du support de présentation ou partage d'écran, paperboard

Témoignages

“

Les éléments liés aux textes de loi et aux organismes de contrôles ont été les plus utiles pour moi, cette formation est un très bon complément à celle sur les bonnes pratiques d'hygiène.

”



Peggy Merlaud - Du Vert en Vrac

“

Ce sont tous les aspects liés à l'étiquetage, aux contenants et aux fournisseurs qui m'ont été d'une grande aide.

”



Sophie Biguilem - Chez Sophie, mon épicerie de vrac

1

Réglementation de la vente en vrac

- Définition de la vente en vrac et des notions associées (contenants, emballages) et enjeux environnementaux
- Présentation des formalités administratives et juridiques avant l'ouverture
- Déclarations obligatoires pour la vente en vrac
- Sécurisation de la relation contractuelle avec les fournisseurs et les équipementiers (fiches techniques, etc.)
- Les contrôles de la DDPP sur les commerces et les rayons vrac

2

Réglementation et bonnes pratiques de la vente en vrac de denrées alimentaires

- Etiquetage, affichage en rayon et étiquettes contenants
- La durée de vie des denrées alimentaires vendues en vrac
- Contenants réutilisables ou réemployables
- Préparation de commandes, drive et click & collect
- Restrictions spécifiques à certaines denrées alimentaires

3

Réglementation et bonnes pratiques de la vente en vrac de produits détergents et cosmétiques

- Rappel des textes applicables aux produits détergents et aux produits cosmétiques
- Partage de responsabilité entre fournisseurs, distributeurs et consommateurs
- Etiquetage, affichage en rayon et étiquettes contenants
- Contenants réutilisables ou réemployables
- Restrictions spécifiques à certains produits non-alimentaires

Informations pratiques



Définie par trimestre



3h



Lucia Pereira



- Commerçant
- Porteur de projet
- Responsable de rayon vrac
- Fournisseur de produits détergents et cosmétiques



Visioconférence



09h30 - 12h30

Tarifs

- 150€ HT tarif adhérent / 350€ HT tarif non adhérent (financement individuel, demandeur d'emploi)
- 210€ HT tarif adhérent / 410€ HT tarif non adhérent (financement OPCO, employeur)

Pré-requis

- Pas de niveau minimum requis pour suivre la formation
- Être commerçant, porteur de projet, responsable d'un rayon vrac ou fournisseur de produits détergents et cosmétiques
- Les sessions sont dispensées sous réserve d'un minimum de 6 participants (12 maximum)

Objectifs de la formation

- Connaître et appliquer l'ensemble des **règles applicables et des bonnes pratiques** de la vente en vrac de produits cosmétiques et détergents
- Sécuriser ses **relations contractuelles** avec ses partenaires commerciaux
- Connaître et respecter les obligations vis-à-vis des **clients consommateurs**
- Gérer le **contrôle d'un rayon vrac** non alimentaire par les autorités compétentes
- Assurer la **commercialisation et la vente en vrac** de produits détergents et cosmétiques conformes et sûrs

Suivi d'assiduité et résultat

- Feuille de présence ou relevé de connexion
- Attestation de formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis

Moyens pédagogiques

- Méthode participative
- Alternance de parties théoriques, méthodologiques et pratiques
- Étude de cas et travail en groupe
- Salle équipée d'un vidéoprojecteur permettant la diffusion du support de présentation ou partage d'écran, paperboard

Témoignage

“

Formation complète qui donne les clés pour exercer son activité conformément à la réglementation des produits détergents et cosmétiques

”



Claire Capon - Tiny Happy

1

Réglementation de la vente en vrac de produits détergents et cosmétiques

- Définition de la vente en vrac et des notions associées (contenants, emballages) et enjeux environnementaux
- Présentation des formalités administratives et juridiques avant l'ouverture
- Déclarations obligatoires pour la vente en vrac
- Sécurisation de la relation contractuelle avec les fournisseurs et les équipementiers (fiches techniques, etc.)
- Les contrôles de la DDPP sur les commerces et les rayons vrac

2

Réglementation et bonnes pratiques de la vente en vrac de produits détergents et cosmétiques

