



ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS DE LA VIANDE

2026



**E-CAMPUS**  
des Métiers de la Viande

La plateforme digitale de l'ENSMV

Transmettre le  
savoir-faire artisanal  
de la profession



ensmv.com





Et si vous choisissiez notre nouvelle terrasse panoramique pour sublimer tous vos évènements ?

L'ENSMV, un lieu unique pour prendre de la hauteur.

- Séminaire
- Réunion
- Formation
- Cocktail
- Repas
- Conseil d'administration
- Présentation de matériel
- Buffet

- Petit-déjeuner
- Démonstration culinaire
- Lancement de produit
- Assemblée générale
- Visio-conférence

...

Toutes les configurations, options et combinaisons sont envisageables.



Parce que la réussite de vos projets mérite une attention toute particulière.



# L'ENSMV, Le partenaire formation de votre réussite

Chers professionnels,

Nous avons le plaisir de vous proposer notre brochure de formations pour l'année 2026.

Vous y découvrirez plusieurs nouveautés, aussi bien dans les stages transversaux que techniques pour nos offres de formations PERFECTIONNEMENT, PROMO JEUNES et DIPLÔMANTES.

Parce que suivre une formation à l'École Nationale Supérieure des Métiers de la Viande, c'est avant tout la possibilité de bénéficier d'une offre régulièrement enrichie et renouvelée.

## Le choix de la qualité

Une formation réussie est toujours le résultat d'une **alchimie** entre plusieurs éléments :

- un **contenu** qui répond aux enjeux et problématiques du moment ;
- une **animation** par un professionnel de la formation qui allie expertise technique et pédagogie ;
- une **méthodologie** qui capte l'attention et permet de rendre le public acteur de la formation.

Dans ce lieu unique en France entièrement rénové, ces 3 éléments sont réunis.

## Le choix de l'expérience et de l'innovation

L'ENSMV accompagne depuis plus de **65 ans** les professionnels de la boucherie, charcuterie-traiteur artisanale dans leurs stratégies de formation. Quel que soit l'objectif recherché, nous aurons toujours à cœur de vous proposer des formations opérationnelles qui sont des **réponses à vos enjeux et problématiques quotidiennes**.

La formation n'est-elle pas la solution idéale pour aider la profession et ses acteurs à anticiper, innover, se diversifier ou s'adapter aux évolutions ?

L'innovation est ainsi présente dans nos formations puisque nous intégrons progressivement les technologies de **l'intelligence artificielle** et de la **réalité virtuelle**.

Une plateforme numérique multimodale de ressources pédagogiques ludiques et complémentaires, **le E-Campus des Métiers de la Viande**, est maintenant disponible ! Vous trouverez un lien d'accès sur notre site internet : **www.ensmv.com**

## Le choix de l'expertise

### Nos formateurs

Afin d'atteindre l'excellence, l'ENSMV s'appuie sur l'expertise et le **savoir-faire** de ses formateurs.

Pour vous permettre d'être accompagné par les meilleurs, ces intervenants sont sélectionnés selon leur domaine d'intervention et leur capacité à transmettre leur savoir et à inculquer des réflexes. Certains de ces praticiens confirmés sont titulaires du prestigieux titre Un des Meilleurs Ouvriers de France.

**Parce que chacun de vos projets mérite une attention toute particulière, contactez-nous sans plus attendre.**

## Une offre complète de formations

### Une offre de stages PERFECTIONNEMENT

L'équipe commerciale se tient à votre entière disposition pour répondre au mieux à vos attentes et organiser vos formations perfectionnement inter, intra, sur mesure à Paris ou en province.

Pour l'étude de vos besoins, **Barbara Lenoble** est à votre disposition au 01 53 17 15 09 / [barbara.lenoble@ensmv.org](mailto:barbara.lenoble@ensmv.org)

Pour la gestion administrative et le montage de votre dossier, **Aline Fourgeot** est à votre écoute au 01 53 17 15 08 / [aline.fourgeot@ensmv.org](mailto:aline.fourgeot@ensmv.org)

### Une offre de stages PROMOJEUNES

Ce programme national paritaire exclusif permet aux jeunes apprentis de parfaire leurs connaissances, développer leurs compétences ou découvrir toutes les facettes de l'environnement professionnel.

Pour la mise en place et l'organisation des actions, **Bérengère Lecorvaisier** est à votre écoute 01 53 17 30 26 / [berengere.lecorvaisier@ensmv.org](mailto:berengere.lecorvaisier@ensmv.org)

Pour la gestion administrative des formations, **Christine Peyronnet** est à votre disposition au 01 53 17 15 05 / [christine.peyronnet@ensmv.org](mailto:christine.peyronnet@ensmv.org)

### Une offre de formations en alternance CERTIFIANTES et DIPLÔMANTES

L'ENSMV propose un parcours de formation en alternance varié du CQP technicien boucher artisanal à la Licence Professionnelle en passant par le CQP charcutier préparateur artisanal, le Brevet Professionnel, le certificat de spécialisation vente-conseil en boucherie ou le titre Manager d'Unité Marchande. Chaque formation permet d'entrer ou d'évoluer au sein de la profession en fonction de l'objectif recherché : se reconverter, acquérir une expertise technique ou diriger une boucherie.

Notre équipe dédiée vous accompagne dans la réalisation de votre objectif :

**Laurent Courte**  
01 53 17 15 01 / [laurent.courte@ensmv.org](mailto:laurent.courte@ensmv.org)  
**Bérengère Lecorvaisier**  
01 53 17 30 26 / [berengere.lecorvaisier@ensmv.org](mailto:berengere.lecorvaisier@ensmv.org)

David Campagne  
Directeur



# L'ENSMV ET LA QUALITÉ

Chaque projet de formation qu'il soit individuel, collectif, organisé en intra, en interentreprises ou sur mesure, à Paris ou en province mérite toute notre attention.

L'offre de formation perfectionnement est en effet déclinable partout en France. Toutes nos formations sont personnalisables et adaptables aux différentes demandes et spécificités locales.

Pour faire de votre projet un succès, nous mettons en œuvre à l'ENSMV une méthodologie orientée client/qualité de service qui respecte scrupuleusement les différentes étapes suivantes :

- Recueil des besoins du candidat ou de l'entreprise
- Élaboration ou proposition de programme correspondant aux besoins exprimés
- Validation de l'adéquation entre les objectifs de la formation proposée et les besoins formulés
- Organisation matérielle de la formation
- Choix du formateur qualifié
- Évaluation du niveau de connaissances / compétences avant-après formation
- Évaluation à chaud de la satisfaction
- Communication des statistiques qualité
- Évaluation à froid de la satisfaction

Les locaux et équipements du 37 bd Soult à Paris permettent de garantir votre satisfaction :

- 3 laboratoires de boucherie / 1 laboratoire de cuisine charcuterie traiteur
- 30 chambres doubles entièrement rénovées
- 1 restaurant
- 9 salles de formation
- 1 espace réalité virtuelle
- 1 terrasse équipée d'un espace de formation/ réception

**Qualiopi**  
processus certifié



**RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONS DE FORMATION  
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

L'ENSMV s'est vue renouveler en août 2024 pour 3 ans la certification QUALIOPi dont la finalité est de garantir la qualité des processus mis en œuvre par les prestataires de formation. Cette marque QUALIOPi répond à un processus d'attribution rigoureux et normé selon un référentiel national comprenant 7 critères et 32 indicateurs relatifs à la qualité des actions de formation professionnelle.

L'Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande a été certifiée pour les actions de formation et les actions de formation en apprentissage de belle manière puisque 100% des critères et indicateurs ont été validés, sans aucune non-conformité.

L'ENSMV est centre d'excellence pour les WorldSkills France.

Pour atteindre ses objectifs qualité et assurer votre satisfaction, l'ENSMV s'appuie également sur son équipe pédagogique experte et son réseau national d'intervenants spécialisés.





## 1/ LES FORMATIONS PERFECTIONNEMENT

| FORMATIONS INTER-ENTREPRISES À PARIS      | Page  |
|---|-------|
| CALENDRIER 2026 PAR THÈME                 | 6-9   |
| BOUCHERIE                                 |       |
| CHARCUTERIE                               |       |
| TRAITEUR                                  |       |
| PRÉPARATION CONCOURS / EXAMEN             |       |
| FORMATION FORMATEURS / PÉDAGOGIE          |       |
| GESTION                                   |       |
| COMMUNICATION                             |       |
| MANAGEMENT RH                             |       |
| VENTE                                     |       |
| CRÉATION REPRISE-CESSION TRANSMISSION     |       |
| HYGIÈNE-SÉCURITÉ ALIMENTAIRE              |       |
| PRÉSENTATION DE CHAQUE FORMATION          | 10-27 |
| FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE OU SUR MESURE | 29-31 |

|   |       |
|---|-------|
| 2/ LES FORMATIONS DU DISPOSITIF PROMOJEUNES | 32-33 |
|---|-------|

|   |       |
|---|-------|
| 3/ LES FORMATIONS CERTIFIANTES ET DIPLÔMANTES | 36-37 |
|---|-------|

|   |    |
|---|----|
| 4/ LE E-CAMPUS DES MÉTIERS DE LA VIANDE | 38 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| 5/ NOS SOLUTIONS SPÉCIFIQUES CRÉATION-REPRISE,<br>CESSION-TRANSMISSION | 39 |
|--|----|



