



# MOULINS VIRON

ÉCOLE

PROGRAMME  
DES FORMATIONS  
2019





## SOMMAIRE

- 4 . UNE ÉQUIPE DE FORMATEURS PASSIONNÉS
- 6 . PLANNING 2019

### FORMATIONS

#### PRODUCTION

- 9 . LA TRADITION FRANÇAISE
- 10 . LES PAINS AU LEVAIN
- 11 . LA VIENNOISERIE
- 12 . HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

#### VENTE

- 15 . BIENVENUE EN BOULAGERIE
- 16 . L'EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE
- 17 . RESPONSABLE DE VENTE

#### VENTE ET PRODUCTION

- 19 . METTRE EN PLACE UNE GAMME DE PAINS BIOLOGIQUES

#### MANAGEMENT

- 21 . GESTION & RESSOURCES HUMAINES

#### MERCHANDISING

- 23 . ANIMER SA BOUTIQUE 365 JOURS PAR AN

#### FORMATIONS À LA CARTE

- 25 . PRODUCTION
- 26 . VENTE
- 27 . MERCHANDISING
  
- 28 . FINANCEMENT
- 29 . NOS OFFRES
- 30 . INFORMATIONS PRATIQUES
- 31 . INSCRIVEZ-VOUS





## CULTIVER L'EXCELLENCE

Les Moulins Viron ont toujours milité pour des pains de qualité, et plus largement pour une boulangerie capable d'enchanter les consommateurs et de leur offrir une expérience unique. Avec le développement des produits standardisés au goût aseptisé et la multiplication des terminaux de cuisson et des chaînes de boulangeries, ce combat est plus que jamais d'actualité. Redonner du sens au métier de boulanger, transmettre un savoir-faire artisanal pour obtenir des pains haut de gamme aux signatures aromatiques marquées et ainsi se différencier, accompagner ceux qui estiment que l'avenir du secteur dépend de sa capacité à proposer des solutions innovantes dans le respect de la tradition... Les formations 2019 de l'école couvrent toutes les facettes du métier de boulanger. Celles à destination des équipes de vente s'étaient, de nouvelles apparaissent pour la production comme la mise en place d'une gamme de pains biologiques. Avec toujours pour objectif de cultiver l'excellence.



## UNE ÉQUIPE DE FORMATEURS PASSIONNÉS

### PATRICE TIREAU

*Directeur de l'École - Boulanger formateur*

Fils de boulanger, Patrice marche dans les pas paternels et fait son apprentissage à Alençon (61). Il passe ensuite deux ans comme ouvrier-boulangier avant de décrocher son brevet professionnel et son brevet de maîtrise. Un temps formateur à la Chambre des Métiers d'Eure-et-Loir pour des brevets de maîtrise Boulangerie et après son service militaire, effectué comme... moniteur-école, Patrice intègre les Moulins Viron pour écrire la belle histoire de la Rétrodor et de bien d'autres farines.



### GHISLAINE LE PERTEL

*Responsable pédagogique - Formatrice Vente*

Le secteur de l'hôtellerie-restauration n'a plus (trop) de secrets pour Ghislaine. Elle y cumule une trentaine d'années d'expérience et divers emplois... Et aujourd'hui formatrice. «*Je m'occupe d'expérience client, de vente additionnelle, de démarchage commercial...*», déclare-t-elle, en précisant qu'«*un bon formateur est un facilitateur; il est là pour les autres, et non pour lui*». Son ambition est que le consommateur soit toujours satisfait.



### ALEXANDRE BEAUGENDRE *Boulangier formateur*

Au départ, Alexandre n'est attiré que par la boulangerie. Donc, fort logiquement, il passe un CAP et un brevet professionnel de boulanger. Mais, «*pour prendre du galon*», il ajoute à son palmarès un CAP et une maîtrise complémentaire de pâtissier. Après plusieurs expériences dans des boulangeries-pâtisseries, il rejoint les Moulins Viron comme boulanger conseil. «*J'y ai retrouvé cette soif d'apprendre et redécouvert le métier de boulanger, qui exige minutie, rigueur, motivation*», confie Alexandre.