- Rappel des textes applicables aux produits détergents et aux produits cosmétiques
- Partage de responsabilité entre fournisseurs, distributeurs et consommateurs
- Étiquetage, affichage en rayon et étiquettes contenants
- Contenants réutilisables ou réemployables
- Restrictions spécifiques à certains produits non-alimentaires





AXE

"ACCOMPAGNEMENT"

Informations pratiques



Définie par trimestre



À définir en fonction de la formule choisie



Elodie Christin



- Commerçant
- Porteur de projet
- Responsable de rayon vrac
- Fournisseur de produits détergents et cosmétiques



visioconférence, autres villes sur demande



A définir en fonction de la formule choisie

Tarifs

- Formule "Ouvrons le champ des possibles" 160€ HT / 2h en visioconférence
- Formule "Prendre du recul" 380€ HT / visite magasin de 4h avec livrable d'un compte rendu et de conseils personnalisés (3h)
- Formule " De l'observation à la mise en place" 790€ HT / 8h avec visite magasin, co-construction d'un plan d'action personnalisé et accompagnement en visio à raison d'1h par mois
- Formule " 100% personnalisable". Coût et durée sur demande

Pré-requis

- Pas de niveau minimum requis pour suivre la formation
- Pour les commerçants ou responsables de rayon : être en activité

Objectifs de la formation

- Répondre à ses interrogations
- Mettre en place un **plan d'action concret**
- Mener les actions correctives éventuelles

Suivi d'assiduité et résultat

- Feuille de présence ou relevé de connexion
- Attestation de formation
- Évaluation formative orale à l'issue de l'accompagnement

Moyens pédagogiques

- Méthode participative, échange et questionnement
- Disposer d'un ordinateur et/ou téléphone portable, d'une connexion internet en vue de réaliser l'accompagnement à distance



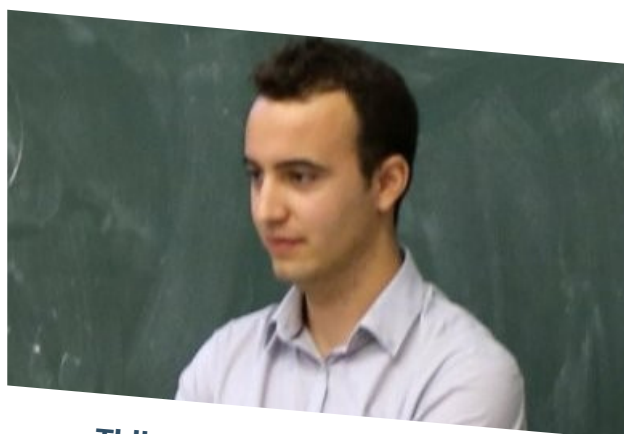
Informations pratiques

Réseau Vrac et Réemploi peut construire pour votre entreprise ou structure une formation personnalisée et adaptée à vos besoins, nous pouvons également réaliser à votre demande une formation intra-entreprise.

“

Nous avons fait appel à Réseau Vrac et Réemploi pour professionnaliser 23 salariés. A l'issue de cette formation nous avons pu constater que nos rayons disposent désormais de toutes les mentions d'étiquetage obligatoires, une traçabilité performante grâce à des consignes de stockage et d'archivage des bons de livraison efficace, les salariés ont gagné en performance sur les techniques de nettoyage et la traçabilité. De plus nous avons revu certaines dispositions des silos en fonction des risques d'allergie et de contamination croisée. D'une manière globale, nos équipes ont gagné en confiance et en efficacité afin de garantir à nos clients une consommation de produits vrac conforme et sûre.

”