# FORMATIONS PERFECTIONNEMENT

| Thème       | Intitulés des formations   | PAGE |
|-------------|--|------|
| BOUCHERIE   | Boeuf ART8 : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie                               | 10   |
|             | Boeuf AV5 : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie                                | 13   |
|             | Réussir ses préparations estivales pour barbecue et plancha  | 14   |
|             | Reproduire l'excellence des préparations bouchères de l'équipe de France championne du monde <b>N</b>    | 15   |
|             | 1/2 Veau : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie                                 | 16   |
|             | Comprendre la maturation et l'affinage des viandes   | 17   |
|             | Mieux connaître les volailles pour mieux conseiller le client et faciliter les ventes <b>N</b>           | 20   |
|             | Agneau : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie                                   | 23   |
|             | Créer des préparations bouchères crues d'exception pour les fêtes  | 25   |
|             | Décoration des viandes : se perfectionner en techniques avancées et transmission du savoir-faire         | 26   |
|             | Optimiser la cuisson des viandes pour les sublimer, conseiller et fidéliser sa clientèle                 | 27   |
|             | Accompagner ses apprentis et renforcer ses techniques pour l'épreuve du BP (bœuf, veau, agneau)          | 27   |
| CHARCUTERIE | Développer la charcuterie sans porc  | 10   |
|             | Maîtriser les techniques et la fabrication de produits secs  | 15   |
|             | Exploiter toutes les richesses du cochon, de la tête au pied <b>N</b>                                    | 20   |
|             | Maîtriser la fabrication du foie gras et de ses variations gourmandes <b>N</b>                           | 24   |
|             | Sublimer la charcuterie de Noël avec originalité et raffinement  | 25   |
| TRAITEUR    | Réussir la fabrication de ses propres conserves artisanales (1ère et 2ème parties)                       | 10   |
|             | Créer sa carte traiteur Printemps-Été : créativité et produits de saison                                 | 12   |
|             | Maîtriser les techniques de fabrication des produits cuits sous vide                                     | 17   |
|             | Diversifier son offre avec les produits tripiers   | 17   |
|             | Développer une gamme de produits en semi-conserve  | 18   |
|             | Élaborer une offre créative de burgers <b>N</b>  | 18   |
|             | Réinventer les plateaux-repas : goût, tradition et créativité boucher-traiteur <b>N</b>                  | 19   |
|             | Réinventer la cuisine du marché autour des viandes et volailles <b>N</b>                                 | 19   |
|             | Conquérir un nouveau public avec une offre snacking  | 21   |
|             | Sublimer viandes et volailles dans des salades gourmandes et créatives <b>N</b>                          | 21   |
|             | Maîtriser les entrées froides individuelles pour former efficacement au CAP Charcutier-traiteur <b>N</b> | 22   |
|             | Sublimer ses buffets par la décoration et la sculpture sur fruits et légumes                             | 23   |
|             | Concevoir sa carte traiteur de fêtes de fin d'année  | 24   |
|             | Conjuguer passion, tradition et séduction : la carte traiteur Saint-Valentin des bouchers <b>N</b>       | 25   |
|             | Comprendre le fumage des produits à base de viande, de poisson ou de légumes                             | 26   |
|             | Maîtriser et transmettre les techniques de terrines et produits cuits en charcuterie                     | 27   |



# CALENDRIER DES STAGES PERFECTIONNEMENT INTER-ENTREPRISES PARIS 2026

| Janvier | Février | Mars  | Avril | Mai   | Juin  | Juillet | Septembre | Octobre | Novembre | Décembre |
|---------|---------|-------|-------|-------|-------|---------|-----------|---------|----------|----------|
| 26-27   |         |       |       |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         | 16-17 |       |       |       |         |           | 12-13   |          |          |
|         |         | 23    |       |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         | 30    |       |       |       |         |           | 5       |          |          |
|         |         |       | 20-21 |       |       |         |           |         | 2-3      |          |
|         |         |       | 27-28 |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       | 3-4   |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         | 21-22     |         |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           | 26      |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           |         | 16       |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           |         | 30       |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           |         |          | 15-16    |
| 19-20   |         |       |       |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         | 30-31 |       |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       | 8-9   |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         | 28-29     |         |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           | 12-13   |          |          |
| 26-27   |         | 16-17 |       |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         | 2-3   |       |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         |       | 20-21 |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         |       | 27    |       |       |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       | 4-5   |       |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       | 11    |       |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       | 27-28 |       |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       | 1-2   |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       | 15-16 |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       | 29    |         |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       |       | 6 au 8  |           |         |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         | 28        |         |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           | 5-6     |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           | 26-27   |          |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           |         | 23-24    |          |
|         |         |       |       |       |       |         |           |         |          | 8 au 10  |

# FORMATIONS PERFECTIONNEMENT

| Thème   | Intitulés des formations   | PAGE |
|---|--|------|
| PRÉPARATION<br>AUX<br>CONCOURS<br>/<br>EXAMENS<br>-<br>FORMATIONS<br>DE<br>FORMATEURS<br>/<br>PÉDAGOGIE | Gérer son stress pour rester performant lors d'un concours ou d'une évaluation professionnelle <b>N</b>  | 11   |
|   | Boeuf ART8 : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie                               | 10   |
|   | Réussir une présentation orale structurée et professionnelle en contexte d'évaluation <b>N</b>           | 12   |
|   | Boeuf AV5 : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie                                | 13   |
|   | Savoir utiliser les outils pédagogiques spécifiques du E-Campus des Métiers de la Viande <b>N</b>        | 14   |
|   | Adapter son management pour mieux encadrer la nouvelle génération d'apprenants <b>N</b>                  | 16   |
|   | 1/2 Veau : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie                                 | 16   |
|   | Comprendre les normes d'évaluation d'un jury d'examen - CAP  | 18   |
|   | Réussir la transmission du savoir-faire auprès d'un alternant  | 20   |
|   | Maîtriser les entrées froides individuelles pour former efficacement au CAP Charcutier-traiteur <b>N</b> | 22   |
|   | Agneau : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie                                   | 23   |
|   | Décoration des viandes : se perfectionner en techniques avancées et transmission du savoir-faire         | 26   |
|   | Charcuterie : maîtriser et transmettre les techniques de terrines et produits cuits <b>N</b>             | 27   |
|   | Accompagner ses apprentis et renforcer ses techniques pour l'épreuve du BP (bœuf, veau, agneau) <b>N</b> | 27   |
| MANAGEMENT<br>RH  | Maîtriser ses entretiens opérationnels de manager <b>N</b>   | 11   |
|   | Comprendre les fondamentaux du Management d'Equipe   | 15   |
|   | Adapter son management pour mieux encadrer la nouvelle génération d'apprenants <b>N</b>                  | 16   |
|   | Réussir ses recrutements et mieux intégrer les nouveaux collaborateurs                                   | 21   |
|   | Réussir ses entretiens individuels professionnels  | 26   |
| GESTION   | Améliorer ses marges en boucherie grâce au logiciel de gestion interactive BouGTMarges                   | 14   |
| CRÉATION/<br>REPRISE<br>-<br>CESSION/<br>TRANSMISSION   | Réussir son projet de création/reprise d'une boucherie - charcuterie - traiteur artisanale               | 16   |
|   | Anticiper la cession/transmission de sa boucherie artisanale   | 13   |
| VENTE   | Développer la vente additionnelle en boucherie-charcuterie-traiteur                                      | 22   |
|   | Associer le vin et la viande pour développer son chiffre d'affaires                                      | 22   |
| COMMUNICATION   | Valoriser et représenter le métier grâce à une prise de parole professionnelle <b>N</b>                  | 23   |
|   | Développer la visibilité et la notoriété de votre boucherie artisanale                                   | 19   |
| HYGIÈNE<br>-<br>SÉCURITÉ<br>ALIMENTAIRE   | Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité   | 11   |
|   | Garantir le respect du Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène   | 12   |
|   | Maîtriser la réglementation et la sécurité alimentaire des semi-conserves <b>N</b>                       | 13   |
|   | Maîtriser les bons procédés de conditionnement   | 24   |

**N = NOUVEAU**



# CALENDRIER DES STAGES PERFECTIONNEMENT INTER-ENTREPRISES PARIS 2026

| Janvier | Février | Mars  | Avril    | Mai | Juin    | Juillet | Septembre   | Octobre | Novembre | Décembre |
|---------|---------|-------|----------|-----|---------|---------|-------------|---------|----------|----------|
| 26      |         |       |          |     |         |         | 28          |         |          |          |
| 26-27   |         |       |          |     |         |         |             |         |          |          |
|         | 9       |       |          |     |         |         |             |         |          |          |
|         |         | 16-17 |          |     |         |         |             | 12-13   |          |          |
|         |         | 30    |          |     |         |         |             |         | 2        |          |
|         |         |       | 2-3      |     |         |         |             | 5-6     |          |          |
|         |         |       | 20-21    |     |         |         |             |         | 2-3      |          |
|         |         |       |          | 4   |         |         |             |         |          |          |
|         |         |       |          |     | 8       |         |             |         |          |          |
|         |         |       |          |     |         | 6 au 8  |             |         |          |          |
|         |         |       |          |     |         |         | 21-22       |         |          |          |
|         |         |       |          |     |         |         |             |         | 16       |          |
|         |         |       |          |     |         |         |             |         |          | 8 au 10  |
|         |         |       |          |     |         |         |             |         |          | 15-16    |
| 26      |         |       |          |     |         |         |             | 12      |          |          |
|         |         | 30-31 |          | 4   |         |         |             |         |          |          |
|         |         |       | 2-3      |     |         |         |             | 5-6     |          |          |
|         |         |       |          |     | 15      |         |             |         |          |          |
|         |         |       |          |     |         |         |             |         | 16       |          |
|         |         | 23    |          |     |         |         |             | 19      |          |          |
|         |         |       | 13 au 17 |     | 29 au 3 |         |             |         | 2 au 6   |          |
|         |         | 2-3   |          |     |         |         |             |         | 16-17    |          |
|         |         |       |          |     |         |         | 21          |         |          |          |
|         |         |       |          |     |         | 6       |             |         |          |          |
|         |         |       |          |     |         |         | 21-22 et 19 |         |          |          |
|         |         |       |          |     | 1       |         |             |         |          |          |
| 26      |         |       |          |     |         |         | 21          |         |          |          |
|         | 9       | 23    |          |     | 1       | 6       | 14          | 12      | 23       |          |
|         |         | 16    |          |     |         |         |             |         | 2        |          |
|         |         |       |          |     |         |         |             | 5       |          |          |

## Développer la charcuterie sans porc



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer leur activité en proposant une gamme spécifique de charcuterie.