### CYRIL BRUNNER *Boulangier formateur*

Cyril souhaitait à l'origine être pâtissier, mais, faute de trouver un patron pour son apprentissage, il passe un BEP-CAP de boulanger, en Haute-Normandie. Il obtient son brevet de maîtrise – et un brevet de maîtrise supérieur – à l'INPB de Rouen (76). Un passage au Vaudreuil (27), puis au Val-de-Reuil (27), et c'est l'arrivée au Coudray, aux Moulins Viron.



### JULIEN FERTÉ *Boulangier formateur*

Depuis qu'il est tout petit, Julien aime le pain. C'est un gourmand, qui confesse aussi être «*très pâtisserie*». Il commence par un CAP de pâtisserie, ce qui lui a permis de décrocher par la suite son CAP de boulanger en seulement un an, puis son brevet professionnel et le brevet de gestion d'entreprise artisanale. En 2007, Julien a également fait partie des 11 meilleurs apprentis boulangers de France. Il a ensuite ajouté à son arc la corde de maître d'apprentissage et d'examineur.

**FRÉDÉRIC NIVASSE** *Boulangier formateur*

C'est en voyant le boulanger dans le village de sa tante – il a alors 4-5 ans – que Frédéric a pris sa décision : « *Plus tard, je serai moi aussi boulanger.* » Il a fait son apprentissage à Boulogne-Billancourt (92) et à la célèbre École Ferrandi, à Paris. Tour à tour employé boulanger, boulanger à son compte et aujourd'hui boulanger formateur aux Moulins Viron, il connaît toutes les conditions d'exercice du métier.

**LAURENT PAGÈS** *Formateur Vente*

Laurent est un pur produit de l'hôtellerie et de la restauration. Pendant une vingtaine d'années, il en a exercé de nombreux métiers. « *C'est un secteur passionnant par sa richesse et ses valeurs* », confesse-t-il. Aujourd'hui, il met toute son expérience au profit de ceux qui souhaitent développer leur activité par la vente et la relation client.

**VIRGINIE ARCHER** *Formatrice Merchandising*

La spécialité de Virginie est le « visual merchandising ». En d'autres termes, l'art de mettre en scène des produits, en conciliant des objectifs d'efficacité commerciale et d'esthétisme. Elle a appliqué chez Hédiard les principes appris lors de ses études, affiné et étendu ses connaissances. À présent, Virginie en fait profiter les boulangers partenaires des Moulins Viron.