Thibault Garcia - La Vie Saine

DÉFINITIONS

- Client : C'est le co-contractant de Réseau Vrac et Réemploi, il peut être un individu ou une organisation.
- Convention : Document appelé également contrat, définit les engagements entre le client et Réseau Vrac et Réemploi dans le cadre de la formation.
- Formation : C'est un article présent dans le catalogue et réalisé dans nos locaux ou dans des locaux mis à disposition par Réseau Vrac et Réemploi. Elle peut être composée d'un ou plusieurs modules indissociables et ayant une continuité pédagogique, repartis dans le temps pour faciliter l'appropriation. La formation permet l'apprentissage d'une ou plusieurs compétences évaluables, notamment par le biais d'une étude de cas, d'une fiche pédagogique et d'une attestation.
- Module : C'est une période composée d'une ou plusieurs journées continues de formation, ne pouvant être vendues séparément.
- Organisme tiers : Autre que l'entreprise ou le stagiaire, ce financeur peut être de type OPCO, une organisation telle que Pôle Emploi.
- Parcours : C'est un regroupement de formations dispensées par Réseau Vrac et Réemploi et associant au minimum deux formations (exemple « Monter son projet d'épicerie vrac » et accompagnement individuel) dans le but d'obtention d'un certificat ou d'un titre.
- Stagiaire : Dans le cas d'une convention avec une entreprise, le Stagiaire est un salarié du Client. Dans le cas d'une convention avec un individu, le Stagiaire et le Client ne font qu'un.

MODALITÉS DANS LE CAS D'UNE INSCRIPTION À TITRE INDIVIDUEL

Modalités d'inscription

Le Client certifie avoir pris connaissance du programme et vérifié le niveau de connaissances préalable requis pour suivre la formation choisie. Les inscriptions sont prises en compte par ordre d'inscription via le formulaire en ligne. Si l'effectif maximum est dépassé (12 stagiaires pour une formation animée en présence), une liste d'attente est établie. A la réception du bulletin d'inscription, Réseau Vrac et Réemploi atteste de la bonne prise en compte de la pré-inscription. Réseau Vrac et Réemploi adresse au Client un contrat de formation au minimum 1 mois avant la session, à retourner signé accompagné d'un acompte. L'acceptation par Réseau Vrac et Réemploi est conditionnée au règlement de l'acompte par le Client et par le retour du contrat signé. Réseau Vrac et Réemploi se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que l'acompte et le contrat n'auront pas été réceptionnés. Réseau Vrac et Réemploi adressera une convocation accompagnée du livret d'accueil du stagiaire avec les informations pratiques avant le début de la session. Une facture sera envoyée au plus tard 5 jours après le dernier jour de la formation. Une feuille d'émargement sera à signer pour chaque demie journée de formation et une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de celle-ci.

Modalités de règlement

Pour un financement individuel : l'acompte de 30% du montant TTC de la formation est à régler par chèque ou virement.

Pour le solde :

- Pour les formations courtes (2 jours et moins) : le solde est à régler au plus tard le dernier jour de la formation auprès du formateur, de la formatrice.
- Pour les formations longues et parcours (plus de 3 jours) : un échelonnement (échancier) pourra être proposé pour le paiement du solde au moment de l'envoi de la facture.

En cas de financement partiel ou total par un tiers financeur du Client, tout règlement partiel ou non règlement par le tiers, qu'elle qu'en soit la cause, rend la facture de reste à charge immédiatement exigible auprès du Client.

Pour un financement accepté par Pôle Emploi :

Aucun acompte ne sera versé et les modalités de règlement s'effectueront directement entre Pôle emploi et Réseau Vrac et Réemploi.

Pour un financement en cours de traitement ou refusé par Pôle Emploi :

- Le Client finance la formation à titre individuel : se reporter aux modalités décrites ci-dessus.
- Le Client ne finance pas la formation à titre individuel : aucun acompte n'est demandé. En revanche sans retour positif de Pôle Emploi au plus tard 15 jours avant la date de la formation, l'inscription sera annulée.

MODALITÉS DANS LE CAS D'UNE INSCRIPTION PAR UNE ENTREPRISE

Modalités d'inscription

Le Client certifie avoir pris connaissance du programme et vérifié le niveau de connaissances préalable requis du stagiaire pour suivre la ou les formations choisie(s). Les inscriptions sont prises en compte par ordre d'inscription via le formulaire en ligne. Si l'effectif maximum est dépassé (12 stagiaires pour une formation animée en présence), une liste d'attente est établie. A la réception du bulletin d'inscription, Réseau Vrac et Réemploi atteste de la bonne prise en compte de la pré-inscription. A la réception du bulletin d'inscription ou du devis signé, Réseau Vrac et Réemploi adresse une convention de formation à retourner signée et tamponnée. L'acceptation de Réseau Vrac et Réemploi est conditionnée par le retour de la convention signée. Réseau Vrac et Réemploi se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que la convention n'aura pas été réceptionnée. Le Client peut substituer un autre salarié et doit en informer Réseau Vrac et Réemploi au moins 10 jours avant le premier jour de la formation. Réseau Vrac et Réemploi adressera une convocation accompagnée du livret d'accueil du stagiaire avec les informations pratiques avant le début de la session. Une facture sera envoyée au plus tard 5 jours après le dernier jour de la formation. Une feuille d'émargement sera à signer pour chaque demie journée de formation et une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de celle-ci.