### OBJECTIFS

- Diversifier son offre de produits en élaborant une gamme de charcuterie sans porc.
- Adapter ses recettes aux nouvelles demandes.
- Attirer une nouvelle clientèle en optimisant l'offre de charcuterie sans porc.

2 jours

19 et 20 janvier

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

840 € HT

## Réussir la fabrication de ses propres conserves artisanales (Parties 1 et 2)

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant comprendre et s'engager dans la fabrication de leurs propres conserves artisanales.

3,5 jours

26 et 27 janvier  
+ 16 et 17 mars

### OBJECTIFS

- Les 2 premiers jours : connaître le matériel nécessaire, les principaux modes de conditionnement et comprendre la méthodologie ainsi que les aspects réglementaires de ce procédé de fabrication.
- Les 2 derniers jours : apprendre à établir un barème, réaliser des fabrications alimentaires et effectuer des tests de stabilité pour conduire un autoclave en toute sécurité.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

1 500 € HT



## Boeuf ART8 : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie



Cette formation est destinée aux professionnels et aux formateurs de CFA souhaitant renforcer leur maîtrise des découpes ART8 de bœuf et transmettre un savoir-faire conforme aux référentiels nationaux.

### OBJECTIFS

- Réaliser avec rigueur les découpes ART8 de bœuf selon les référentiels techniques en vigueur.
- Affiner la valorisation des pièces issues de l'arrière pour une offre commerciale variée et qualitative.
- Adapter sa posture et ses explications pour transmettre efficacement les savoir-faire en situation de formation.

2 jours

26 et 27 janvier

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
Formateur de CFA.

#### Tarif

840 € HT

## Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant comprendre et appliquer les règles de traçabilité et d'étiquetage conformément aux exigences réglementaires en vigueur.

### OBJECTIFS

- Connaître les obligations de traçabilité et d'étiquetage.
- Maîtriser la réglementation sur les allergènes et leur déclaration obligatoire.
- Mettre en place des pratiques conformes de traçabilité et d'étiquetage.

1 jour

2 dates au choix

26 janvier  
21 septembre

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

420 € HT

## Maîtriser ses entretiens opérationnels de manager

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

1 jour

2 dates au choix

26 janvier  
12 octobre

### OBJECTIFS

- S'approprier les techniques et méthodes des entretiens opérationnels pour communiquer de manière assertive, que ce soit pour féliciter, recadrer, briefer, réprimander ou motiver.
- Comprendre les rôles et missions du manager pour mieux accompagner son équipe au quotidien.
- Identifier ses axes de progression grâce à des mises en situation.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

175 € HT



## Gérer son stress pour rester performant lors d'un concours ou d'une évaluation professionnelle



**NOUVEAU**

Cette formation est destinée aux professionnels engagés dans des concours régionaux, nationaux ou internes, désireux de mieux gérer leur stress pour rester performants le jour de l'épreuve.

### OBJECTIFS

- identifier les sources de stress liées aux situations d'évaluation ou de représentation professionnelle.
- Mettre en œuvre des techniques simples pour gérer le trac et maintenir sa concentration.
- Préparer son mental pour faire face avec efficacité aux épreuves, évaluations ou démonstrations professionnelles.

1 jour

2 dates au choix

26 janvier  
28 septembre

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
Formateur de CFA.

#### Tarif

175 € HT



## Réussir une présentation orale structurée et professionnelle en contexte d'évaluation

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer leurs compétences en présentation orale, afin de structurer efficacement leur discours et valoriser leur parcours en situation d'évaluation.

### OBJECTIFS

- Organiser un discours structuré pour présenter efficacement son parcours, son expérience ou ses projets.
- Valoriser son rôle, ses savoir-faire et ses réalisations dans une communication orale professionnelle.
- Adopter une posture claire et professionnelle lors d'une présentation ou d'un échange avec un jury, un examinateur ou un public.

1 jour

9 février

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

**Tarif**  
175 € HT

NOUVEAU

## 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 afin de mieux appréhender les contrôles effectués par la DDPP.

1 jour

7 dates au choix

9 février

23 mars

1 juin

6 juillet

14 septembre

12 octobre

23 novembre

### 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

## Créer sa carte traiteur Printemps-Été : créativité et produits de saison

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant anticiper la préparation des recettes festives, en concevant une carte créative et adaptée aux produits de saison.

### OBJECTIFS

- Concevoir une carte traiteur Printemps/Été mettant en valeur les produits de saison.
- Élaborer des plats festifs et innovants, alliant gourmandise et maîtrise des coûts.
- Proposer des recettes originales qui équilibrent tradition et modernité pour répondre aux attentes d'une clientèle exigeante.

2 jours

2 et 3 mars

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

**Tarif**  
840 € HT

## Anticiper la cession/transmission de sa boucherie artisanale



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

### OBJECTIFS

- Comprendre les aspects stratégiques et pratiques de la cession ou transmission d'une boucherie artisanale.
- Évaluer les impacts fiscaux, sociaux et patrimoniaux, afin de prendre des décisions éclairées et optimiser les conditions de cession.
- Préparer efficacement la cession ou transmission de son entreprise, en mettant en place les démarches nécessaires pour assurer une transition réussie et harmonieuse.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

#### Tarif

350 € HT

2 jours

2 dates au choix

2 et 3 mars  
16 et 17 novembre

## Maîtriser la réglementation et la sécurité alimentaire des semi-conserves

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser la réglementation des semi-conserves afin de garantir la conformité sanitaire, sécuriser leur activité et éviter les sanctions en cas de contrôle.

1 jour

2 dates au choix

16 mars  
2 novembre

### OBJECTIFS

- Délimiter précisément le périmètre réglementaire des semi-conserves.
- Intégrer les obligations en matière d'étiquetage, de traçabilité et de durée de vie.
- Ajuster les protocoles de fabrication et de contrôle pour assurer la conformité sanitaire

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

#### Tarif

420 € HT

NOUVEAU



## Boeuf AV5 : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie



Cette formation est destinée aux professionnels et aux formateurs de CFA souhaitant renforcer leur maîtrise des découpes AV5 de bœuf et transmettre un savoir-faire conforme aux référentiels nationaux.

### OBJECTIFS

- Réaliser avec rigueur les découpes AV5 de bœuf selon les référentiels techniques en vigueur.
- Affiner la valorisation des pièces issues de l'avant pour une offre commerciale variée et qualitative.
- Adapter sa posture et ses explications pour transmettre efficacement les savoir-faire en situation de formation.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, formateur de CFA.

#### Tarif

840€ HT

2 jours

2 dates au choix

16 et 17 mars  
12 et 13 octobre

## Réussir ses préparations estivales pour barbecue et plancha



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant surprendre leur clientèle avec des produits attractifs et adaptés à la saison estivale.

### OBJECTIFS

- Préparer des viandes à griller et à rôti, en utilisant des techniques adaptées pour garantir des résultats savoureux et appétissants.
- Confectionner des marinades variées, qui rehaussent la saveur des viandes et apportent une touche unique aux préparations estivales.
- Maîtriser les différents modes de cuisson à la plancha, pour assurer une cuisson parfaite et offrir une expérience gustative optimale.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

420 € HT

1 jour

23 mars

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

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser le logiciel de gestion informatique BouGTMarges pour établir les prix de vente et optimiser la rentabilité de leurs produits.

1 jour

2 dates au choix

23 mars  
19 octobre

### OBJECTIFS

- Apprendre à calculer et analyser les rendements des produits de boucherie en utilisant le logiciel pour optimiser les coûts.
- Ajuster les prix de vente en fonction des données fournies par le logiciel pour maximiser la rentabilité et améliorer les marges.
- Maîtriser l'utilisation du logiciel pour une gestion efficace, incluant le suivi des performances, l'analyse des coûts et la prise de décision.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

#### Tarif

175 € HT



## Savoir utiliser les outils pédagogiques du E-Campus des Métiers de la Viande

Cette formation est destinée aux formateurs souhaitant utiliser les ressources pédagogiques digitales spécifiques, pour renforcer leur expertise et moderniser leurs pratiques pédagogiques.

**E-CAMPUS**  
des Métiers de la Viande  
La plateforme digitale de l'ENSIMV



**NOUVEAU**

### OBJECTIFS

- Acquérir des compétences dans l'utilisation des outils numériques du Campus Digital des Métiers de la Viande pour améliorer l'engagement des apprenants.
- Appréhender les ressources pédagogiques innovantes et interactives en intégrant les dernières technologies éducatives.
- Optimiser la diffusion des contenus éducatifs en ligne pour enrichir ses pratiques pédagogiques.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
formateur de CFA.

