L'innovation
dans les métiers de bouche
depuis 1982

Référentiel de formation

Les nouveaux concepts des rayons
Produits Frais Traditionnels

Sommaire

Mise en place des nouveaux concepts et formation

Fraîche découpe Fruits et Légumes ..... Page 05

Préparation de poisson prêt à consommer ..... Page 07

Saumon et Poissons Fumés ..... Page 09

Sushis ..... Page 11

Préparations Bouchères ..... Page 13

Maturation en cave de vieillissement ..... Page 15

Traiteur Froid et snacking ..... Page 17

Cuisines du monde et traiteur chaud ..... Page 19

Pâtes fraîches ..... Page 21

Traiteur Fromagé ..... Page 23

Biscuits et Macarons ..... Page 25

Chocolat ..... Page 27

Pâtisseries tendances ..... Page 29

Pain et viennoiserie de tradition ..... Page 31

MISE EN PLACE DU CONCEPT FRAÎCHE DÉCOUPE FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS :
Permettre aux participants d'acquérir toutes les techniques nécessaires à la préparation et à la réalisation de la fraîche découpe de fruits et légumes.

RÉSULTATS ATTENDUS À L'ISSUE DE LA FORMATION :
À l'issue de cette formation, les employés du rayon seront capables de :
- Bien organiser leurs tâches, Minimiser les pertes de temps, Préparer, Hacher les produits, Mettre en barquettes les produits d'une manière harmonieuse pour créer l'achat d'impulsion, Étiqueter les produits en respectant la réglementation, Fixer des prix de vente cohérents en fonction des coefficients de pertes et des prix moyens barquette, D'effectuer les manipulations en respectant la marche en avant et d'éviter la contamination croisée des produits bruts sur les produits finis.

PUBLIC : Responsable et employés du pôle fraîche découpe

DURÉE : Nouveau rayon : 8 jours (56 heures) 4 jours d'assistance à l'ouverture et 4 jours de suivi post-ouverture
Rayon existant : 4 jours (28 heures)

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Mettre en place un assortiment en adéquation avec la demande de la clientèle

- Les tendances du marché de la fraîche découpe
- Les 20/80 du rayon
- Les produits permanents
- Les produits saisonniers
- L'assortiment des produits apéritifs
- L'assortiment Crudités
- L'assortiment Légumes à cuire : Mono produits, Les Duos et Trios de légumes, Les différentes poêlées de légumes ou mélanges pour soupe
- L'assortiment Fruits : Mono produits, duos et trios, Les plateaux multi fruits, Les coupes de fruits, Les salades de fruits (selon les saisons)

Savoir implanter le linéaire

Le % de linéaire à attribuer par familles
- Les produits à fortes rotations
- Les produits à faibles rotations

Le nombre de facings par produits en fonction du % de vente
Plan de masse en fonction du sens de circulation
Plan à la référence
Évolutions saisonnières

Connaître les techniques de Préparation des produits

Les différentes phases de la transformation des produits
Lavage => Épluchage => Coupe (Hachage) => Mise en barquettes
Les différentes techniques d'épluchage des produits
Les différentes techniques de découpes des produits
- Brunoise, Mirepoix, Julienne, rondelles

Les différentes techniques de hachage des produits
L'utilisation des matériels
Les différents types d'emballages et leur utilisation
La présentation sur barquette
Les éléments de décoration des barquettes en fonction des produits
Le filmage, L'étiquetage

Connaître Les Bonnes Pratiques d'Hygiène et Appliquer la Réglementation

La marche en avant des produits
- Lavage
- Épluchage
- Coupe ou hachage
- Mise en bac
- Conditionnement en barquette
- Mise en rayon
- Le stockage en CF

L'hygiène des manipulations
- Les contaminations croisées
- L'évacuation des déchets
- Les actions préventives
- Les actions correctrices

Les Points Critiques (CCP)
La Réglementation en matière d'étiquetage
La Réglementation en matières de DLC

Organiser les tâches d'une manière rationnelle

Le Tableau de répartition des tâches du rayon
L'élaboration des fiches de postes
Le timing des préparations
L'utilisation du cadencier de production
Fabrication en fonction des ventes
Minimisation des pertes et des ruptures
Le réassort de l'après-midi

Maîtriser la gestion du rayon

Les rendements matières par produit
Les coefficients de pertes par produit
Les prix de revient par produit
Fixation des PVC en fonction :
- du % de marge
- du grammage de produit
- du prix moyen barquette

MISE EN PLACE DU CONCEPT POISSON PRÊT À CONSOMMER

OBJECTIFS :
Permettre aux participants d'acquérir toutes les techniques nécessaires à la préparation de poissons prêts à consommer.

