

Cycle de formations et d'accompagnement Entreprenariat Good Food

À destination des entrepreneurs du secteur de l'alimentation

Descriptif du programme de formations

MODULE 1 : INTRODUCTION

Module général à l'ensemble des candidats.

Tous le monde est appelé à y participer.

Lors de ce module, nous prenons le temps d'expliquer le cycle complet de formation et de discuter des dispositions pratiques avec les participants.

Dans la deuxième partie du module, nous aborderons le contexte (historique) de Bruxelles dans le domaine de l'alimentation durable et nous présenterons la stratégie Good Food.

En outre, une série de bons exemples d'entrepreneurs innovants et/ou circulaires viendra illustrer les possibilités et l'évolution du secteur. Enfin, nous parcourerons les évolutions et opportunités futures pour les entrepreneurs.

L'objectif de cet atelier est de définir le cadre de la formation et d'encourager les participants à réfléchir au positionnement de l'entreprise ou du produit/service par rapport au contexte évoqué plus haut.

Devoir : définir sa place dans la stratégie Good Food et dans l'univers Good Food de Bruxelles. Quelles sont les possibilités qui s'offrent à mon entreprise ?

Le devoir doit être remis à la coordination et sera partagé avec l'ensemble des formateurs.

Le module est dispensé par CODUCO.

BLOC 1 : STRATÉGIE GOOD FOOD, ÉCOSYSTÈME BRUXELLOIS et CONTEXTE LÉGISLATIF

Le candidat peut choisir de suivre ce bloc ou pas.

La volonté de participer à un bloc suppose que le candidat participe à l'ensemble des modules repris dans le bloc.

MODULE 2 : HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

L'objectif du module est de permettre aux acteurs du secteur alimentaire d'appréhender certaines notions scientifiques et de comprendre les contraintes réglementaires qui leur sont imposées. Nous ferons un tour d'horizon des outils et solutions pouvant être mis en place.

Les thèmes abordés :

- Comment déclarer mon activité auprès de l'AFSCA ?
- Quelles sont les obligations légales et les normes relatives à la sécurité alimentaire ? Comment se mettre en ordre et ne pas encourir d'amende ? Quelles sont les notions essentielles à connaître ?
- Une présentation rapide des différents référentiels qualité (BRC, IFS, ISO 22000) permettant une certification, souvent exigée pour commercialiser des produits dans la grande distribution.

Le module est dispensé par Brufotec.

MODULE 3 : LÉGISLATION ET RÉGLEMENTATION; EMBALLAGES, DÉCHETS ET AUTRES

Ce module se concentre sur la législation de base qui concerne les entreprises du secteur alimentaire.

- Collecte obligatoire des matériaux d'emballage et leur recyclage - directive "zéro plastique" (Europe)
- Collecte obligatoire des déchets
- Normes de construction

Par la suite, la législation servira de tremplin pour l'introduction de concepts durables dans le domaine des déchets d'emballage, de l'utilisation des surplus, de la consommation d'énergie....

Une série de bons exemples et d'exercices guideront les participants vers une entreprise durable.

L'objectif de cette formation est de définir le cadre juridique auquel les participants seront liés.

Le module est dispensé par Ecovia

MODULE 4 : SUBVENTIONS ET POSSIBILITÉS D'ACCOMPAGNEMENT EN RÉGION BRUXELLOISE

Ce module donne un aperçu des différentes possibilités de subvention à Bruxelles, mais aussi au niveau fédéral et/ou régional.

La présentation sera suivie d'une série de conseils pratiques pour la rédaction des demandes de subvention.

L'objectif de ce module est de présenter aux entrepreneurs les différents appels à projets et de leur apprendre comment commencer à rédiger une demande de subvention.

Le module est dispensé par CODUCO.

MODULE 5 : BONNES PRATIQUES ET LESSONS LEARNED DU SECTEUR, TÉMOIGNAGES

Ce module fait la part belle aux témoignages d'entrepreneurs existants. Des bonnes pratiques seront partagées mais également des retours d'expérience.

L'objectif de ce module est de permettre aux candidats d'avoir une vision réaliste et non naïve de l'entrepreneuriat au sein du secteur professionnel de l'alimentation durable.

Le module est dispensé par Coduco.

BLOC 2: APPLIQUER LES PRINCIPES GOOD FOOD AU QUOTIDIEN DANS SON ACTIVITÉ

Le candidat peut choisir de suivre ce bloc ou pas.

La volonté de participer à un bloc suppose que le candidat participe à l'ensemble des modules repris dans le bloc.

