

# ENSMV

DEPUIS 1957

ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS DE LA VIANDE



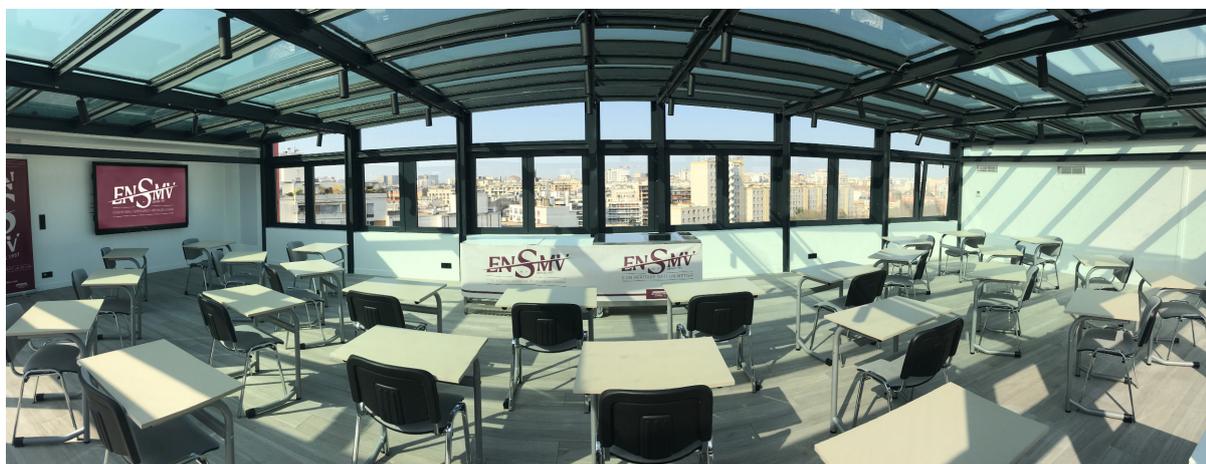
Transmettre le  
**savoir-faire artisanal**  
de la profession

**Second semestre 2024**

## FORMATIONS PERFECTIONNEMENT inter-entreprises Paris

16 septembre	Savoir piloter son entreprise à l'aide d'outils de gestion efficaces	7
16 septembre	Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité	7
16 et 17 septembre	Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-bœuf	7
Du 18 au 20 septembre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : le veau	8
23 septembre	Maîtriser ses entretiens opérationnels de Manager	8
23 septembre	Dynamiser ses ventes par la mise en place d'une gamme spécifique : la clientèle change, changeons l'agneau	8
23 septembre ou 14 octobre ou 2 décembre	Garantir le respect du Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène	9
23 et 24 septembre	Etablir sa carte traiteur de fêtes de fin d'année	9
30 septembre	Maîtriser la cuisson à juste température	9
30 septembre	Développer la vente additionnelle en boucherie-charcuterie-traiteur	10
2 et 3 octobre	Conquérir un nouveau public avec une offre snacking	10
7 octobre	Réussir ses recrutements et mieux intégrer les nouveaux collaborateurs	10
7 octobre	Maîtriser les bons procédés de conditionnement	11
7 octobre ou 25 novembre	Améliorer ses marges en boucherie grâce au logiciel de gestion interactive BouGTMarges	11
7 octobre	Susciter l'envie d'acheter grâce à son étalage	11
7 et 8 octobre	Se différencier par ses créations originales de produits en croûte « Halal »	12
Du 9 au 11 octobre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'ART8	12
14 octobre	Savoir analyser un compte de résultat pour mieux gérer sa boucherie	12
14 octobre	Développer de nouvelles préparations à base de viande : bouchères crues de fin d'année	13
14 et 15 octobre	Elargir sa gamme de pâtisseries sucrées « fait maison » pour la boucherie	13
14 et 15 octobre	Préparer les concours régionaux et nationaux : épreuves théoriques écrites (Module 1)	13
21 et 22 octobre	Anticiper la cession/transmission de sa boucherie artisanale	14
21 et 22 octobre + 18 novembre	Comprendre les fondamentaux du Management d'Equipe	14
21 et 22 octobre	Préparer les concours régionaux et nationaux : démonstration et révision	14