RÉSULTATS ATTENDUS À L'ISSUE DE LA FORMATION :
À l'issue de cette formation, les employés du rayon seront capables de : Bien organiser leurs tâches, Minimiser les pertes de temps, Préparer, fileter, couper, mariner, associer les produits, Mettre en barquettes les produits d'une manière harmonieuse pour créer l'achat d'impulsion, Étiqueter les produits en respectant la réglementation, Fixer des prix de vente cohérents en fonction des coefficients de pertes et des prix moyens barquette, Effectuer les manipulations en respectant la marche en avant et éviter la contamination croisée des produits bruts sur les produits finis.

PUBLIC : Responsable et employés du pôle fraîche découpe

DURÉE : 7 jours (49 heures)

ORGANISATION : 4 jours d'assistance à l'ouverture
3 jours de suivi post-ouverture

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Mettre en place un assortiment en adéquation avec la demande de la clientèle
- Les tendances du marché de la fraîche découpe des produits de la mer
- L'assortiment filets de poisson, Les produits nature, Les produits marinés ou aromatisés,
- L'assortiment des poissons entiers, crustacés et coquillages natures et aromatisés
- Les plateaux multiproduits
- L'assortiment des produits à consommer crus (tartares, carpaccio)
- L'assortiment poêlées, brochettes, marinades

Connaître les techniques de Préparation des produits et créer les recettes
- Le filetage
- La cuisson des crustacés et coquillages
- Les différentes recettes de marinades
- La découpe et la préparation en tartare
- La technique des brochettes (association de produits)
- Les rôtis de poisson
- Les plateaux de fruits de mer (produits cuits)
- L'utilisation des matériels (filetage, cuisson, refroidissement)
- Les différents types d'emballages et leur utilisation
- La présentation sur barquette
- Les éléments de décoration des barquettes en fonction des produits
- Le filmage
- L'étiquetage

Organiser les tâches d'une manière rationnelle
- Le Tableau de répartition des tâches du rayon
- L'élaboration des fiches de postes
- Le timing des préparations
- L'utilisation du cadencier de production
- Fabrication en fonction des ventes
- Minimisation des pertes et des ruptures
- Le réassort de l'après-midi

Connaître Les Bonnes Pratiques d'Hygiène et Appliquer la Réglementation
- La marche en avant des produits
- Préparation
    - Conditionnement en barquette
    - Mise en rayon
    - Le stockage
- L'hygiène des manipulations
- L'évacuation des déchets
- Les actions préventives
- Les actions correctrices
- Les Points Critiques (CCP)
- La Réglementation en matière d'étiquetage
- La fixation des DLC
- La Réglementation en matières de DLC

Maîtriser la gestion du rayon
- Les rendements matières par produit
- Les coefficients de pertes par produit
- Les prix de revient par produit
- Fixation des PVC en fonction du % de marge, du grammage de produit, du prix moyen barquette

Savoir implanter le linéaire
- Le % de linéaire à attribuer par familles
- Évolutions saisonnières

TECHNIQUES DE PRÉPARATION DES POISSONS FUMÉS

OBJECTIFS :
Permettre aux participants de développer une gamme peu exploitée, de proposer des produits « fabrication maison », de fidéliser la clientèle et d'optimiser la marge.

PUBLIC : Responsable, Adjoint et Employés de rayon

DURÉE : 3 jours (21 heures)

ORGANISATION : 1 session de 3 jours consécutifs

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Fiche de poste, Cadencier de production.

MOYENS D'ÉVALUATION :
Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Le matériel :
- Choix du matériel adapté aux besoins
- Fumoir, couteaux, plat de présentation, emballage…
- Fumoir à chaud ou à froid
- Emballage sous vide
- Les fournisseurs
- Budget et coûts

L'approvisionnement :
- Choix qualitatif des produits
- Choix des fournisseurs

La gamme et l'assortiment :
- Détermination de la gamme
- Les saumons fumés
- Les poissons fumés
- Les autres produits

La fabrication :
- Le filetage du produit brut
- Le salage
- Le séchage
- Le fumage
- La découpe du produit fumé
- Les fiches recette
- Le conditionnement et l'emballage

L'implantation et l'animation du produit en rayon :
- Choix de l'implantation
- Respect des normes
- Découpe
- Dégustation
- Argument de vente

La réglementation :
- Rappel de la réglementation spécifique au produit fumé
- Mise en place de la traçabilité
- Mise en place du cadencier de production
- Fiche de poste de production
- Contrôle des températures
- Détermination des DLC
- Formation du personnel

La gestion :
- Élaboration d'un tableau Excel spécifique
- Savoir calculer le prix de revient de la transformation
- Établir la marge (entre 50 et 60 %)
- Déterminer le prix de vente

MISE EN PLACE DU CONCEPT SUSHIS

OBJECTIFS :
Permettre aux participants d'acquérir toutes les techniques nécessaires à la réalisation des produits du concept Sushi.

