

# Nouveau cycle de formations et d'accompagnement à destination des entrepreneurs du secteur de l'alimentation: descriptif et programme des formations



## MODULE 1 : INTRODUCTION

Dans 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 abordons le contexte (historique) de Bruxelles dans le domaine de l'alimentation durable et nous présentons 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 parcourons 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.

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 module est dispensé par CODUCO.

## MODULE 2 : HYGIÈNE ET LA 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 : EMBALLAGES, DÉCHETS ET AUTRES RÉGLEMENTATIONS

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

Cette partie de la présentation sera enregistrée et mise en ligne.

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 guidera 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 : LABELS BIO ET AUTRES**

Ce module donnera aux participants un aperçu des différents labels et certificats 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, tout au long de la chaîne.

Cette partie de la présentation sera enregistrée et mise en ligne.

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

Les devoirs de la première leçon seront discutés.

Devoir : analyse des avantages et inconvénients des labels liés à mon entreprise.

Le module est dispensé par CODUCO et Biowallonie.

## **MODULE 5 : 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.

Cette partie de la présentation sera enregistrée et mise en ligne.

L'objectif de cette partie est de donner aux participants un aperçu des différents fournisseurs présents sur le marché bruxellois pour qu'ils sachent à qui faire appel pour le démarrage de leur projet.

Les devoirs de la leçon précédente seront discutés.

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

Le module est dispensé par CODUCO et Biowallonie.

## **MODULE 6 : LES POSSIBILITÉS DE SUBVENTION**

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

Cette partie de la présentation sera enregistrée et mise en ligne.

Elle 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.

Les devoirs de la leçon précédente seront discutés.

Le module est dispensé par CODUCO.

## **MODULE 7 : ÉTUDE DE MARCHÉ**

Ce module, baptisé « module test », permet aux porteurs de projets 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.

Le module est dispensé par Foodcomm.

## **MODULE 8 : GESTION DE PROJET**

Le module « gestion de projet » s'inspire des méthodes Lean startup, Design thinking et Agile. Nous donnons un aperçu de la méthode Agile, qui permet de développer un produit ou un service de manière incrémentale et non plus linéaire.

Dans le cadre d'un projet alimentaire, cela fera intervenir un travail d'empathie et de compréhension des besoins clients (concernant le produit ou service) à travers des interviews, puis la création d'un premier prototype, son test et ses améliorations.

L'objectif est d'outiller les participants pour aborder leur projet entrepreneurial de manière flexible et sans risque, en leur donnant des méthodes de projet Agile et Scrum.

Le module est dispensé par Foodcom.

## **MODULE 9 : PLAN FINANCIER PARTIE 1**

### **Les différents éléments d'un plan financier**

D'abord, nous introduisons quelques notions de base : plan financier, plan de financement, compte de résultat et trésorerie. Ensuite, nous explorons divers éléments clés : seuil de rentabilité, tva, cotisations sociales, système d'imposition, etc.

Le module est dispensé par Crédal.

## **MODULE 10 : PLAN FINANCIER PARTIE 2**

### **Comment construire ses prévisions financières**

Le porteur de projet acquiert les notions et outils concrets afin d'évaluer la viabilité et la faisabilité de son projet. Décomposition du chiffre d'affaires et méthodes de prévision. Équilibrage de ses sources de financement.

Le module est dispensé par Crédal.

## **MODULE 11 : PLAN FINANCIER PARTIE 3**

### **Statuts juridiques et obligations légales**

Comprendre les implications financières d'un lancement en tant qu'indépendant : identifier les besoins et moyens financiers.

Présentation des différentes formes juridiques dans le nouveau code des sociétés (IPP, SRL, SC, ASBL). Présentation des statuts « tests » et dispositifs de lancement à Bruxelles (Prime, Tremplin Couveuse, Smart, etc.). Fonctionnement de la protection sociale en Belgique, différence entre employés et indépendants. Démarches juridiques à entreprendre pour devenir indépendant en Belgique. Questions-réponses.

Le module est dispensé par Crédal et Xerius.

## **MODULE 12 : PLAN FINANCIER PARTIE 4**

### **Synthèse et application pratique**

Prise en main de l'outil « Plan Financier » (Excel) fourni par Crédal. Mise en pratique des modules 1-2-3. Application aux projets des porteurs. Questions-réponses et clarifications.

Le module est dispensé par Crédal.

## **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.

Le module est dispensé par Gingerly.

## **MODULE 14 : STRATÉGIE DE COMMUNICATION**

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.

Le module est dispensé par Foodcomm.

## **MODULE 15 : LE DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS DANS LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION**

Ce module vise à apprendre aux entreprises débutantes du secteur de la transformation les bons réflexes pour l'agrandissement de l'échelle de leur projet. L'accent sera mis sur les aspects techniques.

- Espaces test pour la production à plus grande échelle
- Utiliser et/ou acheter des équipements (semi-)industriels
- Établir des fiches de production
- Externaliser la production versus la gestion propre
- Sélectionner des fournisseurs

Le module sera dispensé par CODUCO. Si souhaité, certains experts comme Travie peuvent être invités pour faire connaître leurs services aux entrepreneurs.

## **MODULE 16 : 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

Par ailleurs, nous donnerons un bref aperçu du fonctionnement de la logistique et des solutions qui peuvent être utilisées (backhauling, logistique inverse, distribution partagée, ...).

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

Le module est dispensé par Ecovia.

## **MODULE 17: SE LANCER DANS LE COMMERCE DE DÉTAIL**

### **Les 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.