MODULE 6 : LABELS ET CERTIFICATION BIOLOGIQUE

Ce module donnera aux participants un aperçu des différents labels et certifications BtoB dans le secteur alimentaire. Nous passerons rapidement en revue les "labels" non fiables, pour aborder ensuite les bons labels, plus en détail.

En outre, Biowallonie présentera le label biologique, pour l'ensemble de la chaîne.

L'objectif de ce module est de donner aux participants un aperçu des différents labels et certifications sur le marché et de leur présenter le label biologique (et la législation correspondante).

Exercice de réflexion : analyse des avantages et inconvénients des labels liés à mon entreprise.

Le module est dispensé par CODUCO et Biowallonie.

MODULE 7 : APPROVISIONNEMENT ET RECHERCHE DE FOURNISSEURS

Ce module donne un aperçu des différents fournisseurs de produits durables à Bruxelles. Une attention particulière est accordée aux produits biologiques, aux circuits courts, au commerce équitable...

Nous examinons également la différence entre le travail avec les distributeurs et le travail en direct avec le producteur. Les avantages et les inconvénients des deux modèles seront discutés.

L'objectif de ce module est de donner aux participants un aperçu des différents fournisseurs présents sur le marché bruxellois pour qu'ils sachent à qui faire appel dans le cadre du démarrage de leur projet ou de leur trajectoire de transition.

Le devoir du module précédent seront discutés.

Devoir : dresser une liste de fournisseurs potentiels pour mon entreprise.

Le devoir doit être remis auprès de la coordination, le candidat recevra un feedback via le helpdesk.

Le module est dispensé par CODUCO et Biowallonie.

MODULE 8 : ÉCONOMIE CIRCULAIRE

L'économie circulaire occupe une place de plus en plus importante dans notre société.

- *Quels sont les principes de base de l'économie circulaire ?*
- *Comment pouvez-vous les intégrer dans vos opérations ?*
- *Quels en sont les avantages pour votre organisation ?*

Les réponses à ces questions seront illustrées par une série d'exemples pratiques.

Des exercices pratiques seront réalisés.

Le module est dispensé par Coduco.

MODULE 9 : EMBALLAGES (ALIMENTAIRES)

Choisir correctement l'emballage d'un produit est important car les deux sont fortement interdépendants. L'emballage joue un rôle primordial dans la conservation et la protection du produit. Aujourd'hui, ce n'est néanmoins plus le seul paramètre à prendre en compte, pensez par exemple à l'origine du matériau d'emballage et à son recyclage ultérieur.

Grâce à ce module, vous apprendrez ce que vous devez prendre en compte lorsque vous optez pour un emballage.

Le module est dispensé par Ecovia.

MODULE 10: DÉFAIRE LE NŒUD LOGISTIQUE

Ce module donnera aux entrepreneurs une idée du monde complexe de la logistique. Une attention particulière sera accordée à la cartographie des problèmes logistiques et à leur mise en relation avec d'autres problèmes (coût de la main-d'œuvre, stockage, ...).

Exemples de problèmes liés à la logistique :

- Espace de stockage des produits
- Une logistique rapide pour les produits périssables - prolonger la durée de vie des produits
- Coûts de la main-d'œuvre : une solution logistique moins coûteuse avec l'externalisation du travail vers des pays à bas salaires
- Garantir un approvisionnement continu

Enfin, nous discutons d'un cas pratique qui illustre un ou plusieurs des éléments ci-dessus.

Le module est dispensé par Ecovia.

BLOC 3: POSITIONNER, COMMUNIQUER et VENDRE UN PRODUIT OU UN SERVICE GOOD FOOD

Le candidat peut choisir de suivre ce bloc ou pas.

La volonté de participer à un bloc suppose que le candidat participe à l'ensemble des modules repris dans le bloc.

MODULE 11 : ÉTUDE DE MARCHÉ

Ce module permet aux candidats d'entreprendre une mini-étude de marché en utilisant notamment les outils digitaux tels que les landing pages (entre autres vente en ligne), les questionnaires clients en ligne, les dégustations rapides, les « lead magnets », etc...

L'objectif de ce module est de permettre aux participants de créer un prototype, de le tester à moindre coût et de se rendre compte rapidement si le produit ou le service se vendra, et ce, dès le début du projet.

Pitch: les premières instructions (accroche, problème/solution, taille du marché...) relative au pitch seront explicitées.

Le module est dispensé par Foodcomm.

MODULE 12 : SEUL OU ASSOCIÉ, MOI-MÊME OU JE SOUS-TRAITE?

Être entrepreneur, c'est devoir porter toutes les casquettes à la fois. On ne peut pas être excellent dans tout.