RÉSULTATS ATTENDUS À L'ISSUE DE LA FORMATION :
À l'issue de cette formation, les employés du rayon seront capables de :
Bien organiser leurs tâches, minimiser les pertes de temps, Préparer, Cuire le riz, Utiliser les différentes machines, Fabriquer les Sushis, Makis, Californiens, Sashimis, Chirashis…, Mettre en barquettes les produits d'une manière harmonieuse pour créer l'achat d'impulsion, Étiqueter les produits en respectant la réglementation, Fixer des prix de vente cohérents en fonction des coefficients de pertes et des prix moyens barquette, D'effectuer les manipulations en respectant la marche en avant et d'éviter la contamination croisée des produits bruts sur les produits finis.

PUBLIC : Responsable et employés du pôle fraîche découpe

DURÉE : 12 jours (84 heures)

ORGANISATION : A l'ouverture : 8 jours : de J-4 à J+3
Suivi annuel : 4 jours

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Fiche de poste, Cadencier de production.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Mettre en place un assortiment en adéquation avec la demande de la clientèle
- Les tendances du marché
  - Les 20/80 du rayon
  - Les conséquences sur l'assortiment
  - Les produits permanents
  - Les produits saisonniers
- L'assortiment Nigiris, Makis, Makis Californiens, Sashimis, Chirashis, Brochettes, Salades
- Les assortiments mix

Connaître les matières premières à utiliser
- Le riz, Le vinaigre de riz, Les sauces soja, Les topings de poisson, Le wasabi, L'algue Nori, Le sésame, La salade d'algue

Savoir utiliser les différentes machines
- La machine à riz
- La machine à Sushi
- La machine à Maki
- Le cutter à Maki
- Le nettoyage des différentes machines

Connaître les techniques de Préparation des produits
- Préparation du riz
- La cuisson du riz
- La confection des sushis
- La confection des makis
- Les éléments de décoration des barquettes en fonction des produits
- Les condiments à ajouter dans les barquettes
  - Sauce soja, wasabi, gingembre mariné
- L'étiquetage

Connaître Les Bonnes Pratiques d'Hygiène et Appliquer la Réglementation
- La marche en avant des produits
- Préparation
  - Conditionnement en barquette
  - Mise en rayon
  - Le stockage
- L'hygiène des manipulations
- L'évacuation des déchets
- Les actions préventives
- Les actions correctrices
- Les Points Critiques (CCP)
- La Réglementation en matière d'étiquetage
- La fixation des DLC
- La Réglementation en matières de DLC

Organiser les tâches d'une manière rationnelle
- Le Tableau de répartition des tâches du rayon
- L'élaboration des fiches de postes
- Le timing des préparations
- L'utilisation du cadencier de production
- Fabrication en fonction des ventes
- Minimisation des pertes et des ruptures
- Le réassort de l'après-midi

Maîtriser la gestion du rayon
- Les rendements matières par produit
- Les coefficients de pertes par produit
- Les prix de revient par produit
- Fixation des PVC en fonction du % de marge, du grammage de produit, du prix moyen barquette

Savoir implanter le linéaire
- Le % de linéaire à attribuer par familles
- Évolutions saisonnières

PRÉPARATIONS BOUCHÈRES ET DÉCORATION

OBJECTIFS :
Permettre l'acquisition de la méthodologie d'élaboration et de préparation des produits élaborés à base de préparations bouchères et de volailles.
Mettre en place un assortiment complet et attractif suscitant l'achat d'impulsion au rayon boucherie traditionnelle.
Savoir respecter les BPH, assurer la traçabilité des fabrications.
Savoir décorer son rayon et théâtraliser son offre.

PUBLIC : Responsable de rayon et ouvriers bouchers

DURÉE : 6 jours (42 heures)

ORGANISATION : 2 sessions de 2 jours pour la mise en place
1 session de 2 jours de suivi

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Mettre en place un assortiment en adéquation avec la demande de la clientèle

- Les tendances du marché de la boucherie
- Les produits nature, Les produits marinés ou aromatisés
- L'assortiment des rôtis
- Les plateaux multiproduits
- L'assortiment des produits à consommer crus (tartares, carpaccio)
- L'assortiment brochettes, marinades

Connaître les techniques de Préparation des produits et créer les recettes

- Les rôtis
- Les produits farcis
- Les différentes recettes de marinades
- Les différentes recettes de pierrades
- La découpe et la préparation de produits spéciaux
- La technique des brochettes (association de produits)
- Préparation de volailles
- les décorations spécifiques
- Les éléments de décoration des produits
- L'étiquetage

Organiser les tâches d'une manière rationnelle

- Le Tableau de répartition des tâches du rayon
- L'élaboration des fiches de postes
- Le timing des préparations
- L'utilisation du cadencier de production
- Fabrication en fonction des ventes
- Minimisation des pertes et des ruptures
- Le réassort de l'après-midi

Connaître Les Bonnes Pratiques d'Hygiène et Appliquer la Réglementation

- La nouvelle réglementation boucherie
- Traitement technique par catégorie animale
- La marche en avant des produits
- L'hygiène des manipulations
- L'évacuation des déchets
- Les actions préventives
- Les actions correctrices
- Les Points Critiques (CCP)
- La Réglementation en matière de DLC