Modalités de règlement

Les factures sont à régler en totalité à réception par virement bancaire.

MODALITÉS COMMUNES

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toutes les formations dispensées par Réseau Vrac et Réemploi. Toute réservation de formation implique l'acceptation sans réserve des présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

Les formateurs, les contenus et les durées des formations sont ceux indiqués sur le site internet de Réseau Vrac et Réemploi. Réseau Vrac et Réemploi se réserve le droit de modifier le programme ainsi que le formateur annoncé en cas de nécessité absolue. Le Stagiaire déclare suivre la formation choisie dans un but professionnel et remplir les conditions d'accès définies par les articles L6312-1 et L6312-2 du Code du travail.

Contrat ou Convention de formation professionnelle

Réseau Vrac et Réemploi fait parvenir au Client, un contrat ou une convention de formation professionnelle continue pour chaque formation ou parcours, établie selon les articles L6353-1 et L5363-2 du code du travail.

Règlement par un organisme tiers (OPCO et autres organismes de financement)

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par un autre organisme, il lui appartient :

- De faire une demande de prise en charge avant le début de la formation
- De s'assurer de la bonne fin de cette demande
- De l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande
- De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si cet organisme ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat (reste à charge) sera facturé au Client. Si Réseau Vrac et Réemploi n'a pas reçu la prise en charge de l'organisme désigné au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. En cas de non-paiement par l'organisme désigné, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

Prix

Les prix indiqués comprennent la formation avec un support pédagogique, hors frais de transport, d'hébergement et de restauration. Toute formation commencée est due en totalité à l'exception des cas de force majeure ci-dessous exposés.

Les tarifs figurant dans le catalogue, sont en vigueur pour les dates figurant dans ce dernier. Les tarifs sont nets de taxes à l'exception de celles explicitement indiquées comme assujetties à la TVA au taux en vigueur.

Retard de paiement

En cas de retard de paiement, les sommes restantes dues porteront intérêt de plein droit et sans qu'une mise en demeure ne soit nécessaire aux conditions légales indiquées sur la facture, sans que cette clause nuise à l'exigibilité de la dette. Outre les pénalités constatées en cas de retard de paiement, le Client sera redevable d'une indemnité forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement conformément aux dispositions applicables du code de commerce. Réseau Vrac et Réemploi se réserve par ailleurs le droit de réclamer une indemnisation complémentaire, sur justification, lorsque les frais ou les coûts réellement exposés sont supérieurs à ce montant.

Délai de réflexion

Le Client dispose, en vertu de l'article L6353-6 du Code du Travail, d'un délai de réflexion de 14 jours, à compter de la signature du contrat ou de la convention de formation, pour se rétracter par lettre recommandée avec avis de réception adressée à Réseau Vrac et Réemploi, 5 rue d'Alsace – 75010 Paris.

ANNULATION PAR LE CLIENT

Formation inter

Le Client peut demander l'annulation ou le report de sa participation à une formation inter, sans frais, si la demande formulée par écrit parvient à Réseau Vrac et Réemploi au moins 20 jours ouvrés avant la date de la formation. L'annulation ou le report est effectif après confirmation par Réseau Vrac et Réemploi auprès du Client. En cas d'annulation de sa participation par le Client après le 20ème jour ouvré précédant la date de début de la formation, Réseau Vrac et Réemploi facturera au Client la totalité du prix de la formation. En cas d'absence à la formation, de retard, de participation partielle, d'abandon ou de cessation anticipée pour tout autre motif que la force majeure dûment reconnue, le Client sera redevable de l'intégralité du montant de sa formation. En cas d'absence pour raisons de santé justifiée par un certificat médical, le participant défaillant pourra reporter son inscription sur la prochaine session programmée.