Lors de ce module, on va définir ce qui fait la spécificité du porteur de projet, sa vision personnelle et ses objectifs. Cela permettra de mieux comprendre les compétences pour lesquelles il sera nécessaire de s'associer, recruter ou déléguer avec les avantages et inconvénients de chaque situation. Ensuite, on termine par des trucs et astuces d'organisation personnelle pour les solo preneurs.

Pitch: Les candidats recevront la suite des instructions concernant le pitch.

Devoir: formaliser son Why Concept. Le devoir sera présenté lors du module 13.

Le module est dispensé par Foodcomm.

MODULE 13 : DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE MARKETING COHÉRENTE

Avoir une stratégie marketing claire et savoir utiliser au quotidien les outils adéquats est un atout indéniable pour un entrepreneur.

L'objectif de ce module est de permettre aux entrepreneurs de découvrir les bons réflexes et de se sentir plus à l'aise face aux outils marketing.

- *Comment choisir parmi les outils ?*
- *Où se situent leurs avantages ?*
- *Comment acquérir une connaissance plus grande des sensibilités et des besoins de ses clients ?
Comment faire de cette connaissance une force par rapport aux concurrents éventuels ?*

Autant de questions auxquelles les entrepreneurs pourront plus facilement répondre.

Devoir: Les candidats seront amenés à présenter le devoir portant sur le Why Concept.

Le module est dispensé par Gingerly.

MODULE 14 : LE CAHIER DE CHARGE STRATÉGIQUE DE VOTRE CONCEPT GOOD FOOD

Le cahier des charges stratégique c'est la colonne vertébrale qui soutient et porte le développement d'un projet. En effet, le cahier des charges traduit le positionnement choisi, les objectifs poursuivis et la stratégie fixée en règles et contraintes concrètes à mettre en œuvre pour y arriver : en termes identitaire, de concept physique, de communication, de packaging, de réseaux sociaux, ...

Ce cahier des charges est un outil professionnel qui permet à tous de mettre en évidence les paramètres clés à travailler en parallèle pour non seulement appuyer ses objectifs et son positionnement mais surtout pour que ceux-ci soient atteints de la manière la plus crédible et naturelle possible, perceptible par les clients et donc sans devoir faire trop d'efforts pour les convaincre ou les fidéliser.

L'objectif de ce module est de familiariser les porteurs de projets avec cette technique et de poser les bases de leur propre cahier des charges.

Pitch: les candidats recevront la suite des instructions relatives au pitch.

Le module est dispensé par Gingerly.

MODULE 15 : SE LANCER DANS LE RETAIL, OUTILS ET RÉFLEXES À METTRE EN PLACE

Se lancer dans le monde de la vente au détail ou de la distribution est un défi supplémentaire pour un entrepreneur.

Cette journée de formation veut familiariser les entrepreneurs avec 5 aspects fondamentaux :

- *Les grandes différences par réseau de distribution (ou de vente au détail)*
- *Connaissance client : que faire concrètement avec ces infos ?*
- *Merchandising et parcours client : comment et pourquoi utiliser ses 2 outils ?*
- *Données clients : comment les collecter et les utiliser ?*
- *Les systèmes de fidélisation : lequel choisir ?*

Le module est dispensé par Gingerly.

MODULE 16 : STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET OPÉRATIONNALISATION

Le module « stratégie de communication » permet d'équiper les porteurs de projets de concepts de base pour concevoir et définir leur stratégie de communication (notamment digitale). Ils pourront ainsi mieux connaître les besoins de leur audience (persona) afin de démarrer un projet alimentaire en adéquation avec les besoins de leur marché et de communiquer plus efficacement sur les aspects pertinents de leur projet.

En seconde partie de ce module, les candidats auront l'occasion de répéter leur pitch avant la session finale.

Le module est dispensé par Foodcomm.

MODULE 17: SESSION DE PITCHING ET ÉVÈNEMENT DE CLÔTURE

Les candidats qui ont opté pour le Bloc 3 (ou plus) sont appelés à y participer. Les candidats participants aux autres blocs peuvent choisir d'y participer ou pas. Les candidats du bloc 2, et notamment les entreprises en transition, sont fortement encouragés à participer.

La session de pitch a pour objectif de permettre aux candidats de présenter leur projet de lancement d'activité ou de transition de l'activité à un public de professionnels du secteur de l'alimentation durable.

Les candidats seront positivement challengés et encouragés à poursuivre leur activité ou leur projet, en cohérence avec les principes Good Food. Des conseils mais aussi des contacts leur seront transmis.

Un lunch networking est prévu. Outre leurs formateurs, les candidats auront également l'occasion d'échanger avec des professionnels issus du secteur professionnel de l'alimentation durable.

Si la situation sanitaire évolue dans le mauvais sens, le lunch ne pourra malheureusement pas être organisé.