Maîtriser la gestion du rayon

- Les rendements matières par produit
- Les coefficients de pertes par produit
- Les prix de revient par produit

MISE EN PLACE DU CONCEPT MATURATION DE LA VIANDE EN CAVE DE MÛRISSEMENT

OBJECTIFS :
Connaître les principes de maturation de la viande et les implications de chaque composant biologique et chimique.
Permettre aux participants :
- d'élaborer le meilleur processus de maturation et de vieillissement,
- de choisir le bon matériel,
- de choisir la qualité de la matière première,
- de maîtriser les contraintes techniques,
- de maîtriser le processus de maturation,
- de maîtriser les évolutions bactériologiques.

Donner les moyens de valoriser la gamme de viandes maturées auprès des consommateurs potentiels.

PUBLIC : Responsable, Adjoint de rayon et ouvriers bouchers

DURÉE : 3 jours (21 heures)

ORGANISATION : 1 jour d'assistance à l'ouverture
2 jours de suivi post ouverture

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Exposé en salle et travail technique en laboratoire.
Guide de la maturation et du vieillissement.
Argumentaire commercial.
Fiche technique à distribuer aux consommateurs.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Traité de la maturation de la viande
- processus chimique, évolution du pH
- processus biologique,
- influence du collagène
- agencement des fibres musculaires
- principes de maturation et de vieillissement

Processus de maturation
- choix de la qualité de la viande
    - o influence des types de carcasses
    - o influence des races
    - o influence des modes d'élevage
- maturation de la carcasse
- taux de gras et répartition du gras
- température et hygrométrie
- ventilation

Choix de matériel
- les caves de vieillissement
- capacités et critères techniques
- réglages et facteurs à surveiller

Processus de vieillissement en cave
- choix des morceaux
- techniques de coupe spécifiques
- les durées de vieillissement
- le taux d'hygrométrie
- le développement bactérien
- le développement des moisissures
- le processus d'oxydation
- la variation du pH
- rédaction du cahier des charges propre au magasin

Parage du produit avant la vente
- enlever le « vert de gris »
- nettoyage du gras de bordure

L'offre commerciale
- la gamme à proposer aux clients
    - o choix des dates
    - o type de dates (abattage, début maturation…)
- l'argumentaire à développer
- les conseils de cuisson
- élaboration d'une fiche technique et d'un document commercial
- prix de revient, prix de vente et marge

MISE EN PLACE DU CONCEPT FABRICATION DU TRAITEUR FROID ET SNACKING

OBJECTIFS :
Permettre aux participants la mise en œuvre du concept de fabrication des salades, entrées froides en termes d'assortiment par famille et sous famille, de process techniques, d'organisation du travail journalier et hebdomadaire, de profondeur gammes, d'utilisation des ingrédients, de mode de préparation et de cuisson, de Fiches Recettes et de prix de revient, d'emballage, et de dynamique commerciale, de traçabilité, et de Bonnes Pratiques d'Hygiène.

PUBLIC : Responsable de rayon, adjoint et employés chargés de la fabrication

DURÉE : 4 jours (28 heures)

ORGANISATION : 2 sessions de 2 jours consécutifs

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Réalisation d'un Book avec photo pendant la formation permettant la reproductibilité.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Connaître l'utilisation des matières premières de base
Les féculents : pâtes, riz, pommes de terre
Les fruits et légumes : tomates, concombres, carottes, avocats, pamplemousses, ananas…
Les produits de la mer : Surimi, saumon, filet de hareng
Les assaisonnements : vinaigrettes, mayonnaise, sauce cocktail…

Mettre en place un assortiment complet et diversifié
Des recettes traditionnelles : crudités fraîches, salades composées, salades mélangées
Une gamme complète :
Salades « du Monde »
Entrées froides, légumes et fruits Cocktail

Mettre en place le Fichier Recettes et prix de revient
Élaboration du mercurial
Fonctionnement du fichier
Élaboration des fiches
Fixation des PVC avec objectif de marge
Utilisation pour le suivi de traçabilité

Mettre en œuvre la Fabrication des pains spéciaux
Quantité d'ingrédients/référence
Reproductibilité et qualité des fabrications
Ordre de mise en œuvre des ingrédients
Type de Cuisson à adopter (pour les féculents)
Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
Choix des emballages
Étiquetage réglementaire

Connaître Les Bonnes Pratiques d'Hygiène et Appliquer la Réglementation
La nouvelle réglementation boucherie
Traitement technique par catégorie animale
La marche en avant des produits
L'hygiène des manipulations
L'évacuation des déchets
Les actions préventives
Les actions correctrices
Les Points Critiques (CCP)
La Réglementation en matières de DLC

