



**INTERBIO des Pays de la Loire vous propose l'expertise du Réseau Vrac autour du thème :**

**Comment vendre ses produits bio en vrac ?**

**REPORTÉ**

**PRÉSENTATION GÉNÉRALE**

Le marché du vrac connaît un véritable essor et semble répondre aux préoccupations écologiques de plus en plus de consommateurs.

D'après un sondage Kantar\* de mai 2019, 47% des foyers français déclarent avoir acheté en vrac au cours des 12 derniers mois. Selon Nielsen\*\* en 2019, 37% des ménages déclarent acheter des produits d'épicerie vrac, bio ou non bio.

Le commerce de produits en vrac s'étend à plusieurs circuits de distribution (rayons d'enseignes généralistes ou spécialisés, spécificités de certaines épiceries, commerces ambulants...) et concerne de plus en plus de produits (liquides /solides, alimentaire /non alimentaires).

Vous être distributeur ou fabricant bio ? vous souhaitez vous lancer dans le vrac ou développer vos débouchés ou ce marché ? Quelles sont les tendances actuelles sur le vrac ? Quelles réglementation et normes d'hygiène s'appliquent pour les gammes de produits que vous vendez ? Quelles sont les responsabilités des entreprises ? Quels sont les freins et les solutions pour garantir la traçabilité des produits ?

Deux représentantes du Réseau VRAC - qui confirme depuis quelques années son poids sur ce marché - viendront répondre aux questions que vous vous posez.

**OBJECTIFS**

- Informer sur le marché du Vrac Bio
- Connaître le cadre réglementaire et hygiénique actuel
- Répondre aux questions des professionnels qui souhaitent se lancer sur ce marché ou développer ce marché

**CONTENU**

- Le marché du Vrac Bio (Alimentaire et Non Alimentaire)
- Les tendances et les innovations du secteur vrac
- Le cadre réglementaire et hygiénique actuel
- Les freins et les avancées du secteur vrac
- Echanges et discussions sur la base de questions préparées en amont et spontanées

\*Paru sur [www.lsa-conso.fr](http://www.lsa-conso.fr)  
\*\*Publié sur Biolinéaires n°86

**Durée :** 1/2 journée

**Coût de la formation :**  
100 € (adhérent)  
175 € (non adhérent)

**Lieu :**  
MIN, 12 Avenue Jean Joxé, Angers  
Salle Val de Loire

**Dates :** REPORTÉE EN JANVIER 2021


**Horaires :** 8h30 accueil  
Rencontre 9h à 12h30

**Public et pré-requis :**  
• Magasins  
• Fabricants  
À noter : en deçà de 10 participants, l'intervention ne sera pas assurée

**Intervenantes :**  
• Celia Renesson, Directrice de Réseau Vrac  
• Lucia Pereira, Directrice des Affaires Juridiques de Réseau Vrac

**Inscription :**  
en ligne obligatoire sur  
(en attente nouvelle date)


**Renseignements :**  
Nadia Zarioh, Chargée de mission filières-marchés  
[marchesbio@interbio-paysdelaloire.fr](mailto:marchesbio@interbio-paysdelaloire.fr)  
02 41 18 61 54



INTERBIO des Pays de la Loire est une association à vocation régionale et interprofessionnelle qui regroupe et fédère les acteurs de la filière bio à travers ses 6 collèges (producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs, fournisseurs de biens et services, Chambres consulaires).

Ses missions s'articulent autour de 2 axes :

- Le développement du marché bio régional
- La communication auprès des professionnels et des consommateurs.



Créé en 2016, Réseau Vrac est l'organisation professionnelle dédiée à la promotion du vrac en France. Son objectif est de démocratiser le vrac afin d'offrir une consommation plus durable et responsable. Pour cela, l'association s'est doté de trois missions :

- Structurer et professionnaliser le marché du vrac
- Développer la filière du vrac et un écosystème vertueux
- Encourager le passage au vrac

Aujourd'hui Réseau Vrac fédère et accompagne plus de 1700 professionnels de la filière, distributeurs, producteurs, fournisseurs et porteurs de projet.