28 octobre	Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-veau	15
28 et 29 octobre	Confectionner ses galettes des rois salées	15
Du 29 au 31 octobre	Réussir l'organisation de l'examen BP	15
4 novembre	Sublimer ses volailles de fin d'année	16
4 et 5 novembre	Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-porc et sa destination en charcuterie	16
4 et 5 novembre	Préparer les concours régionaux et nationaux : épreuves théoriques écrites (Module 2)	16
Du 4 au 8 novembre	Réussir son projet de création/reprise d'une boucherie	17
Du 13 au 15 novembre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'AV5	17
18 novembre	Réussir la transmission du savoir-faire auprès d'un alternant	17
25 novembre	Elaborer de savoureuses paupiettes aux goûts variés et originaux	18
25 novembre	Associer le vin et la viande pour développer son chiffre d'affaires	18
25 novembre	Sublimer ses buffets par la décoration et la sculpture sur fruits et légumes	18
25 et 26 novembre	Découvrir la charcuterie de Noël : ballotines, galantines et boudins blancs	19
Du 4 au 6 décembre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : la décoration des viandes	19
Du 16 au 18 décembre	Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'agneau	19
<b>FORMATIONS PERFECTIONNEMENT intra-entreprises ou sur-mesure</b>		21
<b>FORMATIONS PROMOJEUNES</b>		24
<b>FORMATIONS CERTIFIANTES ET DIPLOMANTES</b>		26



## Savoir piloter son entreprise à l'aide d'outils de gestion efficaces



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant connaître les indicateurs clés de gestion pour piloter leur entreprise en temps réel.

### OBJECTIFS

- Être capable de gérer efficacement son activité par la connaissance des techniques de gestion.
- Savoir calculer les indicateurs clés financiers pour son activité.
- Savoir réaliser une feuille de rendement et une fiche technique.

1 jour

16 septembre

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

175€ HT

## Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant connaître et mettre en œuvre la traçabilité selon le contexte réglementaire.

1 jour

### OBJECTIFS

- Connaître les différentes obligations réglementaires concernant la traçabilité, l'étiquetage des viandes et des produits carnés.
- Maîtriser la réglementation relative aux allergènes à déclaration obligatoire.
- Acquérir la méthodologie pour une mise en œuvre effective au sein de l'entreprise.

16 septembre



#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

420€ HT

## Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-bœuf



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant valoriser l'ensemble des pièces du bœuf.

### OBJECTIFS

- Faire une analyse complète de la découpe : pesée et chiffrée.
- Evaluer le potentiel de progression d'un rendement sur tableau numérique.
- Savoir prendre des décisions adaptées selon l'offre et la demande.

2 jours

16 et 17  
septembre

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

840 € HT

## Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : le veau



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre les exigences de la coupe et découpe nationale.

### OBJECTIFS

- Respecter la coupe réglementaire du référentiel.
- Affiner la méthode de coupe afin d'assurer une pédagogie performante.
- Valoriser l'ensemble des morceaux de découpe issus d'une carcasse de veau.

2.5 jours

Du 18 au 20  
septembre

### Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)  
Formateurs de CFA, Professionnels de la  
Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif  
810€ HT

## Maitriser ses entretiens opérationnels de Manager

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant améliorer l'efficacité des entretiens de management avec leur équipe.

1 jour

23 septembre

### OBJECTIFS

- S'approprier les techniques et méthodes des entretiens opérationnels pour communiquer de manière assertive en toute situation (félicitations, recadrage, briefing, réprimande, motivation...).
- Comprendre les fonctions et les activités du manager pour accompagner son équipe au quotidien.
- Identifier ses axes de progrès par des mises en situation.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
175 € HT



## Dynamiser ses ventes par la mise en place d'une gamme spécifique : la clientèle change, changeons l'agneau



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant orienter une nouvelle clientèle vers la viande d'agneau et dynamiser les ventes.

### OBJECTIFS

- Développer ses ventes d'agneau.
- Elaborer des préparations bouchères rapides, simples, surprenantes et faciles à cuisiner.
- Assurer une rentabilité optimale et la bonne valorisation de toute la carcasse par un travail simple.

1 jour

23 septembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT

## Garantir le respect du Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les règles de sécurité alimentaire obligatoires et spécifiques à la profession pour mieux appréhender les contrôles effectués par les DDPP.