Organiser les tâches d'une manière rationnelle
Le Tableau de répartition des tâches du rayon
L'élaboration des fiches de postes
Le timing des préparations
L'utilisation du cadencier de production
Fabrication en fonction des ventes
Minimisation des pertes et des ruptures
Le réassort de l'après-midi

Maîtriser la gestion du rayon
Les rendements matières par produit
Les coefficients de pertes par produit
Les prix de revient par produit
Fixation des PVC

Mettre en place la dynamique commerciale
Les cycles thématiques
Mise en avant découverte
La dynamique promotionnelle
Événements calendaires
Les ventes prévisionnelles
Moyens de communication

MISE EN PLACE DU CONCEPT FABRICATIONS DES PLATS CUISINÉS

OBJECTIFS :
Permettre aux participants la mise en œuvre du concept de fabrication des plats cuisinés en termes d'assortiment par famille et sous famille, de process techniques, d'organisation du travail journalier et hebdomadaire, de profondeur de gammes, d'utilisation des ingrédients et d'épices, de mode de préparation et de cuisson, de Fiches Recettes et de prix de revient, d'emballage, et de dynamique commerciale, de traçabilité, et de Bonnes Pratiques d'Hygiène.
Permettre également la mise en place des gammes de frais emballé en adéquation avec l'attente consommateur actuelle.

PUBLIC : Responsable Traiteur et employés chargés de la fabrication

DURÉE : 5 jours (35 heures)

ORGANISATION : 1 session de 3 jours consécutifs
2 jours de suivi

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Réalisation d'un Book avec photo pendant la formation permettant la reproductibilité.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Connaître l'utilisation des matières premières de base

Les produits carnés
- Bœuf, veau, agneau, porc, abats, volailles

Les produits de la mer
- Filets de poisson, coquillages, crustacés
- Les produits laitiers

Les différents légumes
Les épices et herbes
- Les mélanges d'épices
- Les dosages

L'utilisation des produits frais ou surgelés
- Les critères de choix

Mettre en place un assortiment complet et diversifié

Les recettes traditionnelles
Les recettes des régions de France
Les recettes européennes
Les recettes du monde
- Maghreb
- Moyen orient
- Inde
- Asie

Le concept « Pâtes »
Le concept « Risotto »
Le concept « Gratins »
Le concept « Légumes farcis »

Savoir mettre en place une « Offre Menus » diversifiée

Élaboration du listing de base
Élaboration du planning hebdomadaire
Création du listing « Plat du jour »
Organisation hebdomadaire des fabrications
Élaboration du cadencier de production

Mettre en place le Fichier Recettes et prix de revient

Élaboration du mercurial
- Produits surgelés
- Produits secs
- Produits Frais

Fonctionnement du fichier
Élaboration des fiches
- Fixation des PVC avec objectif de marge

Utilisation pour le suivi de traçabilité

Mettre en œuvre la Fabrication pour la coupe et le Frais Emballé

Quantité d'ingrédients/référence
Reproductibilité et qualité des fabrications
Ordre de mise en œuvre des ingrédients
Type de Cuisson à adopter
Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
Élaboration du listing Frais emballé (par sous-famille)
Choix des emballages
Étiquetage réglementaire

Maîtriser la gestion du rayon

Les rendements matières par produit
Les coefficients de pertes par produit
Les prix de revient par produit
Fixation des PVC

Mettre en place la dynamique commerciale

Les cycles thématiques
Mise en avant découverte
La dynamique promotionnelle
- Événements calendaires
- Les ventes prévisionnelles
- La fixation des PVC promos

Moyens de communication

ITALPAST
ITALPAST
ITALPAST

MISE EN PLACE DU CONCEPT PÂTES FRAÎCHES

OBJECTIFS :
Permettre aux participants d'acquérir toutes les techniques nécessaires à la réalisation de pâtes fraîches.

RÉSULTATS ATTENDUS À L'ISSUE DE LA FORMATION :
À l'issue de cette formation, les employés du rayon seront capables de : Bien organiser leurs tâches, Minimiser les pertes de temps, Préparer la pâte, assembler, couper, associer les produits, Mettre en barquettes les produits d'une manière harmonieuse pour créer l'achat d'impulsion, Étiqueter les produits en respectant la réglementation, Fixer des prix de vente cohérents en fonction des coefficients de pertes et des prix moyens barquette, Effectuer les manipulations en respectant la marche en avant et éviter la contamination croisée des produits bruts sur les produits finis.

