



CATALOGUE DE FORMATIONS



Sommaire

Qui sommes-nous?.....	3
Méthodologie et conditions d'accès.....	5
Financements	7
Nos formations	8

Qui sommes-nous?



pour



**Réseau Vrac
& Réemploi**

Après avoir élaboré et animé pendant plus de 7 ans une offre inédite de formations pour le secteur du vrac permettant aux porteurs de projets et commerçants de se former, l'association Réseau Vrac et Réemploi fait désormais appel aux services d'Osmosia pour continuer à proposer une offre de qualité aux acteurs du secteur et poursuivre le travail de structuration de la filière. Osmosia est membre fondateur et actif de l'association, c'est donc naturellement que ces 2 structures se sont associées pour proposer une offre complète aux professionnels désireux de se former à la vente en vrac.

Un tarif préférentiel est proposé pour tous les adhérents à l'association Réseau Vrac et Réemploi.

Qui sommes-nous?

- Des formations 100% dédiées aux métiers du vrac et du réemploi



- Des formateurs experts spécialisés dans les métiers du vrac et du réemploi (parfaite connaissance du marché et de ses spécificités, expertise produits, chaîne logistique, réglementation, hygiène et traçabilité, merchandising, vente, communication, exploitation...)

10/10

note de satisfaction moyenne à nos formations*

Méthodologie et conditions d'accès

Moyens pédagogiques

Forts d'une expertise développée sur le terrain depuis 10 ans, nos formations s'appuient sur les fondamentaux des métiers du vrac et du réemploi et tous les savoir-faire spécifiques qui y sont liés.

En fonction de vos besoins – identifiés et analysés lors d'un entretien préalable – nous sommes en capacité de vous proposer des programmes de formation sur-mesure comprenant des présentations interactives et participatives, des démonstrations, ainsi que des mises en situation avec manipulation des outils.

A l'issue de votre formation nous vous remettons en format numérique les supports et savoir-faire transmis lors de votre parcours.



Evaluation des acquis


Pour nous assurer de votre capacité à mettre en œuvre et à exploiter les savoir-faire transmis, chacune de nos formations fait l'objet d'une évaluation finale (et parfois d'évaluations intermédiaires, selon le programme retenu).

Ces évaluations complètes se réalisent via des quizz, études de cas et/ou mises en pratique.

Méthodologie et conditions d'accès

Pré-requis

Nos formations s'adressent à tous les acteurs du vrac et du réemploi: porteurs de projet, commerçants, responsable de rayon, fournisseur de produits destinés à la vente en vrac.

 NB: si vous optez pour un format distanciel, vous devez disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro fonctionnels, et d'une connexion Internet.

Format

Nos formations peuvent être délivrées en présentiel ou en distanciel. Les modules délivrés en présentiel se tiennent dans nos locaux.



La Grange - Parc la Radio - Bât.B2 - Route de Paris 28100 Dreux
OU La Cuisine - 81 bd de Clichy - 75009 Paris

Certains modules peuvent également se dérouler en point de vente (le votre, ou l'un de nos partenaires), pour des mises en situations réelles. Le choix du point de vente sera à déterminer lors de la mise en place de votre Programme.

Accessibilité

En cas de situation de handicap nécessitant des adaptations spécifiques, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous vous proposons un programme de formation adapté et accessible.

Financements

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi pour ses actions de formation. Ainsi, **nos formations sont éligibles à certains financements.**



Si vous êtes demandeur d'emploi, un financement est possible par **France Travail** dans le cadre de l'Aide Individuelle à la Formation notamment. Rapprochez vous de votre conseiller d'emploi et/ou de votre agence.



Les **régions** peuvent prendre en charge financièrement certaines formations. Rapprochez-vous de votre Conseil régional pour en savoir plus.



Votre **OPCO** (Opérateur de Compétences) peut financer certaines formations. Votre comptable saura vous indiquer l'OPCO dont vous dépendez.



Selon les conditions de votre départ/reconversion, votre **employeur** peut financer votre formation. Contactez votre service RH.



Un **Conseiller en Evolution Professionnelle** (CEP) sera en mesure de vous accompagner gratuitement et de vous présenter les autres dispositifs existants, et notamment Transitions Pro.

*Cette liste de financements est non exhaustive.
Les financements sont soumis à conditions, dépendent de votre situation, et sont sous réserve d'accord des différentes institutions.*

Nos formations



Nos modules disponibles peuvent être dispensés individuellement, ou regroupés au sein d'un programme de formation complet et adapté à vos besoins.