#### Tarif

350 € HT

1 jour

2 dates au choix

30 mars  
2 novembre



## Reproduire l'excellence des préparations bouchères de l'Équipe de France, championne du monde 2025



**NOUVEAU**

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant perfectionner leur créativité, technicité et exigence dans la réalisation de bouchères crues haut de gamme, à partir de l'expertise des Champions du Monde 2025.

### OBJECTIFS

- Développer des bouchères crues originales, raffinées et attractives, en phase avec les tendances actuelles.
- Approfondir les techniques de préparation, d'assemblage et de finition des bouchères festives.
- S'inspirer du niveau d'excellence des concours internationaux pour améliorer sa pratique quotidienne en laboratoire ou en point de vente.

**1 jour**

**2 dates au choix**

**30 mars  
5 octobre**

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT

## Maîtriser les techniques et la fabrication de produits secs

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant perfectionner leur savoir-faire artisanal dans la fabrication de produits secs, en alliant tradition, maîtrise technique et sécurité alimentaire.

**2 jours**

**30 et 31 mars**

### OBJECTIFS

- Maîtriser les étapes clés de la fabrication artisanale des produits secs (saucissons, fuets, etc.).
- Adapter les recettes et techniques de séchage aux contraintes du matériel utilisé.
- Garantir la régularité, la qualité organoleptique et la sécurité sanitaire des produits finis.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT



## Comprendre les fondamentaux du Management d'Équipe



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

### OBJECTIFS

- Comprendre son rôle, sa position et ses ressources managériales disponibles pour une gestion efficace de l'équipe.
- S'appropriier les méthodes, techniques, principes et outils de management pour fidéliser, motiver, fédérer, faire progresser et renforcer l'autonomie de son équipe.
- Communiquer efficacement et adopter des comportements appropriés.

**3 jours**

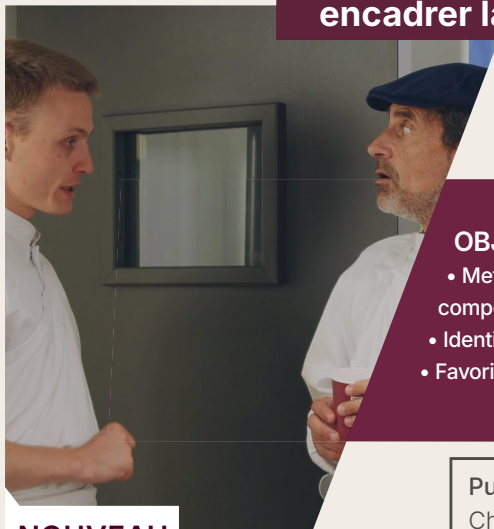
**30 et 31 mars  
+ 4 mai**

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
750 € HT

## Adapter son management pour mieux encadrer la nouvelle génération d'apprenants



**NOUVEAU**

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer leurs compétences en management et en gestion des comportements perturbateurs, afin de favoriser un meilleur environnement de travail.

### OBJECTIFS

- Mettre en œuvre des techniques de management et de gestion des comportements, de résolution de conflits.
- Identifier les causes des comportements inadéquats.
- Favoriser un environnement de travail positif.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, formateur de CFA.

#### Tarif

700 € HT

**2 jours**

**2 dates au choix**

**2 et 3 avril  
5 et 6 octobre**

## Réussir son projet de création/reprise d'une boucherie - charcuterie - traiteur artisanale

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

**5 jours**

**3 dates au choix**

**13 au 17 avril  
29 juin au 3 juillet  
2 au 6 novembre**

### OBJECTIFS

- Disposer des éléments essentiels pour comprendre les enjeux de la création ou de la reprise d'une boucherie, y compris les aspects financiers et opérationnels.
- Connaître les étapes clés du processus, ainsi que les erreurs courantes à éviter pour assurer le succès du projet.
- Réussir son projet en élaborant un plan d'action efficace pour l'installation et la gestion de la boucherie, en intégrant les aspects pratiques et réglementaires.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

#### Tarif

2 100 € HT



## 1/2 Veau : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie



Cette formation est destinée aux professionnels et aux formateurs de CFA souhaitant renforcer leur maîtrise des découpes du 1/2 veau et transmettre un savoir-faire conforme aux référentiels nationaux.

### OBJECTIFS

- Réaliser avec rigueur les découpes du 1/2 veau selon les référentiels techniques en vigueur.
- Affiner la valorisation des pièces issues du 1/2 veau pour une offre commerciale variée et qualitative.
- Adapter sa posture et ses explications pour transmettre efficacement le savoir-faire en situation de formation et d'apprentissage.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, formateur de CFA.

#### Tarif

840 € HT

**2 jours**

**2 dates au choix**

**20 et 21 avril  
2 et 3 novembre**



## Maîtriser les techniques de fabrication des produits cuits sous vide



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser la cuisson sous vide afin de préserver les saveurs des produits tout en optimisant leur durée de conservation.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de fabrication des produits cuits sous vide pour garantir un gain de temps et de productivité.
- Améliorer les aspects organoleptiques grâce à des méthodes de cuisson contrôlées.
- Optimiser l'organisation du travail, la gestion des stocks, et les rendements, en apprenant à planifier la production et à minimiser les pertes.

2 jours

20 et 21 avril

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT

## Diversifier son offre avec les produits tripiers

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant découvrir des recettes originales pour faire connaître les produits tripiers auprès des consommateurs.

1 jour

27 avril

### OBJECTIFS

- Acquérir les bases techniques et réglementaires liées à la triperie.
- Réaliser des recettes valorisantes à partir de produits tripiers.
- Dynamiser ses ventes en développant une offre tripière originale et attractive.

### Public visé

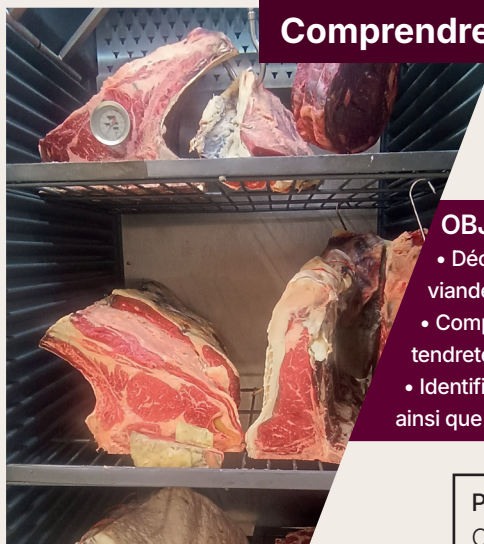
Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT



## Comprendre la maturation et l'affinage des viandes



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant mettre en place une gamme de produits maturés et affinés, adaptée aux attentes de la clientèle.

### OBJECTIFS

- Découvrir les différentes phases de maturation et d'affinage des viandes.
- Comprendre les phénomènes physico-chimiques qui influencent la tendreté et la saveur des viandes.
- Identifier les équipements nécessaires pour la maturation et l'affinage, ainsi que les conditions de stockage optimales.

2 jours

27 et 28 avril

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT



## Développer une gamme de produits en semi-conserve



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les techniques de préparation, cuisson, conservation des aliments et des plats cuisinés afin de proposer une offre de vente additionnelle.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de préparation, cuisson et conservation des semi-conserves.
- Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène pour garantir la sécurité alimentaire.
- Réaliser un étiquetage conforme à la réglementation en vigueur.

2 jours

4 et 5 mai

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT

## Comprendre les normes d'évaluation d'un jury d'examen - Spécial CAP

Cette formation est destinée aux professionnels et formateurs de CFA souhaitant intégrer un jury pour l'examen du CAP, en respectant les normes, attentes et méthodes d'évaluation spécifiques à cet examen.

1 jour

4 mai

### OBJECTIFS

- Former les professionnels à assurer les fonctions de juré lors des épreuves pratiques, en se familiarisant avec les méthodes d'évaluation spécifiques.
- Développer la capacité d'évaluer avec objectivité, impartialité et cohérence, en suivant les critères et normes récemment établis.
- Acquérir la compétence nécessaire pour rédiger des évaluations écrites claires, précises et professionnelles, en documentant soigneusement les observations et les décisions.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, formateur de CFA.

Tarif  
420 € HT

## Élaborer une offre créative de burgers



**NOUVEAU**

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer une gamme de burgers de qualité, innovants et adaptés aux tendances actuelles.

### OBJECTIFS

- Renouveler et enrichir sa gamme pour répondre aux attentes diversifiées et élevées des clients.
- Revisiter les classiques en utilisant des techniques de cuisson et de préparation modernes.
- Proposer des produits à la pointe des tendances culinaires, en créant des burgers innovants qui attirent et fidélisent la clientèle.

1 jour

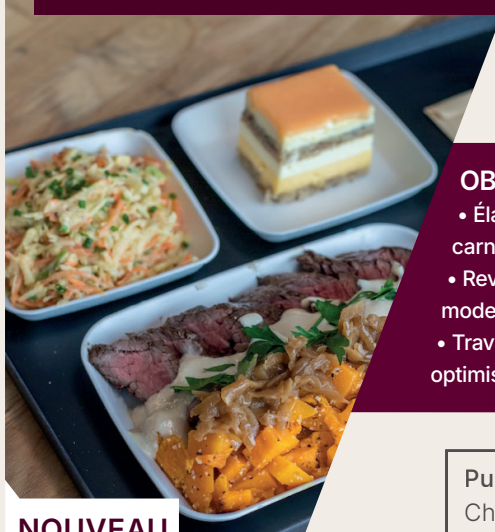
11 mai

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT

## Réinventer les plateaux-repas : goût, tradition et créativité boucher-traiteur



NOUVEAU

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer une offre de plateaux-repas valorisant les viandes artisanales, en alliant tradition, goût et créativité traiteur.