### OBJECTIFS

- Connaître la réglementation en matière d'hygiène alimentaire.
- Maîtriser les bonnes pratiques d'hygiène permettant de préserver la bonne conservation des produits.
- Comprendre et faire face aux contrôles de l'administration.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT

1 jour

3 dates au choix

23 septembre  
14 octobre  
2 décembre

## Etablir sa carte traiteur de fêtes de fin d'année

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant anticiper la préparation des recettes de fin d'année et concevoir une carte attrayante.

2 jours

23 et 24  
septembre

### OBJECTIFS

- Établir sa carte de fin d'année pour anticiper la production.
- Apporter une touche de modernité aux recettes classiques.
- Élargir l'offre proposée à sa clientèle.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT



## Maîtriser la cuisson à juste température

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les différentes techniques de cuisson pour conseiller au mieux la clientèle.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de cuisson des viandes
- Connaître les temps de cuisson appropriés
- Construire et présenter un argumentaire spécifique au produit.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT

1 jour

30 septembre





## Développer la vente additionnelle en boucherie-charcuterie-traiteur

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant améliorer leurs compétences en vente et relation clientèle.

### OBJECTIFS

- Acquérir des techniques simples et efficaces pour identifier la typologie du client et cerner ses besoins.
- Développer des réflexes et des comportements vendeurs destinés à accroître le chiffre d'affaires.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
175 € HT

1 jour

30 septembre

## Conquérir un nouveau public avec une offre snacking

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant partir à la conquête de nouveaux consommateurs avec une offre de prêt à emporter.

2 jours

### OBJECTIFS

- Élaborer des recettes de saison sur le concept du prêt à manger.
- Proposer une nouvelle offre commerciale et impulser une dynamique de vente.
- Connaître la réglementation sur l'étiquetage des produits « snacking ».

2 et 3 octobre

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT



## Réussir ses recrutements et mieux intégrer les nouveaux collaborateurs

Cette formation est destinée aux professionnels ayant en charge le recrutement et l'intégration des nouveaux collaborateurs au sein de l'entreprise.

### OBJECTIFS

- Identifier les différentes étapes du processus de recrutement.
- Mener efficacement ses entretiens avec les candidats.
- S'approprier les outils, méthodes et techniques adaptés pour intégrer et accompagner efficacement les nouveaux collaborateurs au sein de l'entreprise.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
175 € HT

1 jour

7 octobre





## Maîtriser les bons procédés de conditionnement

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les différentes techniques de conditionnement.

### OBJECTIFS

- Connaître les aspects réglementaires des conditionnements : sous vide, sous atmosphère, congélation.
- Connaître les bonnes pratiques associées.
- Définir le choix d'emballage de chaque produit.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT

1 jour

7 octobre

## Améliorer ses marges en boucherie grâce au logiciel de gestion interactive BouGTMarges

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser l'outil de gestion informatique dédié, et établir les prix de vente permettant une rentabilité optimale de leurs produits.

### OBJECTIFS

- Savoir pratiquer un rendement.
- Ajuster ses prix de vente.
- Maîtriser un tableau de bord.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
175 € HT



1 jour

2 dates au choix

7 octobre  
25 novembre

## Susciter l'envie d'acheter grâce à son étalage

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer leur chiffre d'affaires par la mise en valeur commerciale de leur étalage.

### OBJECTIFS

- Organiser et mettre en place une vitrine.
- Connaître les points chauds de son étalage.
- Mettre en valeur les produits.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT

1 jour

7 octobre



## Se différencier par ses créations originales de produits en croûte « Halal »



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant concevoir une nouvelle gamme de produits en croûte adaptée aux attentes de la clientèle

### OBJECTIFS

- Connaître les différentes techniques de préparation à mettre en œuvre lors de la préparation du pâté en croûte et de produits de charcuterie pâtissière.
- Diversifier l'offre en pâtisserie salée avec une gamme authentique et festive.
- Valoriser les fabrications du « fait maison ».

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT

2 jours

7 et 8 octobre

## Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'ART8

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre aux apprentis les exigences de la coupe et découpe nationale.

2.5 jours

Du 9 au  
11 octobre

### OBJECTIFS

- Respecter la coupe réglementaire du référentiel.
- Affiner la méthode de coupe afin d'assurer une pédagogie performante.
- Valoriser l'ensemble des morceaux de découpe issus d'une carcasse de Boeuf.

### Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)  
Formateurs de CFA, Professionnels de  
la Boucherie, Charcuterie, Traiteur.

