

# FORMATION

## RÉGLEMENTATION ET BONNES PRATIQUES DE LA VENTE EN VRAC

### 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€ 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**

# FORMATION

## RÉGLEMENTATION ET BONNES PRATIQUES DE LA VENTE 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

## 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**

# FORMATION

## RÉGLEMENTATION ET BONNES PRATIQUES DE LA VENTE EN 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