La liste des formations disponibles et présentées dans ce catalogue n'est pas exhaustive.

Sur demande, nous pouvons vous proposer des formations ad hoc répondant à vos besoins précisément identifiés.

Nous sommes également en mesure d'adapter nos programmes existants afin de satisfaire vos attentes.



Nos formations



Certaines de nos formations sont proposées sous deux formats:

- NIVEAU 1: formation en autonomie, avec mise à disposition de nos supports de formation (tutoriel vidéo, Guide, support PDF...) ou e-learning
- NIVEAU 2: formation « live » dispensée par un formateur expert

NIVEAU 1



NIVEAU 2



NB: s'il n'y a pas de niveau précisé, cela signifie que la formation existe en un seul et unique format

Nos formations

• Les grands enjeux environnementaux

NIVEAU 1

Un état des lieux des grands enjeux environnementaux (déchets d'emballage, gaspillage alimentaire, émissions de gaz à effet de serre...) et des évolutions réglementaires à venir.

Objectifs:

- comprendre les grands enjeux environnementaux et la réglementation liée
- comprendre la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Pré-requis: aucun

Méthodologie: support PDF + vidéos

Tarif non adhérent: 120€ HT

Tarif adhérent: 100€ HT

Nos formations

• Les grands enjeux environnementaux

NIVEAU 2

Un état des lieux des grands enjeux environnementaux (déchets d'emballage, gaspillage alimentaire, émissions de gaz à effet de serre...) et des évolutions réglementaires à venir.

Objectifs:

- comprendre les grands enjeux environnementaux et la réglementation liée
- comprendre la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Pré-requis: aucun

Méthodologie: présentation interactive

Durée: 1h30

Lieux: en présentiel ou en visio

Tarif non adhérent: 225 € HT

Tarif adhérent: 190€ HT

Nos formations

- **La sélection de produits – Construire son offre**

NIVEAU 1

Les clés pour définir sa stratégie d'offre, et les étapes à suivre pour construire une offre de produits cohérente et attractive.

Objectifs:

- savoir définir une stratégie d'offre et comprendre les enjeux marketing essentiels
- maîtriser les différentes étapes de référencement d'un produit

Pré-requis: aucun

Méthodologie: vidéo (support PDF commenté)

Tarif: 120€ HT

Tarif adhérent: 100€ HT

Nos formations

- **La sélection de produits – Construire son offre**

NIVEAU 2

Les clés pour définir sa stratégie d'offre, et les étapes à suivre pour construire une offre de produits cohérente et attractive.

Objectifs:

- savoir définir une stratégie d'offre et comprendre les enjeux marketing essentiels
- maîtriser les différentes étapes de référencement d'un produit

Pré-requis: aucun

Méthodologie: présentation interactive

Durée: 2h00

Lieux: en présentiel ou en visio

Tarif: 300€ HT

Tarif adhérent: 255€ HT

Nos formations

- **Sublimer l'expérience client**

NIVEAU 1

Le b.a.-ba de la relation client tout au long du parcours marchand.

Objectifs:

- savoir identifier les comportements clients et adapter son approche en conséquence
- optimiser le parcours d'achat
- maîtriser les 7 règles de l'accueil clients

Pré-requis: aucun

Méthodologie: vidéo (support PDF commenté)

Tarif: 120€ HT

Tarif adhérent: 100€ HT

Nos formations

- **Sublimer l'expérience client**

NIVEAU 2

Le b.a.-ba de la relation client tout au long du parcours marchand.

Objectifs:

- savoir identifier les comportements clients et adapter son approche en conséquence
- optimiser le parcours d'achat
- maîtriser les 7 règles de l'accueil clients

Pré-requis: aucun

Méthodologie: présentation interactive et participatives, jeux de rôles

Durée: 2h00

Lieux: en présentiel ou en visio

Tarif: 300€ HT

Tarif adhérent: 255€ HT

Nos formations

• Réglementation et bonnes pratiques de la vente en vrac

Cette formation a été construite pour permettre aux commerçants ou futurs commerçants d'exercer leur activité conformément aux règles françaises et européennes applicables à la vente en vrac de produits alimentaires et non alimentaires

Objectifs:

- 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
- connaître et respecter les obligations vis à vis des clients
- gérer le contrôle d'une autorité compétente
- assurer la vente en vrac de produits alimentaires et non alimentaires conformes et sûrs