**CATHERINE PETITOT***Formatrice hygiène et sécurité alimentaire*

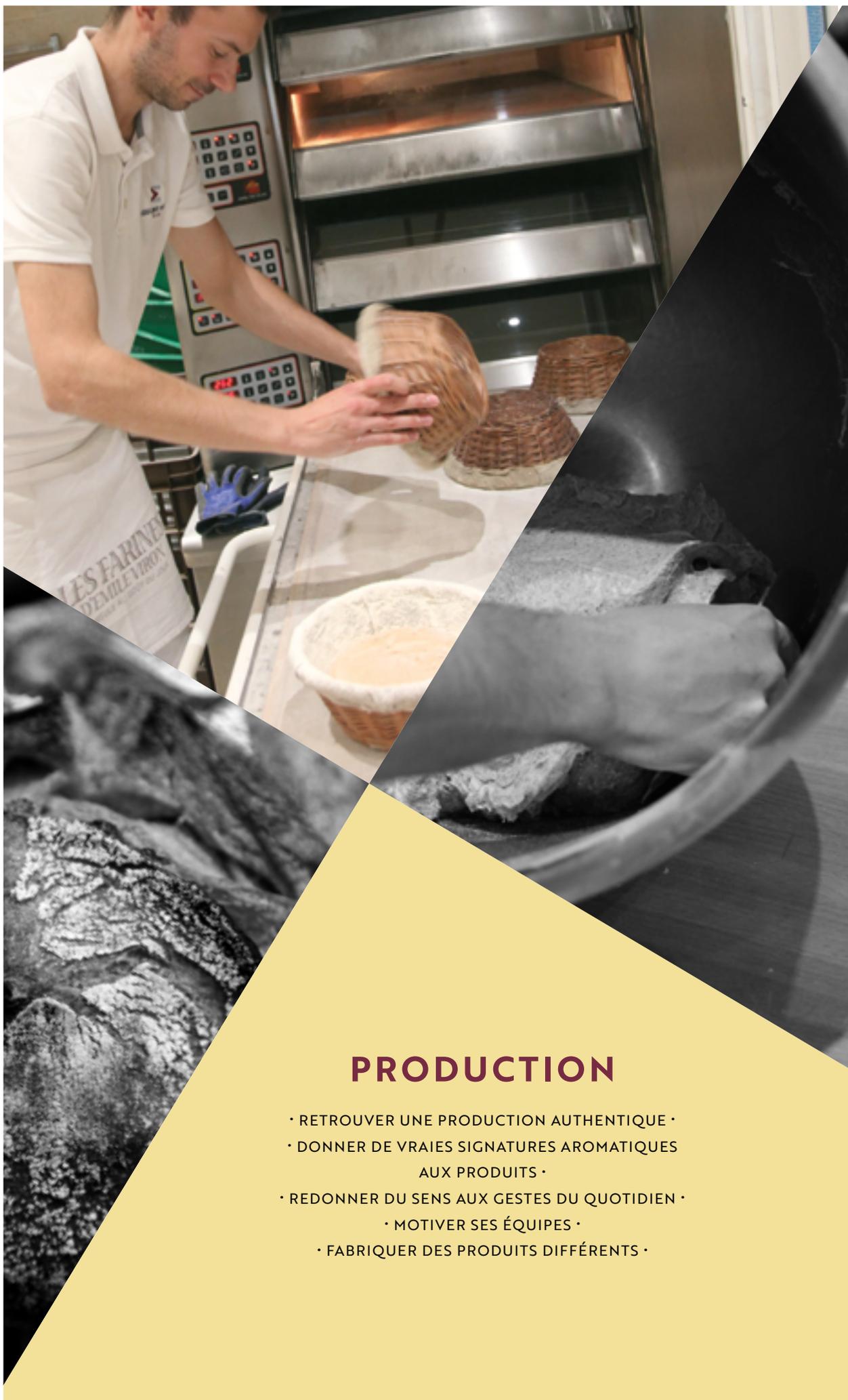
De formation ingénieur agro-alimentaire, Catherine, débute son parcours professionnel en tant que responsable qualité et développement chez des leaders mondiaux de fabrication et de distribution de boissons non alcoolisées, ou de produits alimentaires. Aujourd'hui elle accompagne des entreprises agro-alimentaires dans la mise en place et l'optimisation de systèmes de management de la qualité, des syndicats professionnels dans la rédaction des guides de bonnes pratiques d'hygiène, et des cabinets d'ingénierie dans la conception de nouveaux outils de production. Elle est également auditeur IFS et BRC.