Tarif  
810€ HT



## Savoir analyser un compte de résultat pour mieux gérer sa boucherie



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant disposer de clés de lecture de leurs documents pour prendre sereinement les bonnes décisions de gestion

Nouveau

1 jour

14 octobre

### OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du bilan et du compte de résultat
- Interpréter les documents pour mieux les exploiter
- Analyser les résultats du bilan et du compte de résultat pour prendre les bonnes décisions.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
175 € HT

## Développer de nouvelles préparations à base de viande : bouchères crues de fin d'année



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant amener du dynamisme et de la valeur ajoutée aux produits festifs proposés.

### OBJECTIFS

- Proposer à sa clientèle une gamme diversifiée de bouchères crues.
- Valoriser une matière première appréciée par tous.
- Développer son offre commerciale.

1 jour

14 octobre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420€ HT

## Elargir sa gamme de pâtisseries sucrées « fait maison » pour la boucherie

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant proposer une gamme de pâtisseries sucrées simple, originale et tendance pour répondre à la demande des clients.

2 jours

14 et 15 octobre

### OBJECTIFS

- Répondre à la demande croissante du consommateur sur les produits « maison ».
- Acquérir les méthodes techniques et réglementaires de la pâtisserie sucrée.
- Savoir s'organiser en anticipant sa production.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT



## Préparer les concours régionaux et nationaux : épreuves théoriques écrites (Module 1)

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant se préparer à la compréhension et la rédaction des épreuves écrites lors d'un examen.

### OBJECTIFS

- Acquérir l'ensemble des connaissances nécessaires à la présentation de l'épreuve écrite technologique, scientifique et de gestion.
- Bien comprendre et interpréter un sujet.

2 jours

14 et 15 octobre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
350 € HT



## Anticiper la cession/transmission de sa boucherie artisanale



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant à moyen terme céder ou transmettre leur commerce.

Nouveau

2 jours

21 et 22 octobre

### OBJECTIFS

- Connaître les aspects stratégiques et pratiques de la cession/transmission.
- Mesurer les conséquences fiscales, sociales et patrimoniales.
- Préparer la cession/ transmission de sa boucherie dans les meilleures conditions.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

350 € HT

## Comprendre les fondamentaux du Management d'Equipe

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant acquérir de nouveaux repères, approfondir leurs réflexions et optimiser la performance de leur équipe.



3 jours\*

21 et 22 octobre  
+ 18 novembre

### OBJECTIFS

- Comprendre son rôle, sa position et ses ressources managériales.
- S'approprier les méthodes, techniques, principes et outils de management pour fidéliser-motiver-fédérer-faire progresser et renforcer l'autonomie de son équipe.
- Communiquer efficacement et mettre en œuvre des comportements adaptés et efficaces lors des situations difficiles.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

750 € HT

\*À noter : l'intersession permet une mise en pratique, dans le quotidien, du plan d'action élaboré à l'issue de la première session ainsi que la réalisation de tests et exercices.

## Préparer les concours régionaux et nationaux : démonstration et révision



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant se donner toutes les chances de remporter un concours.

2 jours

21 et 22 octobre

### OBJECTIFS

- Maîtriser et connaître les différents critères de la coupe réglementaire.
- Définir pour chacun les avantages en termes de valorisation des morceaux vendus au détail après transformation.
- Comprendre l'importance de bien se préparer à un concours.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT

## Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-veau



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant valoriser l'ensemble des pièces du veau.

### OBJECTIFS

- Faire une analyse complète de la découpe : pesée et chiffrée.
- Evaluer le potentiel de progression d'un rendement sur tableau numérique.
- Savoir prendre des décisions adaptées selon l'offre et la demande.

1 jour

28 octobre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT

## Confectionner ses galettes des rois salées

Les fèves du boucher

2 jours

28 et 29 octobre

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant proposer à leur clientèle différentes déclinaisons de galettes des rois salées à l'occasion de l'Opération les fèves du Boucher.

### OBJECTIFS

- Connaître les différentes techniques de préparation à mettre en œuvre lors de la préparation d'une galette des rois salée.
- Diversifier l'offre en pâtisserie salée avec une gamme authentique et festive.
- Valoriser les fabrications du « fait maison ».

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT



## Réussir l'organisation de l'examen BP



Cette formation est réservée exclusivement aux formateurs de CFA et aux Conseillers Entreprises pour l'École (CEE) souhaitant prendre connaissance du nouveau référentiel BP.