### OBJECTIFS

- Élaborer des plateaux-repas complets intégrant des préparations carnées variées et qualitatives.
- Revisiter les recettes à base de viande en y apportant une touche moderne et attractive.
- Travailler la présentation et l'organisation des plateaux pour optimiser la vente et la fidélisation client.

2 jours

27 et 28 mai

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT

## Développer la visibilité et la notoriété de votre boucherie artisanale

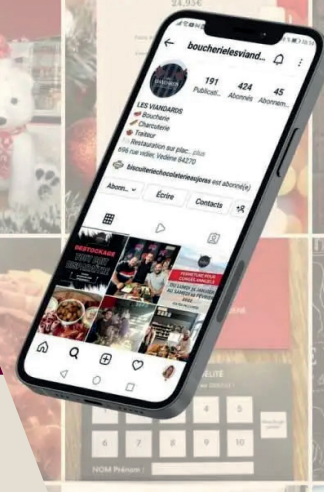
Cette formation est destinée aux professionnels qui portent la vision de l'entreprise et doivent comprendre comment la communication peut influencer la croissance et la réputation de leur boucherie.

1 jour

1er juin

### OBJECTIFS

- Faire prendre conscience de l'importance d'une communication bien structurée.
- Apprendre à utiliser efficacement les réseaux sociaux pour accroître la visibilité, renforcer l'attractivité de la boutique.
- Positionner la boucherie comme un acteur local dynamique et moderne, tout en renforçant la relation client et l'engagement.



### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
175 € HT

## Réinventer la cuisine du marché autour des viandes et volailles



NOUVEAU

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant renouveler leur offre traiteur en travaillant les viandes et volailles selon l'inspiration du marché, en privilégiant la saisonnalité, la créativité et la qualité artisanale.

### OBJECTIFS

- Élaborer des recettes originales à base de viandes et volailles en fonction des produits de saison.
- Valoriser les morceaux choisis à travers des cuissons et des associations adaptées à la vente traiteur.
- Développer une offre flexible et attractive pour répondre aux attentes d'une clientèle locale et gourmande.

2 jours

1er et 2 juin

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT

## Mieux connaître les volailles pour mieux conseiller le client et faciliter les ventes



NOUVEAU

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant renforcer leur expertise sur les volailles, afin de mieux répondre aux attentes des clients, et augmenter les ventes grâce à un argumentaire affûté.

### OBJECTIFS

- Approfondir la connaissance des volailles : races, morceaux, labels, saisonnalité et modes de cuisson.
- Perfectionner les techniques de découpe et comprendre les destinations culinaires des pièces.
- Renforcer l'approche commerciale : connaître les besoins de la filière et mieux conseiller le client.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

#### Tarif

840 € HT

2 jours

3 et 4 juin

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

Cette formation est destinée aux tuteurs et maîtres d'apprentissage qui souhaitent analyser et améliorer leurs pratiques actuelles pour optimiser leur rôle dans la formation des alternants.

1 jour

8 juin

### OBJECTIFS

- Cerner la place centrale du tuteur ou maître d'apprentissage dans le dispositif de formation.
- Comprendre les différentes missions, incluant l'intégration des alternants, leur progression continue, et l'évaluation de leurs compétences.
- Favoriser le transfert de compétences de manière efficace.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

#### Tarif

175 € HT



## Exploiter toutes les richesses du cochon, de la tête aux pieds



NOUVEAU

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant valoriser toutes les parties du cochon, à travers des préparations créatives et raffinées, dans un esprit respectueux du produit.

### OBJECTIFS

- Explorer les techniques de transformation et de valorisation des morceaux moins nobles du cochon.
- Réaliser des préparations originales type amuse-bouche, entrées et plats adaptées à une clientèle exigeante.
- Développer sa créativité tout en intégrant des méthodes de travail rigoureuses transmises par un Meilleur Ouvrier de France.

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

#### Tarif

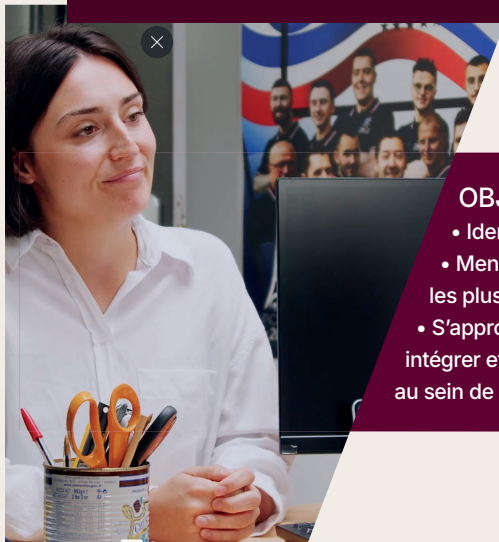
840 € HT

2 jours

8 et 9 juin



## 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 pour sélectionner les profils les plus adaptés.
- S'approprier les outils, méthodes et techniques adaptés pour intégrer et accompagner efficacement les nouveaux collaborateurs au sein de l'entreprise.

1 jour

15 juin

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

### Tarif

175 € HT

## Conquérir un nouveau public avec une offre snacking

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant attirer de nouveaux consommateurs en développant une offre de produits snacking prêts à emporter.

2 jours

15 et 16 juin

### OBJECTIFS

- Élaborer des recettes de saison adaptées au concept du prêt-à-manger.
- Développer une nouvelle offre commerciale pour dynamiser les ventes et répondre aux attentes d'un public en quête de solutions innovantes.
- Connaître la réglementation sur l'étiquetage des produits snacking, afin de garantir la conformité et la transparence des informations.



### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT

## Sublimer viandes et volailles dans des salades gourmandes et créatives



NOUVEAU

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant diversifier leur offre de salades gourmandes, créatives et haut de gamme, en sublimant viandes et volailles.

### OBJECTIFS

- Imaginer et réaliser des salades composées originales mettant en valeur viandes et volailles sous différentes formes (rôties, confites, fumées, marinées...).
- Travailler les équilibres de textures, de saveurs et de couleurs pour une présentation appétissante et raffinée.
- Développer une offre de salades premium adaptée aux attentes actuelles des clients (fraîcheur, gourmandise, praticité).

1 jour

29 juin

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT

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



\* Dégustation réservée aux personnes majeures (18 ans et plus).

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant enrichir leurs connaissances en œnologie pour mieux conseiller leur clientèle sur les accords mets et vins et développer leur chiffre d'affaires.

### OBJECTIFS

- Comprendre le vocabulaire de la dégustation et de l'univers du vin.
- Connaître les différents vignobles de France et les associations possibles avec les produits de la boucherie-charcuterie-traiteur.
- Apporter un conseil éclairé à sa clientèle, en recommandant des accords mets et vins adaptés, pour enrichir l'expérience client et augmenter les ventes.

1 jour

6 juillet

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT

## Maîtriser les entrées froides individuelles pour former efficacement au CAP Charcutier-traiteur

Cette formation est destinée aux formateurs souhaitant perfectionner leurs compétences en pâtisserie salée afin de transmettre les meilleures techniques et pratiques à leurs apprentis en CAP.

3 jours

6 au 8 juillet

### OBJECTIFS

- Réaliser des entrées froides individuelles variées, techniquement justes et visuellement attractives, en lien avec les attendus du CAP.
- Maîtriser les critères d'évaluation et les points de vigilance à transmettre aux apprentis.
- Développer une pédagogie adaptée pour accompagner efficacement les gestes techniques, l'organisation du poste de travail et la créativité des apprenants.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

1 050 € HT



NOUVEAU

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



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant améliorer leurs compétences en vente-relation clientèle et découvrir des techniques de vente additionnelle.

### 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.
- Favoriser la vente additionnelle en proposant des produits complémentaires ou supplémentaires adaptés aux attentes du client.

1 jour

21 septembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

175 € HT

## Agneau : maîtriser les coupes nationales ou perfectionner sa pédagogie



Cette formation est destinée aux professionnels et aux formateurs de CFA souhaitant renforcer leur maîtrise des découpes de l'agneau et transmettre un savoir-faire conforme aux référentiels nationaux.

### OBJECTIFS

- Réaliser avec rigueur les découpes de l'agneau selon les référentiels techniques en vigueur.
- Affiner la valorisation des pièces issues de l'agneau pour une offre commerciale variée et qualitative.
- Adapter sa posture et ses explications pour transmettre efficacement les savoir-faire en situation de formation et d'apprentissage.

2 jours

21 et 22  
septembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT

## Valoriser et représenter le métier grâce à une prise de parole professionnelle

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer leurs compétences en communication, renforcer leur aisance à l'oral dans un cadre professionnel et valoriser leur métier lors d'interventions publiques.

3 jours

21 et 22  
septembre  
+ 19 octobre

### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques essentielles de la prise de parole en public pour s'exprimer avec assurance et clarté.
- Adapter son discours et sa posture aux différents contextes professionnels (réunions, discours, interviews) et auditaires.
- Optimiser son impact communicationnel pour mieux représenter son métier et valoriser son expertise.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

525 € HT

NOUVEAU



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



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer leurs compétences techniques en décoration culinaire, sur fruits et légumes pour valoriser leurs buffets et vitrines.

### OBJECTIFS

- Sublimer buffets et vitrines de produits carnés grâce à des décorations efficaces.
- Maîtriser les techniques simples de sculpture sur fruits et légumes adaptées au métier.
- Valoriser ses prestations par des mises en scène décoratives professionnelles.