PUBLIC : Responsable et employés du pôle traiteur

DURÉE : 8 jours (56 heures)

ORGANISATION : 5 jours d'assistance à l'ouverture
3 jours de suivi post-ouverture

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

PROGRAMME :

Mettre en place un assortiment en adéquation avec la demande de la clientèle

- Les tendances du marché des pâtes fraîches faites maison
- L'assortiment des pâtes non tubulaires
- L'assortiment des pâtes tubulaires
- L'assortiment des pâtes bâtons & ficelles
- L'assortiment des pâtes ruban
- L'assortiment des pâtes farcies
- L'assortiment des autres pâtes
- L'assortiment des pâtes colorées

Connaître les techniques de Préparation des produits et créer les recettes

- Préparation de la pâte
- Coloration de la pâte et aromatisation
- Les différentes recettes de pâtes
- Les différentes recettes de farce
- Le laminage et l'utilisation des machines
- La découpe et l'utilisation des machines
- Fabrication des produits farcis
- L'utilisation des matériels
- Les différents types d'emballages et leur utilisation
- La présentation sur barquette
- L'étiquetage

Organiser les tâches d'une manière rationnelle

- Le Tableau de répartition des tâches du rayon
- L'élaboration des fiches de postes
- Le timing des préparations
- L'utilisation du cadencier de production
- Fabrication en fonction des ventes
- Minimisation des pertes et des ruptures
- Le réassort de l'après-midi

Connaître Les Bonnes Pratiques d'Hygiène et Appliquer la Réglementation

- La marche en avant des produits
- Préparation
    - Conditionnement en barquette
    - Mise en rayon
    - Le stockage
- L'hygiène des manipulations
- Les actions préventives
- Les actions correctrices
- Les Points Critiques (CCP)
- La Réglementation en matière d'étiquetage
- La fixation des DLC
- La Réglementation en matières de DLC

Maîtriser la gestion du rayon

- Les rendements matières par produit
- Les coefficients de pertes par produit
- Les prix de revient par produit
- Fixation des PVC en fonction du % de marge, du grammage de produit, du prix moyen barquette

Savoir implanter le linéaire

- Le % de linéaire à attribuer par familles
- Évolutions saisonnières

MISE EN PLACE DU CONCEPT TRAITEUR FROMAGÉ

OBJECTIFS :
Permettre aux participants la mise en œuvre du concept Traiteur Fromagé en termes d'assortiment par famille et sous famille, de process techniques, d'organisation du travail journalier et hebdomadaire, de profondeur de gammes, d'utilisation des ingrédients, de mode de préparation, de Fiches Recettes et de prix de revient, d'emballage, et de dynamique commerciale, de traçabilité, et de Bonnes Pratiques d'Hygiène.

PUBLIC : Responsable de rayon, adjoint et employés chargés de la fabrication

DURÉE : 6 jours (42 heures)

ORGANISATION : 4 jours pour la mise en place (2 sessions de 2 jours consécutifs)
2 jours de suivi (1 session de 2 jours consécutifs)

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Réalisation d'un Book avec photo pendant la formation permettant la reproductibilité.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Connaître l'utilisation
des matières premières de base diversifiée
Les différents fromages utilisables
Les produits annexes : fruits, fruits secs
Recettes Snacking : fromages découpés : cubes, bâtonnets, brochettes…
Les plateaux : Lunch, saveur, premium, italien, chèvre, montagnard, découverte, auvergnat, européen
Les fondues
Les différentes Raclettes

Mettre en place le Fichier Recettes et prix de revient
Élaboration du mercurial
Fonctionnement du fichier
Élaboration des fiches
Fixation des PVC avec objectif de marge
Utilisation pour le suivi de traçabilité

Mettre en œuvre la Fabrication
Techniques de coupe
Association des produits
Quantité d'ingrédients/référence
Reproductibilité et qualité des fabrications
Ordre de mise en œuvre des ingrédients
Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
Choix des emballages
Étiquetage réglementaire

Bien implanter le rayon
Connaître les principes généraux du merchandising
Mise en avant des gammes de traiteur fromagé

Connaître Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
et Appliquer la Réglementation
- La marche en avant des produits
- Préparation
    - Conditionnement en barquette
    - Mise en rayon
    - Le stockage
- L'hygiène des manipulations
- Les actions préventives
- Les actions correctrices
- Les Points Critiques (CCP)
- La Réglementation en matière d'étiquetage
- La fixation des DLC
- La Réglementation en matières de DLC

Mettre en place la dynamique commerciale
Les cycles thématiques
Mise en avant découverte
La dynamique promotionnelle
Événements calendaires
Les ventes prévisionnelles
La fixation des PVC promos (utilisation du fichier recettes)
Moyens de communication

MISE EN PLACE DU CONCEPT FABRICATION DES MACARONS ET DES BISCUITS

OBJECTIFS :
Permettre aux participants la mise en œuvre du concept de fabrication des macarons et des biscuits en termes d'assortiment par famille et sous famille, de process techniques, d'organisation du travail journalier et hebdomadaire, de profondeur gammes, d'utilisation des ingrédients, de mode de préparation et de cuisson, de Fiches Recettes et de prix de revient, d'emballage, et de dynamique commerciale, de traçabilité, et de Bonnes Pratiques d'Hygiène.