À défaut, il sera redevable de l'intégralité du prix de la formation. Sauf cycles ou parcours de formation déjà commencés, le Client peut demander le remplacement du participant, sans frais, jusqu'à la veille de la formation. La demande de remplacement doit parvenir par écrit à l'Organisme de formation et comporter les noms et coordonnées du remplaçant. Il appartient au Client de vérifier l'adéquation du profil et des objectifs du participant avec ceux définis dans le programme de la formation.

Formations intra

Le Client peut demander l'annulation ou le report d'une formation intra. Si cette demande parvient à Réseau Vrac et Réemploi, par écrit, au moins 20 jours ouvrés avant la date de la formation, seuls les frais engagés au titre de la préparation (notamment préparation par le formateur et l'équipe pédagogique, location de salle, déplacement, hébergement) seront facturés au Client.

Si cette demande parvient à Réseau Vrac et Réemploi entre 20 et 10 jours ouvrés avant la date de la formation, le Client sera facturé de 50% du prix de la formation, auxquels s'ajoutent les frais engagés le cas échéant au titre de la préparation. Si cette demande parvient à Réseau Vrac et Réemploi moins de 10 jours ouvrés avant la formation, le Client sera facturé de 100% du prix de la formation, auxquels s'ajoutent les frais engagés au titre de la préparation. Ces frais sont non imputables par l'entreprise à la contribution financière obligatoire de formation.

Force majeure

En cas d'interruption ou d'annulation par le Client pour force majeure dûment reconnue, le Stagiaire pourra reprendre ou continuer sa formation dans un autre cycle sans coût supplémentaire ou bien mettre fin au contrat. Dans ce cas de rupture du contrat, seules les prestations effectivement dispensées sont dues en proportion de leur valeur prévue au contrat. Dans ce cas, le Client devra informer par lettre recommandée avec accusé de réception Réseau Vrac et Réemploi dans les plus brefs délais de la survenance de l'événement de force majeure, en rappelant les circonstances rencontrées. Le contrat sera considéré annulé dès que Réseau Vrac et Réemploi aura dûment constaté le cas de force majeure, seule la partie réalisée de la formation prévue sera due.

Report ou annulation par Réseau Vrac et Réemploi

En cas de force majeure, en cas d'absence du formateur et d'impossibilité de le remplacer ou si le nombre de participants est jugé pédagogiquement insuffisant, Réseau Vrac et Réemploi se réserve le droit de reporter la formation à une date ultérieure, au moins dix jours avant la date prévue initialement. Dans ce cas, l'acompte reste acquis pour la nouvelle date. Dans le cas d'une annulation par Réseau Vrac et Réemploi, les montants versés par le Client lui seront remboursés intégralement dans un délai de 30 jours.

Plateforme informatique

Réseau Vrac et Réemploi dispose d'une plateforme informatique pour les envois et échanges avec les Stagiaires et Clients afin de minimiser l'impression de documents. Elle nécessite l'utilisation d'internet et d'une adresse mail. En cas d'impossibilité d'utilisation de ces moyens informatiques, le Client devra en avertir Réseau Vrac et Réemploi dès la demande d'Inscription.

Accès aux salles de formation en cas de mobilité réduite

La majeure partie des salles de formation utilisées par Réseau Vrac et Réemploi sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Le cas échéant, le Client signalera ce besoin lors de l'inscription, afin d'anticiper les éventuelles adaptations d'organisation nécessaires.

Propriété intellectuelle

L'utilisation des documents, supports écrits ou informatiques remis ou disponibles sur la plateforme informatique est soumise aux respects du code de la Propriété Intellectuelle. Toute reproduction, exploitation, diffusion ou représentation par quelque procédé que ce soit, ne respectant pas la législation en vigueur constituerait une contrefaçon sanctionnée par le code pénal. Les documents fournis dans le cadre des formations sont la propriété exclusive de Réseau Vrac et Réemploi et ne peuvent être exploités par le Client ou le Stagiaire en dehors du cadre de la formation. Le non-respect de cette clause est susceptible d'entraîner une pénalité au titre de la violation des droits d'auteur de Réseau Vrac et Réemploi et des dommages et intérêts en réparation du préjudice causé. L'enregistrement des sessions de formation est strictement interdit.