1 jour

28 septembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT



## Maîtriser la fabrication du foie gras et de ses variations gourmandes



**NOUVEAU**

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser la préparation du foie gras tout en optimisant l'organisation, l'achat et la conservation pour réussir les fêtes de fin d'année.

### OBJECTIFS

- Perfectionner les techniques de préparation et cuisson pour une qualité optimale.
- Savoir anticiper, s'organiser et gérer l'achat au meilleur prix pour la période festive.
- Créer et présenter des recettes gourmandes et innovantes qui valorisent le foie gras.

**2 jours**

**28 et 29 septembre**

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT

## Maîtriser les bons procédés de conditionnement

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les différentes techniques de conditionnement, afin d'améliorer la conservation, la présentation, et la sécurité de leurs produits.

**1 jour**

**5 octobre**

### OBJECTIFS

- Connaître les aspects réglementaires des différents types de conditionnement tels que le sous vide, le sous atmosphère modifiée, et la congélation, pour garantir la conformité aux normes en vigueur.
- Appliquer les bonnes pratiques de conditionnement.
- Définir le choix d'emballage le plus adapté à chaque produit, en tenant compte des exigences de conservation, de présentation, et de durabilité.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

### Tarif

420 € HT



## Concevoir 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, adaptée aux tendances festives.

### OBJECTIFS

- Apprendre à planifier et organiser une carte traiteur pour les fêtes afin de répondre à une demande accrue et variée.
- Développer des recettes festives innovantes tout en mettant en valeur des ingrédients de saison.
- Optimiser la présentation et l'attractivité des plats proposés pour séduire une clientèle exigeante pendant la période des fêtes.

**2 jours**

**5 et 6 octobre**

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT



## Sublimer la charcuterie de Noël avec originalité et raffinement



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant renforcer leur savoir-faire en charcuterie artisanale, en fabriquant des produits festifs et faits maison adaptés à la période des fêtes de fin d'année.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de fabrication des spécialités charcutières de Noël.
- Réaliser des produits de charcuterie artisanale adaptés à une offre festive.
- Enrichir sa gamme avec des recettes traditionnelles et créatives.

2 jours

12 et 13 octobre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT

## Créer des préparations bouchères crues d'exception pour les fêtes

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant apporter du dynamisme et de la valeur ajoutée à leurs produits tout en répondant aux attentes d'une clientèle exigeante durant la période festive.

1 jour

26 octobre

### OBJECTIFS

- Réaliser des préparations bouchères crues adaptées à la période festive.
- Valoriser la matière première à travers des recettes originales et attractives.
- Maîtriser les techniques de montage, d'assaisonnement et de présentation.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT



## Conjuguer passion, tradition et séduction : la carte traiteur Saint-Valentin des bouchers



NOUVEAU

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant renouveler leur offre traiteur de Saint-Valentin en conjuguant tradition, créativité et mise en valeur des produits.

### OBJECTIFS

- Concevoir une gamme de produits traiteur festifs, individuels ou à partager, adaptés à la Saint-Valentin.
- Mettre en œuvre des fabrications soignées alliant goût, esthétique et régularité.
- Valoriser ses réalisations en vitrine pour susciter l'envie et favoriser l'acte d'achat.

2 jours

26 et 27 octobre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié,  
conjoint collaborateur.

Tarif  
840 € HT

## Décoration des viandes : se perfectionner en techniques avancées et transmission du savoir-faire



Cette formation est destinée aux professionnels et formateurs de CFA souhaitant approfondir leurs compétences en décoration des viandes pour valoriser leur vitrine et transmettre un savoir-faire technique et précis.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques avancées de sculpture et de mise en valeur des viandes pour sublimer les présentations.
- Acquérir des repères solides pour transmettre les bons gestes et astuces à un public d'apprenants.
- Renforcer sa créativité pour adapter les décors aux exigences du métier et aux attentes des clients.

1 jour

16 novembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, formateur de CFA.

### Tarif

420 € HT

## Réussir ses entretiens individuels professionnels

Cette formation est destinée aux responsables d'équipe ou professionnels encadrants souhaitant structurer leurs pratiques managériales, mieux accompagner leurs collaborateurs et renforcer la dynamique de travail.

1 jour

16 novembre

### OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de l'entretien professionnel comme outil de management.
- Créer un cadre d'échange favorable et constructif.
- Mener un entretien efficace pour fixer des objectifs et assurer un suivi adapté.

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

### Tarif

175 € HT



## Comprendre le fumage des produits à base de viande, de poisson ou de légumes



Cette formation est destinée aux professionnels des métiers de bouche souhaitant maîtriser les techniques de fumage, et proposer une gamme de produits artisanaux, typés et attractifs.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les bases du fumage à chaud et à froid selon le produit travaillé.
- Appliquer les bonnes pratiques de transformation et de conservation.
- Développer une gamme de produits fumés artisanaux valorisables en boutique.

2 jours

23 et 24 novembre

### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

### Tarif

840 € HT



## Optimiser la cuisson des viandes pour les sublimer, conseiller et fidéliser sa clientèle



Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant maîtriser les cuissons pour révéler le meilleur de chaque morceau, mieux conseiller votre clientèle, et valoriser vos produits.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de cuisson adaptées (grillé, rôti, basse température, sous vide) pour sublimer chaque pièce.
- Savoir conseiller la clientèle sur les modes de cuisson et les temps appropriés.
- Optimiser la rentabilité en valorisant tous les morceaux grâce à une cuisson maîtrisée.

1 jour

30 novembre

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur.

Tarif  
420 € HT

## Charcuterie : maîtriser et transmettre les techniques de fabrication de terrines et produits cuits

Cette formation est destinée aux professionnels de la charcuterie souhaitant perfectionner leur maîtrise des fondamentaux pour transmettre efficacement les gestes techniques aux apprentis en entreprise ou en CFA.

3 jours

8 au 10 décembre

### OBJECTIFS

- Maîtriser les gestes techniques liés à la fabrication de terrines et produits charcutiers cuits (hachage, salage, marinades, cuisson, embossage).
- Adapter les productions aux contraintes réelles de l'entreprise artisanale.
- Intégrer les exigences d'hygiène et de qualité propres aux métiers de la charcuterie.



#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, formateur de CFA.

Tarif  
1 050 € HT

NOUVEAU

## Accompagner ses apprentis et renforcer ses techniques pour l'épreuve du BP (bœuf, veau, agneau)



NOUVEAU

Cette formation est destinée aux formateurs désireux de renforcer leur expertise technique et d'enrichir leurs méthodes d'enseignement pour guider leurs apprentis vers la réussite du BP.

### OBJECTIFS

- Actualiser et consolider ses compétences techniques sur les découpes et les gestes professionnels, en conformité avec les exigences du BP Boucher.
- Accompagner ses apprentis dans la préparation à l'épreuve pratique, en identifiant attentes du jury et critères d'évaluation.
- Adapter sa pédagogie pour optimiser la progression technique et la réussite de chaque apprenti à l'examen.

2 jours

15 et 16 décembre

#### Public visé

Chef d'entreprise, salarié, formateur de CFA.

Tarif  
840 € HT



# Toute l'équipe de l'Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande est à votre écoute et vous accompagne dans le choix de la formation la plus adaptée à vos besoins.

Pour que votre stage se déroule dans les conditions idéales, nos équipes sont disponibles du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h00.

## Informations pratiques

### Durée des formations

Selon le type de formation :  
de 1 à 5 jours  
de 7 heures à 35 heures

### Restauration

Prix par personne du déjeuner ou du dîner :  
19 € HT  
Prix du petit déjeuner : 10 € HT

### Hébergement

À l'ENSMV  
Prix de la chambre : 120 € HT  
Prix de la chambre à partager : 83 € HT  
Tarifs spéciaux (nous consulter)

### Formation inter-entreprises

Les prix s'entendent hors taxes et par personne.

### Formation sur-mesure ou intra-entreprise

Nous consulter.

### Financement

Notre équipe vous accompagne dans vos démarches auprès des organismes financeurs (OPCO EP, FAFCEA, etc.) et répond à toutes vos questions sur la prise en charge de vos formations.

### Accessibilité

Contactez-nous pour toute information ou pour la prise en compte de besoins spécifiques avant l'inscription.



## La formation Professionnelle Continue à l'ENSMV : un investissement gagnant-gagnant

### Pour le stagiaire

- Améliorer la qualité de son travail
- Gagner en motivation
- Faire évoluer ses compétences
- Avoir davantage confiance en ses capacités
- Développer sa polyvalence
- Partager son expérience avec les autres salariés

### Pour l'entreprise

- Augmenter la productivité et améliorer la qualité de service avec des salariés qualifiés et motivés
- Fidéliser les salariés en les aidant à développer leurs compétences
- Valoriser et améliorer l'image de l'entreprise

# Formation intra-entreprise ou sur-mesure : une solution disponible partout en France

**Vous avez des projets importants, vous souhaitez vous donner toutes les chances de réussir ?**

**Cette solution est faite pour vous et rencontre un succès grandissant.**

**Donnez de la perspective à vos projets d'entreprise, aussi variés soient-ils :**

- Fidélisation des salariés
- Développement du chiffre d'affaires
- Amélioration de la qualité de service
- Valorisation de l'entreprise
- Diversification d'activité
- Évolution des compétences de vos équipes...

## 2 formules au choix

### 1/ Organisation dans votre entreprise d'un stage déjà présent dans le catalogue

Tous les stages proposés par le Service Perfectionnement de l'ENSMV peuvent être réalisés dans votre entreprise. Ils permettent de renforcer la cohésion d'équipe et de se centrer sur les problématiques de l'entreprise.

