



JE SUIS TRANSFORMATEUR

et je souhaite commercialiser une partie de ma production en vrac... Quelles sont les étapes à suivre ?

SCÉNARIO 1 LA VENTE EN DIRECT AU CONSOMMATEUR

Vous souhaitez vendre votre production en vrac directement aux consommateurs.

LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

- Bon de livraison (internet)
- Toutes les infos sur le sachet

NOS CONSEILS POUR MIEUX FAIRE COMPRENDRE VOTRE PRODUIT AU CONSOMMATEUR

1 COMMUNIQUER SUR LE PRODUIT

Au sein du magasin de vente en direct : donnez des indications sur les produits en vente à l'aide d'étiquettes dans le magasin

- Donner des conseils sur la conservation et la préparation (*cuisson*) du produit
- Vous pouvez même proposer des idées de recettes !

2 ENCOURAGEZ LE CONSOMMATEUR À APPORTER SON PROPRE CONTENANT

Cela est permis par l'article L. 120-2 du Code de la consommation: "Tout consommateur final peut demander à être servi dans un contenant apporté par ses soins, dans la mesure où ce dernier est visiblement propre et adapté à la nature du produit acheté.". Encourager cette pratique permet de réduire significativement les emballages kraft et/ ou plastique

Vous souhaitez vendre votre production en vrac aux distributeurs.

LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

- Document de traçabilité à fournir aux distributeurs ?
- Fiche produit (avec détail produit : nom, ingrédients, DLUO ou DDM, allergènes ...)

NOS CONSEILS

- 1 Test de conservation / vieillissement du produit en condition vrac (pour aider le distributeur à conserver au mieux le produit et à le vendre au mieux de sa qualité)
- 2 Se renseigner sur les différents points de vente possible via notre annuaire des acteurs bio régionaux: www.aprobio.fr

► **Pourquoi avez-vous décidé de vendre une partie de votre production en vrac ?**

Depuis le départ, nous savions que nous voulions proposer une offre en bio. Ajouter à cela la dimension vrac nous a permis d'être plus holistique dans notre approche pour proposer un produit ayant le meilleur impact environnemental. Cela nous a permis de découvrir un nouveau réseau de distribution, et d'intégrer pleinement le vrac à notre développement.

► **Quelles ont été pour vous les principales contraintes allant avec de mode de distribution ?**

Chez Monsieur Muesli nous avons fait le choix du zéro plastique pour notre offre de muesli. Cela peut poser des challenges sur la conservation du produit une fois que les sacs sont ouverts et que toute la quantité ne peut pas être transvasée dans les distributeurs de vrac. En conditionnant notre produit dans des sacs kraft de 5 kg, nous permettons cependant aux distributeurs de verser la plus grande partie de leur commande directement dans les bacs distributeurs de vrac. Nous sommes cependant satisfaits de proposer une gamme sans plastique, ce qui est plus en adéquation avec nos valeurs.

► **Que conseilleriez-vous aux transformateurs qui souhaitent se lancer en vrac dans les mois à venir ?**

Le vrac a un véritable intérêt au niveau écologique. Passer au vrac, c'est d'une certaine façon être en avance sur son temps. Je pense qu'il faut oser faire des choses, et ne pas avoir peur de tester pour voir si son produit est bien éligible au vrac. Enfin, il ne faut pas avoir peur de se lancer et de faire des erreurs. On a évolué sur différents produits pour proposer une offre de qualité dont nous étions satisfaits, cela peut prendre du temps.