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant, responsable de rayon vrac, ou porteur de projet

Lieux: en présentiel ou en visio

Méthodologie: présentations interactives et participatives, cas pratique et études de cas

Tarif: 1 050€ HT
Tarif adhérent: 890€ HT

Durée: 1 jour

Nos formations

- **Principes de base des bonnes pratiques d'hygiène de la vente en vrac**

Acquérir les bases nécessaires pour organiser et gérer les activités de vente en vrac en libre-service de denrées alimentaires sèches, dans des conditions d'hygiène conformes aux attendus de la réglementation européenne et française en vigueur et permettant la satisfaction du client.

Objectifs:

- Mettre en œuvre les bonnes pratiques d'hygiène
- Assurer les opérations de stockage, transvasement et mise en rayon dans des conditions d'hygiène conformes
- Gérer les nuisibles et insectes ravageurs
- Assurer la gestion des lots et la traçabilité des denrées alimentaires
- Assurer les opérations de nettoyage et désinfection

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant, responsable de rayon vrac, ou porteur de projet

Méthodologie: e-learning (formation en ligne)

Durée: 2 heures (délai d'accès 3 mois)

Lieux: en présentiel

Tarif: 200€ HT

Tarif adhérent: 80€ HT

Nos formations

- **Bonnes pratiques d'hygiène et de traçabilité de la vente en vrac**

Guide des bonnes pratiques d'hygiène et de traçabilité à appliquer dans votre quotidien, et partage de la méthode HACCP et Plan de Maîtrise Sanitaire.

Objectifs:

- connaître et intégrer les dangers et les risques liés à une insuffisance d'hygiène dans l'activité de vente en vrac en libre-service (et/ou commerces en ligne) et mettre en œuvre les moyens de maîtrise associés (méthode HACCP)
- maîtriser les bonnes pratiques d'hygiène et de traçabilité

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant, responsable de rayon vrac, ou porteur de projet

Méthodologie: présentations interactives et participatives, démonstrations, mises en situation

Durée: 1 jour

Lieux: en présentiel

Tarif: 1 050€ HT

Tarif adhérent: 890€ HT

Nos formations

- **Rendre son offre attractive**

Les fondamentaux du merchandising et de l'animation de l'offre.

Objectifs:

- maîtriser les fondamentaux du merchandising
- Savoir positionner les produits dans l'espace et les mobiliers
- organiser des promotions et en maximiser l'efficacité

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant, responsable de rayon vrac, ou porteur de projet

Méthodologie: présentations interactives et participatives, démonstrations, mises en situation

Durée: 4 heures

Lieux: en présentiel

Tarif: 600€ HT

Tarif adhérent: 510€ HT

Nos formations

• Piloter son activité: les indicateurs de performance

Présentation des fondamentaux de la gestion commerciale, et formation aux indicateurs de suivi d'activité.

Objectifs:

- comprendre les facteurs qui influencent la dynamique marchande et les résultats économiques d'un commerce
- identifier les indicateurs de viabilité et de durabilité économique de votre activité
- Identifier et mettre en œuvre des plans d'actions pour réorienter les indicateurs de performance commerciale

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant, responsable de rayon vrac, ou porteur de projet

Méthodologie: présentations interactives et participatives, démonstrations, cas pratique

Durée: 4 heures

Lieux: en présentiel

Tarif: 600€ HT

Tarif adhérent: 510€ HT

Nos formations

- **Les principes de gestion financière**

Formation aux obligations comptables d'une entreprise, et point de focus sur la notion de TVA.

Objectifs:

- tenir une comptabilité
- savoir lire un bilan et un compte de résultats
- comprendre les ratios financiers
- déclarer et payer sa TVA

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant ou porteur de projet

Méthodologie: présentations interactives et participatives

Durée: 2 heures

Lieux: en présentiel ou en visio

Tarif: 300€ HT

Tarif adhérent: 255€ HT

Nos formations

- **Les principes RH: gestion administrative du personnel**

NIVEAU 1

Formation aux outils de gestion administrative du personnel tels que la Convention collective nationale et le contrat de travail.