### OBJECTIFS

- S'approprier le référentiel du brevet professionnel.
- Élaborer un programme de formation adapté à la certification.
- Mettre en œuvre les méthodes pédagogiques adaptées

2.5 jours

Du 29 au  
31 octobre

### Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)  
Formateurs de CFA, Professionnels de la  
Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif  
810€ HT



## Sublimer ses volailles de fin d'année

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant créer du dynamisme en vitrine par la mise en valeur de volailles festives.

### OBJECTIFS

- Elargir son offre pendant les fêtes de fin d'année.
- Proposer à la clientèle une gamme de volailles élaborée.
- Valoriser un produit festif apprécié de tous.

**Public visé**  
Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420€ HT

1 jour

4 novembre

## Optimiser ses marges par la découpe et la rentabilité du demi-porc et sa destination en charcuterie

Nouveau

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant valoriser l'ensemble des pièces du porc.

2 jours

### OBJECTIFS

- Faire une analyse complète de la découpe : pesée et chiffrée.
- Evaluer le potentiel de progression d'un rendement.
- Savoir prendre des décisions adaptées selon l'offre et la demande.

4 et 5 novembre

**Public visé**  
Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840€ HT



## Préparer les concours régionaux et nationaux : épreuves théoriques écrites (Module 2)

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant se donner toutes les chances de remporter un concours.

### OBJECTIFS

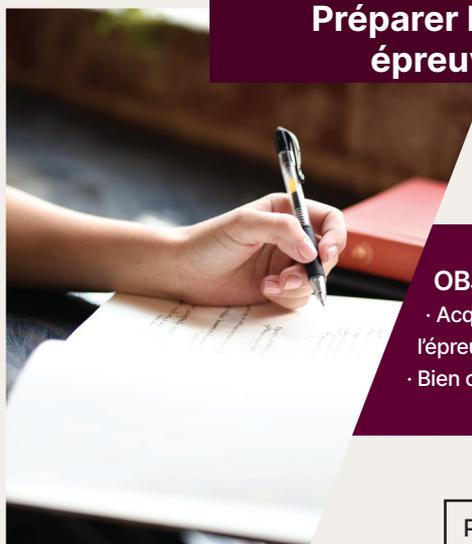
- Acquérir l'ensemble des connaissances nécessaires à la présentation de l'épreuve écrite technologique, scientifique et de gestion.
- Bien comprendre et interpréter un sujet.

**Public visé**  
Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
350 € HT

2 jours

4 et 5 novembre





## Réussir son projet de création/reprise d'une boucherie

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant préparer dans les meilleures conditions possibles la création/reprise d'un commerce.

Éligible CPF

5 jours

Du 4 au 8 novembre

### OBJECTIFS

- Disposer des éléments essentiels pour comprendre les enjeux de la création/reprise.
- Connaître les étapes clés et les erreurs à éviter.
- Réussir son projet et sa future installation.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

#### Tarif

2100 € HT

Éligible CPF

## Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'AV5

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre les exigences de la coupe et découpe nationale.

2.5 jours

Du 13 au 15 novembre

### OBJECTIFS

- Développer une nouvelle gamme de plats à emporter à prix attractifs.
- Savoir utiliser les bas morceaux pour en faire des plats originaux, sains et savoureux.
- S'adapter à une consommation plus actuelle et nomade.

#### Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)  
Formateurs de CFA, Professionnels de la Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif  
810 € HT



## Réussir la transmission du savoir-faire auprès d'un alternant

Cette formation est destinée aux tuteurs/maîtres d'apprentissage souhaitant mieux analyser leurs pratiques actuelles et les faire évoluer pour optimiser leur fonction.

1 jour

18 novembre

### OBJECTIFS

- Cerner la place centrale du tuteur/maître d'apprentissage au sein d'un dispositif de formation.
- Mieux comprendre les différentes missions : intégrer, faire progresser et évaluer.
- Favoriser le transfert de compétences.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

Tarif  
175 € HT



## Elaborer de savoureuses paupiettes aux goûts variés et originaux



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant créer des recettes innovantes et amener un complément de gamme originale.

### OBJECTIFS

- Développer une gamme de paupiettes élaborées pour une clientèle exigeante.
- Redynamiser les ventes sur certaines préparations.
- Susciter chez le client l'acte d'achat et l'envie de consommer.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT

1 jour

25 novembre

## Associer le vin et la viande pour développer son chiffre d'affaires

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant enrichir leurs connaissances en œnologie pour mieux conseiller la clientèle et développer le chiffre d'affaires.