Les avantages :

- Un choix de date convenant à vos impératifs
- Un formateur sélectionné spécifiquement pour votre entreprise
- Une formation se déroulant dans vos locaux
- Des collaborateurs mis en situation directement dans votre entreprise

### 2/ Élaboration d'un stage sur-mesure à partir de vos besoins

Un cahier des charges précis permet d'aboutir à un programme de formation élaboré sur-mesure. Les objectifs de formation validés avec vous correspondent parfaitement aux besoins identifiés de votre entreprise. La formation coconstruite est ainsi une solution pour atteindre vos objectifs.

Les avantages :

- Une expression de vos besoins personnellement définie
- Une formation répondant aux enjeux spécifiques et opérationnels de votre projet
- Des contenus et une pédagogie adaptés à vos objectifs
- Un formateur sélectionné spécifiquement pour votre entreprise
- Une date convenant parfaitement à vos impératifs et plages d'activité
- Une formation se déroulant dans vos locaux
- Une mise en situation réelle des collaborateurs dans votre entreprise

La formation professionnelle INTRA sur-mesure présente des atouts indéniables aussi bien pour les salariés que pour les chefs d'entreprise.

**Donnez-vous les moyens de vos ambitions !**

**N'hésitez pas à contacter Barbara LENOBLE.**

**01 53 17 15 09 - [barbara.lenoble@ensmv.org](mailto:barbara.lenoble@ensmv.org)**

# Quelques exemples de formations organisées en intra-entreprise ou sur-mesure

## Boucherie

- Valoriser la coupe, la découpe et le service au détail : bœuf, veau, agneau, porc
- Associer le vin et la viande pour développer son chiffre d'affaires
- Comprendre la maturation et l'affinage des viandes
- Concocter des émincés et des woks
- Créer l'évènement attractif : la rôtisserie
- Développer de nouvelles préparations à base de viande : les bouchères crues
- (re)Découvrir la charcuterie de Noël : Ballotines, galantines et boudins blancs
- Diversifier ses ventes par de nouvelles recettes à base de viande hachée
- sublimer les volailles de fin d'année
- Mettre en valeur des produits carnés : une décoration simple et artistique
- Développer sa polyvalence de collaborateur en boutique
- Réussir ses préparations estivales pour barbecue et plancha
- Diversifier son offre avec les produits tripiers
- Susciter l'envie d'acheter grâce à son étalage
- Valoriser les viandes par la cuisson
- Maîtriser la cuisson à juste température
- Développer une nouvelle gamme estivale : grillades et saucisserie
- Reproduire l'excellence des préparations bouchères de l'Équipe de France, championne du monde 2025

## Charcuterie - Traiteur

- Maîtriser les pièces cocktails salées ou sucrées
- Organiser les buffets froids
- Développer une gamme de produits en semi-conserve
- Comprendre l'étuvage et le fumage des produits à base de viande / poisson
- Établir sa carte-traiteur selon la saison
- Fabriquer ses produits de charcuterie au fil des saisons (Terrines)
- Se différencier par ses créations originales de produits en croûte
- sublimer ses buffets par la décoration et la sculpture sur fruits et légumes
- Maîtriser les techniques de fabrication des produits cuits sous vide
- Élargir sa gamme fait maison à travers les produits secs
- Préparer les fêtes de fin d'année, retour aux fondamentaux : le foie gras
- Proposer une nouvelle gamme de pièces cocktails et de verrines
- Conquérir un nouveau public avec une offre snacking





## Gestion

- Améliorer ses marges grâce au logiciel de gestion interactive
- Savoir lire et analyser un bilan et un compte de résultat
- Gérer efficacement sa trésorerie
- Lire et interpréter les états financiers

## Réglementation, Hygiène & Sécurité

- Devenir Sauveteur Secouriste du Travail
- Maîtriser les bons procédés de conditionnement
- Maintenir et actualiser ses compétences de Sauveteur Secouriste du Travail
- Maîtriser le pouvoir de coupe de ses outils par l'affûtage et l'affilage des couteaux
- Garantir le respect du Guide des bonnes Pratiques d'hygiène
- Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité
- Maîtriser la réglementation et la sécurité alimentaires des semi-conserves
- Savoir manipuler un extincteur dans le cadre de la sécurité incendie
- Mettre en place le Plan de Maîtrise Sanitaire

## Communication & Vente

- Construire et développer sa stratégie commerciale
  - Savoir utiliser un argumentaire approprié au produit
  - Développer son commerce et communiquer sur les réseaux sociaux Niv. 1 ou Niv. 2
  - Fidéliser sa clientèle par la qualité de service
  - Prospecter pour développer de nouveaux marchés
  - Développer sa performance commerciale
  - Développer la visibilité et la notoriété de sa boucherie artisanale
- à travers différentes actions simples de communication

## Management & Ressources humaines

- Comprendre les fondamentaux du management d'équipe
- Développer son leadership et la cohésion d'équipe
- Réussir ses entretiens individuels professionnels
- Prévenir et gérer les tensions et les conflits
- Maîtriser ses entretiens opérationnels
- Réussir ses recrutements et mieux intégrer les nouveaux collaborateurs

## Pédagogie & Transmission du savoir-faire

- Maîtriser le référentiel CAP ou BP dans sa pratique de formateur
- Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : bœuf, veau, agneau, porc
- Réussir la transmission du savoir-faire auprès d'un alternant (Tuteur-Maître d'apprentissage)
- Savoir utiliser les outils pédagogiques spécifiques du E-Campus des Métiers de la Viande

**À noter : Toutes les formations proposées par l'ENSMV peuvent être organisées en INTRA pour les formateurs.**



**E-CAMPUS**  
des Métiers de la Viande

La plateforme digitale de l'ENSMV

# FORMATIONS PROMOJEUNES

L'ENSMV c'est aussi l'organisation et l'animation de stages PROMOJEUNES, le programme national paritaire de formations à l'attention de jeunes inscrits dans un parcours de formation initiale en boucherie (CAP, BP...).

Ce programme exclusif est destiné à parfaire leurs connaissances, développer leurs compétences, leur faire découvrir toutes les facettes du métier et de l'environnement professionnel.

## Stages méritants

Public : apprentis en cours de formation CAP boucher 2<sup>ème</sup> année sélectionnés par les CFA de chaque département

- Présentation et décoration des viandes en boucherie de détail
- Le demi-porc : les bases indispensables à la fabrication de produits authentiques

Durée : 2.5 jours



## Stages lauréats 1

Public : apprentis titulaires du CAP boucher et inscrits en 1<sup>re</sup> année dans un cursus de formation en boucherie-charcuterie-traiteur

- Service détail : étalage et présentation des produits

Durée : 2.5 jours

## Stages lauréats 2

Public : apprentis titulaires du CAP boucher et inscrits en 2<sup>ème</sup> année dans un cursus de formation en boucherie-charcuterie-traiteur

- Découpe de l'agneau
- Initiation à la réalisation de préparations bouchères crues
- Repas traiteur de l'entrée au dessert
- Rendements : intérêts et calculs

Durée : 2.5 jours



## Stages préparation concours régionaux et finale MAF

Public : apprentis en 2<sup>e</sup> année de CAP boucher et sélectionnés lors des épreuves départementales puis régionales

Durée : 2.5 jours



# Stages découverte de l'environnement professionnel

Public : apprentis en CAP BP boucher

Visite pédagogique d'abattoir, du marché international de Rungis et du salon de l'Agriculture...

## Stages sur mesure / à la carte

Stages sur Paris (à l'ENSMV) ou dans les CFA départementaux (sur demande du CFA et validation par l'ENSMV)

Thèmes :

- Stage technique boeuf, agneau, veau, porc
- Stage charcuterie traiteur
- Stage vente ou gestion
- Stage affûtage affilage des couteaux
- Stage décoration des viandes et étalage
- Stage outils numériques du E-campus des métiers de la viande

...



## Stages innovants 2026



Reproduire les préparations bouchères de l'équipe de France championne du monde

Échanger sur les parcours de formation et les concours pour permettre d'atteindre l'excellence en boucherie artisanale

NOUVEAU

Apprendre ou perfectionner son apprentissage autrement avec les ressources pédagogiques innovantes du E-campus des métiers de la viande



Utiliser la réalité virtuelle 3D, les modules e-learning, les vidéos immersives et les mises en situation sur plusieurs types de stage :

- Sécurité et santé au travail : Affûtage affilage des couteaux, Gestes de premiers secours
- Hygiène et traçabilité
- Vente et relation clientèle

NOUVEAU



Tous ces stages sont personnalisables et ajustables dans leur durée et leur contenu.

### Contacts :

Pour inscription : Christine PEYRONNET  
01 53 17 15 05  
christine.peyronnet@ensmv.org

Pour mise en place de stage : Bérengère LECORVAISIER  
01 53 17 30 26  
berengere.lecorvaisier@ensmv.org



# PROMO JEUNES

## métiers de la viande

Association pour l'insertion dans l'univers professionnel  
national des jeunes en fin d'apprentissage (Loi 1901)



## Des stages ciblés spécifiques **FINANCÉS** pour les apprentis

En partenariat avec l'ENSMV  
[www.ensmv.com](http://www.ensmv.com)

Plus de 3 000 bénéficiaires  
désignés par les CFA  
et représentants  
départementaux

### ACTIONS VERS - les APPRENTIS - les LAUREATS DE CAP

- ✓ Stages décoration
- ✓ Stage préparation finale MAF
- ✓ Stages sélection régionale MAF
- ✓ Stage Boucherie, Charcuterie, Traiteur, Gestion...
- ✓ Stage sur mesure selon projet pédagogique dans les CFA
- ✓ Visites pédagogiques : MIN de Rungis, élevages, Salon de l'agriculture, abattoirs...