PUBLIC : Responsable de rayon, adjoint et employés chargés de la fabrication

DURÉE : 12 jours (84 heures)

ORGANISATION : 8 jours pour la mise en place (4 sessions de 2 jours consécutifs)
4 jours de suivi (2 sessions de 2 jours consécutifs)

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Réalisation d'un Book avec photo pendant la formation permettant la reproductibilité.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Connaître l'utilisation des matières premières de base
Les produits laitiers
Les ovo-produits
Les matières grasses
Le sucre
Le chocolat
La farine

Mettre en place un assortiment complet et diversifié
Des recettes traditionnelles sans poudre
- Biscuits
- Crème
- Macaron

Mettre en place le Fichier Recettes et prix de revient
Élaboration du mercurial
Fonctionnement du fichier
Élaboration des fiches techniques et de fabrication
_ Fixation des PVC avec objectif de marge
Utilisation pour le suivi de traçabilité

Mettre en œuvre la Fabrication
Quantité d'ingrédients/référence
Reproductibilité et qualité des fabrications
Ordre de mise en œuvre des ingrédients
Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
Choix des emballages
Étiquetage réglementaire

Mettre en place la dynamique commerciale
Les cycles thématiques
Mise en avant découverte
La dynamique promotionnelle
- Événements calendaires
- Les ventes prévisionnelles
- La fixation des PVC promos (utilisation du fichier recettes)
Moyens de communication

Connaître Les Bonnes Pratiques d'Hygiène et Appliquer la Réglementation
- La marche en avant des produits
- Préparation
  - Conditionnement en barquette
  - Mise en rayon
  - Le stockage
- L'hygiène des manipulations
- Les actions préventives
- Les actions correctrices
- Les Points Critiques (CCP)
- La Réglementation en matière d'étiquetage
- La fixation des DLC
- La Réglementation en matières de DLC

MISE EN PLACE DU CONCEPT CHOCOLAT

OBJECTIFS :
Permettre aux participants la mise en œuvre du concept Chocolat en termes d'assortiment par famille et sous famille, de process techniques, d'organisation du travail journalier et hebdomadaire, de profondeur gammes, d'utilisation des ingrédients, de mode de préparation et de cuisson, de Fiches Recettes et de prix de revient, d'emballage, et de dynamique commerciale, de traçabilité, et de Bonnes Pratiques d'Hygiène.

PUBLIC : Responsable de rayon, adjoint et employés chargés de la fabrication

DURÉE : 12 jours (84 heures)

ORGANISATION : 8 jours pour la mise en place (4 sessions de 2 jours consécutifs)
4 jours de suivi (2 sessions de 2 jours consécutifs)

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Réalisation d'un Book avec photo pendant la formation permettant la reproductibilité.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Connaître l'utilisation des matières premières de base
Les matières grasses
Le sucre
Le chocolat
Technique de chauffage du chocolat

Choix du matériel et des matières premières
Les matières premières
Les types de matériel et leur utilisation

Mettre en place un assortiment
Des recettes traditionnelles sans poudre
- Chocolat en plaque
- Chocolat en bonbon
- Chocolat Fourré
- Nappage et décors

Mettre en place le Fichier Recettes et prix de revient
Élaboration des fiches techniques et de fabrication
- Fixation des PVC avec objectif de marge

Utilisation pour le suivi de traçabilité

Mettre en œuvre de la Fabrication
Quantité d'ingrédients/référence
Reproductibilité et qualité des fabrications
Ordre de mise en œuvre des ingrédients
Utilisation des machines et ustensiles
Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
Choix des emballages
Étiquetage réglementaire

Mettre en place la dynamique commerciale
Les cycles thématiques
Mise en avant découverte
La dynamique promotionnelle
- Événements calendaires
- Les ventes prévisionnelles
- La fixation des PVC promos

Moyens de communication

MISE EN PLACE DU CONCEPT PÂTISSERIES TENDANCES

OBJECTIFS :
Permettre aux participants de mettre en place des gammes de produits innovants, peu fabriqués à l'heure actuelle dans les rayons d'hypermarché (LS ou Trad) en termes d'assortiment, d'utilisation d'ingrédients nouveaux, de process de fabrication (préparation, cuisson, assemblage, décoration), d'élaboration de fiches de prix de revient et de prix de vente, d'emballage, d'implantation et de dynamique commerciale.