1 jour

### OBJECTIFS

- Comprendre le vocabulaire de la dégustation et de l'univers du vin.
- Connaître les différents vignobles de France et les différentes associations possibles avec les produits de la boucherie, charcuterie-traiteur.
- Apporter un conseil éclairé à sa clientèle pour développer son chiffre d'affaires

25 novembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT



## Sublimer ses buffets par la décoration et la sculpture sur fruits et légumes

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant donner une touche d'originalité à un plat ou un buffet avec une sculpture simple et se plonger dans l'art de la sculpture sur fruits et légumes.

### OBJECTIFS

- Savoir utiliser les pièces décoratives.
- Découvrir les techniques de sculpture en fonction des outils.
- Utiliser des techniques décoratives issues de la cuisine et de la sculpture sur légumes pour mettre en valeur ses prestations.

1 jour

25 novembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT



## (Re)Découvrir la charcuterie de Noël : ballotines, galantines et boudins blancs



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant faire valoir leur réputation d'artisan en fabriquant des produits « fait-maison ».

### OBJECTIFS

- Appréhender la méthode de fabrication des ballotines et autres spécialités charcutières.
- Réviser les bases indispensables à la maîtrise des fabrications.
- Revoir les grands classiques et découvrir de nouvelles recettes.

2 jours

25 et 26 novembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT

## Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : la décoration des viandes

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre l'art de la décoration des viandes.

2.5 jours

Du 4 au 6  
décembre

### OBJECTIFS

- Réaliser des taillages sur fruits et légumes et des décorations comestibles.
- Connaître les différentes techniques de travail de la barde.
- Savoir créer une décoration homogène et élégante sur les pièces de viande.

### Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)  
Formateurs de CFA, Professionnels de la  
Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif  
810 € HT



## Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : l'agneau

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant transmettre aux apprentis les exigences de la coupe et découpe nationale.

### OBJECTIFS

- Respecter la coupe réglementaire du référentiel.
- Affiner la méthode de coupe afin d'assurer une pédagogie performante.
- Valoriser l'ensemble des morceaux de découpe issus d'une carcasse d'agneau.

2.5 jours

Du 16 au 18  
décembre

### Public visé

Conseillers Entreprise pour Ecole (CEE)  
Formateurs de CFA, Professionnels de la  
Boucherie, Charcuterie, Traiteur

Tarif  
810 € HT





# LES SOLUTIONS POUR TRANSMETTRE LE SAVOIR-FAIRE ARTISANAL DE LA PROFESSION

ARTISAN & BOUCHER  
UN SAVOIR-FAIRE  
en héritage

## PERPÉTUER L'EXCELLENCE ET LA TRANSMISSION DU SAVOIR-FAIRE

- **Stages PromoJeunes**
  - Lauréats et méritants
  - Découverte environnement professionnel
- **Préparation aux concours**
  - Olympiades des métiers
  - MAF, MOF
  - Coupe d'Europe
  - Championnat du Monde

## OBTENIR UNE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

- CQP technicien boucher artisanal
- CQP charcutier préparateur artisanal
- Certificat de spécialisation vente-conseil en boucherie
- BP boucher
- Manager d'Unité Marchande
- Licence professionnelle Commerce Distribution Boucher Manager

## SE PERFECTIONNER OU ACQUÉRIR DE NOUVELLES COMPÉTENCES

- Formations techniques en labo
  - Boucherie
  - Charcuterie
  - Traiteur
- Formations transversales en salle
  - Management et RH
  - Gestion
  - Communication et vente
- Formations hygiène / sécurité

Une équipe entièrement dédiée à la réussite de votre projet

Christine Peyronnet  
christine.peyronnet@ensmv.org  
01 53 17 15 05  
Bruno Berthault  
bruno.berthault@ensmv.org  
01 53 17 30 25

Bérengère Lecorvaisier  
berengere.lecorvaisier@ensmv.org  
06 47 32 44 01  
Laurent Courte  
laurent.courte@ensmv.org  
06 75 89 32 38

Aline Fourgeot  
aline.fourgeot@ensmv.org  
01 53 17 15 08  
Barbara Lenoble  
barbara.lenoble@ensmv.org  
01 53 17 15 09

www.ensmv.com - 37, bld Sault - 75012 Paris - 01 53 17 15 00