Contactez Cécile Emery  
**01 40 53 47 50**

98 bd Pereire  
75850 Paris Cedex 17



# Nouveau parcours de formations universitaires en alternance dans l'univers de la boucherie

Mercatique

Management RH

Droit du travail

## Objectifs

- Manager à terme dans les meilleures conditions une entreprise.
- Maîtriser les techniques avancées du commerce et de la distribution.

## MUM

(Manager Unité Marchande)  
Boucher manager

**Critère d'admission**  
être titulaire du BP boucher

525 heures/15 semaines/1 an

Niveau de sortie  
équivalent Bac +2

Relation client

Merchandising

Gestion commerciale

Digital

E-Marketing

Gestion financière  
Logistique

## LICENCE PRO

(Commerce Distribution  
Boucher manager)

### Critère d'admission

être titulaire d'une double qualification  
(boucherie et enseignement supérieur de  
niveau équivalent bac+2)

560 heures/16 semaines/1 an

Niveau de sortie  
équivalent Bac +3

E-Merchandising

Communication

Distribution

Marketing

**ENSMV**  
DEPUIS 1957  
ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS DE LA VIANDE

ENSMV : 37 Boulevard Sault, 75012 Paris

2 contacts privilégiés pour vous accompagner

Béregère Lecorvaisier  
06 47 32 44 01  
berengere.lecorvaisier@ensmv.org



Laurent Courte  
06 75 89 32 38  
laurent.courte@ensmv.org

**isffel**  
Institut supérieur  
de formation

**CFBCT**  
Confédération Française de la Boucherie,  
Boucherie-Charcuterie, Traiteurs



# FORMATIONS CERTIFIANTES ET DIPLÔMANTES

L'ENSMV, c'est aussi une offre de formations en alternance permettant d'obtenir une qualification professionnelle et d'évoluer au sein de la boucherie artisanale

## Du Certificat de Qualification Professionnelle à la Licence Commerce Distribution boucher manager

L'alternance : une solution gagnant/gagnant. Vous recrutez, nous assurons la formation.



NOUVEAU  
REFERENTIEL

## Pour entrer dans la profession

### CQP TECHNICIEN BOUCHER ARTISANAL

Objectifs : Maîtriser les techniques du boucher artisan à travers une formation en alternance qui lui permet d'être 100% opérationnel

Durée : 12 mois de formation dont 455 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire au moins du brevet des collèges en situation de reconversion professionnelle ou étudiant en réorientation ou en continuation de parcours

Périodicité : 6 sessions par an

### CQP CHARCUTIER PREPARATEUR ARTISANAL

Objectifs : Maîtriser les techniques de transformation de la viande de porc en charcuterie traditionnelle à travers une formation 100 % opérationnelle dispensée d'enseignement général

Durée : 10 mois de formation dont 377 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire au moins du brevet des collèges en situation de reconversion professionnelle ou étudiant en réorientation ou en continuation de parcours

Périodicité : 1 session par an (Septembre)

NOUVEAU  
REFERENTIEL

## Pour acquérir une expertise technique métier

### CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE

Objectifs : Maîtriser les techniques de communication et de conseil auprès de la clientèle, de présentation et de mise en valeur du produit

Durée : 10 mois de formation dont 400 heures à l'ENSMV

Public visé : Candidat titulaire d'un CAP Boucher, BP boucher, CQP technicien boucher artisanal

Périodicité : 1 session par an (septembre)

NOUVEAU





## BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER

**Objectifs :** Exercer et/ou organiser toutes les fonctions nécessaires à la gestion d'un point de vente : approvisionnement, gestion, transformation, commercialisation, vente

**Durée :** 2 ans de formation dont 840 heures à l'ENSMV

**Public visé :** Candidat titulaire du CAP boucher ou en poursuite d'études

**Périodicité :** 1 session par an (Septembre)

## Pour se donner toutes les chances de réussir à terme la création/reprise d'une boucherie

### MANAGER UNITÉ MARCHANDE

**Objectifs :** Acquérir les connaissances périphériques au cœur de métier pour participer au pilotage d'une entreprise en tant qu'adjoint de direction

**Durée :** 1 an de formation dont 525 heures à l'ENSMV

**Public visé :** Candidat titulaire du BP boucher

**Périodicité :** 1 session par an (Septembre)

Sortie diplôme  
bac + 2

### LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE DISTRIBUTION BOUCHER MANAGER

**Objectifs :** Maîtriser les techniques avancées du commerce et de la distribution d'un centre de profit en boucherie

**Durée :** 1 an de formation dont 560 heures à l'ENSMV

**Public visé :** Candidat titulaire d'une qualification en boucherie et d'une qualification de l'enseignement supérieur de niveau au moins bac + 2

**Périodicité :** 1 session par an (Septembre)

Sortie diplôme  
bac + 3

## Contacts

**Bérengère LECORVAISIER**

01 53 17 30 26

[berengere.lecorvaisier@ensmv.org](mailto:berengere.lecorvaisier@ensmv.org)

**Laurent COURTE**

01 53 17 15 01

[laurent.courte@ensmv.org](mailto:laurent.courte@ensmv.org)



## OBJECTIFS

- 🎯 Proposer à l'ensemble des acteurs de la profession des ressources pédagogiques numériques
- 🎯 Partager des ressources innovantes conçues, mises à jour, enrichies par l'équipe pédagogique de l'ENSMV
- 🎯 Développer l'attractivité des formations de la filière viande

La plateforme digitale de ressources pédagogiques innovantes développée par l'ENSMV et la CFBCT

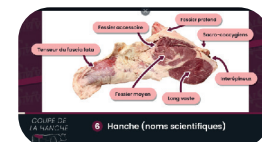
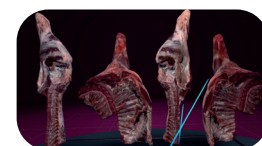


### Destinée à tous les acteurs de la boucherie artisanale

- Salariés et chefs d'entreprise
- CFA & formateurs
- Tuteurs / maitres d'apprentissage
- Apprenants engagés dans un cursus de formation en boucherie ( CAP, BP, CQP, MUM...)

### Une plateforme numérique multimodale de ressources pédagogiques ludiques et complémentaires

- ✓ Les 5 ouvrages pédagogiques Ressources Pour Apprendre numérisés et digitalisés
- ✓ Des vidéos techniques sur la coupe / découpe / service détail des 5 espèces
- ✓ Des formations innovantes immersives pour développer les compétences comportementales
- ✓ Des modules digitaux ludiques en réalité virtuelle 3D sur des compétences techniques propres aux métiers de la viande
- ✓ Des modules de formation en E learning sur des compétences transversales ( RH / Management, vente, gestion, hygiène et sécurité)
- ✓ Des modules de micro-formation spécifiques aux métiers de la viande



# ENVIE DE CRÉER / REPRENDRE CÉDER / TRANSMETTRE, UNE BOUCHERIE ARTISANALE ?

Toutes les solutions sur mesure 100 % boucherie charcuterie traiteur artisanale vous sont exclusivement proposées par ENSMV/CFBCT et leurs partenaires.

## FORMATION CREATION REPRISE

Pour mettre toutes les chances de son côté en acquérant les bases nécessaires pour réussir son projet entrepreneurial.

### 5 jours indispensables pour :

- Bénéficier des clés essentielles pour réussir la création ou la reprise d'un commerce
- Disposer des connaissances indispensables en droit, comptabilité, gestion et RH
- Renforcer son réseau de partenaires et professionnels
- Savoir comment bien démarrer, quelles démarches entreprendre
- Connaître les pièges et erreurs à éviter

13 au 17 avril / 29 juin au 3 juillet / 2 au 6 novembre

## FORMATION CESSION TRANSMISSION

Pour disposer des clés essentielles pour anticiper et réussir son projet.

### 2 jours nécessaires pour savoir :

- Quelles sont les différentes étapes du projet de l'évaluation à la concrétisation en passant par la préparation
- Si vous êtes vraiment prêt à transmettre votre entreprise
- Les enjeux de transmettre son entreprise à ses salariés/proches ou un tiers inconnu
- Comment valoriser au mieux son commerce
- Quelles sont les incidences juridiques, fiscales et sociales d'une transmission

2 et 3 mars / 16 et 17 novembre



**Donnez-vous toutes les chances de réussir  
votre projet dans les meilleures conditions.**

### Contacts

Aline FOURGEOT  
01 53 17 15 08  
aline.fourgeot@ensmv.org

Barbara LENOBLE  
01 53 17 15 09  
barbara.lenoble@ensmv.org





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



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

Stages PromoJeunes  
- Lauréats et méritants  
- Découverte environnement pro  
- WBC  
- Stage sur mesure

Préparation aux concours  
- SIA  
- MAF, MOF  
- Coupe d'Europe  
- Championnat du Monde  
- Worldskills France Europe 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

### 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

Bérengère Lecorvaisier  
berengere.lecorvaisier@ensmv.org  
01 53 17 30 26

Laurent Courte  
laurent.courte@ensmv.org  
01 53 17 15 01

Bérengère Lecorvaisier  
berengere.lecorvaisier@ensmv.org  
01 53 17 30 26

Aline Fourgeot  
aline.fourgeot@ensmv.org  
01 53 17 15 08

Barbara Lenoble  
barbara.lenoble@ensmv.org  
01 53 17 15 09