Non sollicitation

Le Client et/ou Stagiaire s'engage(nt) à ne pas solliciter et/ou recruter le formateur et éventuelles personnes ressources réalisant la prestation de formation ou toute personne de Réseau Vrac et Réemploi avec qui il(s) aurai(en)t été en contact à l'occasion de sa (leur) formation. Cet engagement est valable de la date de signature de la convention ou contrat jusqu'au 12ème mois qui suit la fin de la formation.

Attribution de compétences

Les contrats et conventions émises par Réseau Vrac et Réemploi sont soumis au droit français. L'élection de domicile se fait par l'adresse du siège social de Réseau Vrac et Réemploi. En cas de contestation relative à l'exécution du contrat ou de la convention ou au paiement du prix, ainsi que de contestations relatives plus particulièrement à l'interprétation ou l'exécution des présentes conditions, le tribunal de commerce du siège social est seul compétent quel que soit le siège ou le lieu de résidence du client.

Responsabilités

Réseau Vrac et Réemploi s'engage à réaliser les prestations de formation avec tout le soin et la compétence dont il dispose et dans le cadre d'une obligation de moyens. La responsabilité de l'organisme de formation ne pourra être engagée que sur faute prouvée et exclusive de Réseau Vrac et Réemploi.

L'organisme n'est pas responsable des objets et effets personnels des Stagiaires ni des dommages causés à leurs matériels. Réseau Vrac et Réemploi ne pourra en aucun cas être déclaré responsable de tout dommage, matériel ou immatériel, consécutif ou non, causé directement ou indirectement par les prestations fournies, tel que préjudice commercial ou financier, perte de clientèle, perte d'image de marque, perte de bénéfice, perte de commande, trouble commercial quelconque, perte ou destruction totale ou partielle de données ou fichiers du Client, ainsi que toute action émanant de tiers. Sans préjudice de ce qui précède, la responsabilité de Réseau Vrac et Réemploi, dans l'hypothèse où elle serait mise en jeu au titre des prestations de formation, est expressément limitée au prix effectivement acquitté par le Client au titre de la prestation de formation concernée. Les prestations autres que celles entrant dans le champ d'application de la formation et décrites préalablement feront l'objet de conditions de ventes spécifiques qui seront associées au bon de commande, devis ou contrat qui sera établi et signé par les parties.

Renseignements et réclamations

Toute demande d'information ou réclamation du Client relative à quelque sujet que ce soit devra être formulée par écrit à l'Organisme de formation (adresse postale : Réseau Vrac et Réemploi, 5 rue d'Alsace, 75010 Paris) ou par le formulaire contact du site internet qui s'efforcera d'y répondre dans les meilleurs délais.

RGPD

Les données collectées lors d'une inscription ou d'une réclamation sont enregistrées avec le consentement du Client et du Stagiaire dans le but d'assurer le suivi des formations, d'adresser les convocations et autres sources d'information, ainsi que la création de contrats et factures. Ces données sont accessibles uniquement par le personnel administrateur compétent et notre prestataire informatique. Leur usage restant limité à Réseau Vrac et Réemploi. Conformément à la loi Informatique et Liberté vous êtes susceptible d'être contacté afin de vous proposer des produits pour lesquels vous avez montré de l'intérêt ou dans le même domaine. En aucun cas ces informations ne seront traitées dans un pays hors de la communauté Européenne.

Leur durée de conservation ne fait l'objet d'aucune limite de temps et peuvent être utilisées à des fins statistiques. Vous avez la possibilité de modifier vos informations à tout moment en vous connectant au profil de notre plateforme de gestion. Aucune données dites « sensibles » ne sont collectées par nous.

Crédits photos

- ©La mesure, Saint Avertin
- ©La Vie Saine
- ©Couleurs Gaïa
- ©Tiny Happy
- ©Mon épicerie vrac
- ©Du Vert en vrac
- ©Bee vrac
- ©Plantes pour tous
- ©Comptoir de co
- ©Planète Vrac
- ©Olivier Boucherat
- ©Vincent Macher

Thym
citron

Ar

Ar

Réseau Vrac et Réemploi - 5 rue d'Alsace 75010 Paris
www.reseauvracetreemploi.org - contact@reseauvrac.org
Association de loi 1901 - SIRET 81951592500033
Code APE : 9499Z - N° OF : 11755558875



**Réseau Vrac
& Réemploi**