PUBLIC : Responsable de rayon et ouvriers professionnels

DURÉE : 8 jours (56 heures)

ORGANISATION : 4 jours d'assistance à l'ouverture
2 X 2 jours de suivi post ouverture

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Réalisation d'un Book avec photo pendant la formation permettant la reproductibilité.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

Connaître l'utilisation des matières premières nouvelles
Les arômes (Limoncello, Amaretto…)
Les colorants tendance
Les éléments de décor originaux
Les fondants de couleurs vives (rose Tyrien, vert anis, jaune fluo…)

Choix des matériels
Les moules silicones pour Panna Cotta
Les moules sphériques, en coeur
Les différents types de verrine
Friteuse pour les Pâtisseries Orientales

Mettre en place l'Assortiment par sous familles
Les verrines
Les Crumbles
La Panna Cotta
Les Tiramisus
Les Tartes Tatin
Les Pâtisseries Orientales
Les classiques révisités (Eclairs, Religieuses, Babas…)

Mettre en place le Fichier Recettes et prix de revient
Élaboration des fiches techniques et de fabrication
_ Fixation des PVC avec objectif de marge
Utilisation pour le suivi de traçabilité

Mettre en œuvre de la Fabrication
Quantité d'ingrédients/référence
Reproductibilité et qualité des fabrications
Ordre de mise en œuvre des ingrédients
Utilisation des machines et ustensiles
Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
Choix des emballages
Étiquetage réglementaire

Mettre en place la dynamique commerciale
Les cycles thématiques
Mise en avant découverte
La dynamique promotionnelle
- Événements calendaires
- Les ventes prévisionnelles
- La fixation des PVC promos (utilisation du fichier recettes)

Moyens de communication

MISE EN PLACE DU CONCEPT FABRICATIONS PAINS SPÉCIAUX ET VIENNOISERIES

OBJECTIFS :
Permettre aux participants la mise en œuvre du concept de fabrication des différentes pâtes ainsi que les termes d'assortiment par famille et sous famille, de process techniques, d'organisation du travail journalier et hebdomadaire, de profondeur gammes, d'utilisation des ingrédients, de mode de préparation et de cuisson, de Fiches Recettes et de prix de revient, d'emballage, et de dynamique commerciale, de traçabilité, et de Bonnes Pratiques d'Hygiène.

PUBLIC : Responsable de rayon, adjoint et employés chargés de la fabrication.

DURÉE : 5 jours (35 heures)

ORGANISATION : 3 jours d'assistance à l'ouverture
2 jours de suivi post ouverture

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Formation pratique sur le terrain.
Guide formation, Listing d'assortiment.
Réalisation d'un Book avec photo pendant la formation permettant la reproductibilité.
Fiche de poste, Cadencier de production.
Fichier de calcul de prix de revient et de prix de vente.

MOYENS D'ÉVALUATION : Evaluation en situation professionnelle.

PROGRAMME :

CONCEPT BOULANGERIE

Connaître l'utilisation des matières premières de base
Les farines et les mix
Les céréales et les graines
Les ingrédients complémentaires : levains naturels, levure, poolish

Mettre en place un assortiment complet et diversifié
Des recettes traditionnelles
Une gamme complète :
Pains spéciaux pour le LS : Français, campagne, tradition, rustique, fantaisie, gourmands
Pains à la coupe

Mettre en place le Fichier Recettes et prix de revient
Élaboration du mercurial
Fonctionnement du fichier
Élaboration des fiches
Fixation des PVC avec objectif de marge
Utilisation pour le suivi de traçabilité

Mettre en œuvre la Fabrication des pains spéciaux
Quantité d'ingrédients/référence
Reproductibilité et qualité des fabrications
Ordre de mise en œuvre des ingrédients
Pétrissage
Fermentation
Type de Cuisson à adopter
Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
Choix des emballages
Étiquetage réglementaire

Mettre en place la dynamique commerciale
Les cycles thématiques
Mise en avant découverte
La dynamique promotionnelle
Événements calendaires
Les ventes prévisionnelles
La fixation des PVC promos (utilisation du fichier recettes)
Moyens de communication

CONCEPT VIENNOISERIE

Connaître l'utilisation des matières premières de base
Les produits laitiers
Les farines
Les ovo-produits
Les matières grasses
Le sucre
Les ingrédients complémentaires : le chocolat, les fruits secs, les fruits confits

Mettre en place un assortiment complet et diversifié
Des recettes traditionnelles
Une gamme complète :
- Pâte levée feuilletée
  - Croissant, pain chocolat, pain aux raisins
- Pâte levée
  - Brioche, pain au lait, baguette viennoiserie

Mettre en place le Fichier Recettes et prix de revient
Élaboration du mercurial et Fonctionnement du fichier
Élaboration des fiches
- Fixation des PVC avec objectif de marge
Utilisation pour le suivi de traçabilité

Mettre en œuvre la Fabrication des viennoiseries
Quantité d'ingrédients/référence
Reproductibilité et qualité des fabrications
Ordre de mise en œuvre des ingrédients
Type de Cuisson à adopter
Les Bonnes Pratiques d'Hygiène
Choix des emballages
Étiquetage réglementaire

Mettre en place la dynamique commerciale
Les cycles thématiques
Mise en avant découverte
La dynamique promotionnelle
Événements calendaires
Les ventes prévisionnelles
La fixation des PVC promos (utilisation du fichier recettes)
Moyens de communication

PB CONSEIL
3 bis rue Gambetta - 42400 Saint-Chamond – Tél. 04 78 62 80 29
Courriel : pbconseil@pbconseil.fr
Site internet : www.pbconseil.fr