Objectifs:

- choisir sa Convention collective nationale
- comprendre les différents types de contrat de travail
- maîtriser les différentes étapes de gestion RH: naissance de la relation de travail, gestion du quotidien et fin de contrat

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant ou porteur de projet

Méthodologie: support PDF

Tarif: 120€ HT

Tarif adhérent: 100€ HT

Nos formations

- **Les principes RH: gestion administrative du personnel**

NIVEAU 2

Formation aux outils de gestion administrative du personnel tels que la Convention collective nationale et le contrat de travail.

Objectifs:

- choisir sa Convention collective nationale
- comprendre les différents types de contrat de travail
- maîtriser les différentes étapes de gestion RH: naissance de la relation de travail, gestion du quotidien et fin de contrat

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant ou porteur de projet

Méthodologie: présentations interactives et participatives

Durée: 2 heures

Lieux: en présentiel ou en visio

Tarif: 300€ HT

Tarif adhérent: 255€ HT

Nos formations

- **Communication: se faire connaître, recruter et fidéliser**

Formation à la stratégie de communication de son point de vente.

Objectifs:

- comprendre les enjeux de la communication
- savoir organiser sa communication et définir une stratégie
- connaître les différents médias disponibles
- établir un plan de communication

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant ou porteur de projet

Méthodologie: présentations interactives et participatives, démonstrations

Durée: 4 heures

Lieux: en présentiel ou en visio

Tarif: 600€ HT

Tarif adhérent: 510€ HT

Nos formations

• PROGRAMME Devenir épicier vrac

12 semaines de formation alternant théorie et pratique, animées par des spécialistes métiers, qui vous permettront d'acquérir les connaissances et méthodes indispensables à la réussite de votre projet.

Une formation complète, avec 3 sections de 4 semaines (1 semaine de théorie, 3 semaines de pratique: 1-Devenir vendeur, 2-Devenir commerçant, 3-Devenir chef d'entreprise).

Objectifs:

- maîtriser tous les Fondamentaux et Savoir-faire spécifiques du métier d'épicier vrac
- disposer des Grands Principes d'Exploitation et de Gestion liés à la tenue d'une épicerie de proximité

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout public ayant un projet d'exploitation d'épicerie en vrac

Méthodologie: les Fondamentaux en théorie, et un maximum de mises en pratique pour développer votre projet

Durée: 12 semaines

Lieux: les modules de formation théorique en présentiel ont lieu dans nos locaux (Dreux), certains modules peuvent être délivrés en visio, et la formation pratique a lieu dans une épicerie vrac (choix du lieu à déterminer lors de la mise en place de votre Programme)

Tarif: 11 500€ HT

Tarif adhérent: 9 700€ HT

Nos formations

- **PROGRAMME**

Gérer et animer son point de vente vrac

Le b.a-ba de la gestion et l'animation d'un point de vente: agencement et merchandising, respect de la réglementation et des bonnes pratiques d'hygiène et de traçabilité, lecture et pilotage des indicateurs de performance.

Objectifs:

- optimiser la gestion de son commerce/rayon vrac

Pré-requis: cette formation s'adresse à tout commerçant, responsable de rayon vrac, ou porteur de projet

Méthodologie: présentations interactives et participatives, démonstrations, mises en situation

Durée: 1 jour

Lieux: en présentiel dans nos locaux, ou en visio

Tarif: 1 050€ HT

Tarif adhérent: 890€ HT

Nos formations

• PROGRAMME

Devenir fournisseur de produits alimentaires destinés à la vente en vrac

Présentation du marché du vrac, présentation de la réglementation en vigueur, partage des process de distribution et de la stratégie de commercialisation.

Objectifs:

- comprendre les enjeux du marché du vrac
- concevoir un produit destiné à la vente en vrac, dans le respect de la réglementation et adapté à la chaîne logistique dédiée
- se positionner sur le marché du vrac (pricing et marketing)

Pré-requis: cette formation s'adresse aux fournisseurs/producteurs et futurs fournisseurs/producteurs de produits alimentaires destinés à la vente en vrac

Méthodologie: présentations interactives et participatives, démonstrations

Durée: 4 heures

Lieux: en présentiel dans nos locaux, ou en visio

Tarif: 600€ HT

Tarif adhérent: 510€ HT

Nos formations

- **Formation sur mesure**

Nous pouvons vous proposer une formation sur mesure, adaptée à vos besoins précisément identifiés.

Objectifs:

- répondre à vos besoins

Pré-requis: aucun

Méthodologie: à déterminer

Durée: à déterminer

Lieux: en présentiel dans nos locaux, ou en visio

Tarif: à définir