# PLANNING 2019

JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	
1 M	1 V	1 V	1 L	LA TRADITION FRANÇAISE	1 M	1 S
2 M	2 S	2 S	2 M		2 J	2 D
3 J	3 D	3 D	3 M	3 V	3 L	
4 V	4 L PAINS BIO	4 L	EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE	4 J	4 S	4 M
5 S	5 M	5 M		5 V	5 D	5 M
6 D	6 M	6 M BIENVENUE EN BOULANGERIE	6 S	6 L	6 J	
7 L	7 J	7 J	7 D	7 M	7 V	
8 M	8 V	8 V	8 L	EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE	8 M	8 S
9 M	9 S	9 S	9 M		9 J	9 D
10 J	10 D	10 D	10 M	10 V	10 L	
11 V	11 L	11 L	11 J	11 S	11 M	
12 S	12 M	12 M HYGIÈNE ET SÉCURITÉ	12 V	12 D	12 M PAINS BIO	
13 D	13 M	13 M	13 S	13 L RESPONSABLE DE VENTE 2	13 J	
14 L	14 J	14 J	14 D	14 M	14 V	
15 M	15 V	15 V	15 L	15 M	15 S	
16 M	16 S	16 S	16 M	16 J	16 D	
17 J	17 D	17 D	17 M	17 V	17 L	PAINS AU LEVAIN ET PAINS BIO
18 V	18 L	18 L EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE	18 J	18 S	18 M	
19 S	19 M	19 M	19 V	19 D	19 M	
20 D	20 M	20 M	20 S	20 L	20 J	
21 L	21 J	21 J	21 D	21 M	LA VIENNOISERIE	21 V
22 M	22 V	22 V	22 L	22 M		22 S
23 M	23 S	23 S	23 M	23 J	23 D	
24 J	24 D	24 D	24 M	24 V	24 L ANIMER MA BOUTIQUE TOUTE L'ANNÉE	
25 V	25 L	25 L RESPONSABLE DE VENTE 1	25 J	25 S	25 M	
26 S	26 M	26 M	26 V	26 D	26 M	
27 D	27 M	27 M	27 S	27 L	27 J	
28 L	28 J	28 J	28 D	28 M	28 V	
29 M		29 V	29 L	29 M	29 D	
30 M		30 S	30 M	30 J	30 D	
31 J		31 D		31 V		

FORMATIONS PRODUCTION	FORMATIONS VENTE	FORMATIONS VENTE ET PRODUCTION	FORMATIONS MANAGEMENT	FORMATIONS MERCHANDISING	STAGES THÉMATIQUES
JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
1 L	1 J	1 D	1 M	1 V	1 D
2 M	2 V	2 L	2 M	2 S	2 L
3 M	3 S	3 M	3 J	3 D	3 M
4 J	4 D	4 M	4 V	4 L	4 M
5 V	5 L	5 J	5 S	5 M	5 J
6 S	6 M	6 V	6 D	6 M	6 V
7 D	7 M	7 S	7 L	7 J	7 S
8 L	8 J	8 D	8 M	8 V	8 D
9 M	9 V	9 L	9 M EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE	9 S	9 L
10 M	10 S	10 M	10 J	10 D	10 M
11 J	11 D	11 M	11 V	11 L	11 M
12 V	12 L	12 J	12 S	12 M	12 J
13 S	13 M	13 V	13 D	13 M	13 V
14 D	14 M	14 S	14 L	14 J	14 S
15 L	15 J	15 D	15 M	15 V	15 D
16 M	16 V	16 L BIENVENUE EN BOULANGERIE	16 M	16 S	16 L
17 M	17 S	17 M GESTION ET RES-SOURCES HUMAINES 1 & 2	17 J	17 D	17 M
18 J	18 D	18 M	18 V	18 L	18 M
19 V	19 L	19 J	19 S	19 M	19 J
20 S	20 M	20 V	20 D	20 M	20 V
21 D	21 M	21 S	21 L GESTION ET RES-SOURCES HUMAINES 3	21 J	21 S
22 L	22 J	22 D	22 M	22 V	22 D
23 M	23 V	23 L	23 M	23 S	23 L
24 M	24 S	24 M	24 J	24 D	24 M
25 J	25 D	25 M	25 V	25 L	25 M
26 V	26 L	26 J	26 S	26 M	26 J
27 S	27 M	27 V	27 D	27 M	27 V
28 D	28 M	28 S	28 L	28 J	28 S
29 L	29 J	29 D	29 M	29 V	29 D
30 M	30 V	30 L	30 M	30 S	30 L
31 M	31 S		31 J		31 M



## PRODUCTION

- RETROUVER UNE PRODUCTION AUTHENTIQUE •
- DONNER DE VRAIES SIGNATURES AROMATIQUES  
AUX PRODUITS •
- REDONNER DU SENS AUX GESTES DU QUOTIDIEN •
  - MOTIVER SES ÉQUIPES •
  - FABRIQUER DES PRODUITS DIFFÉRENTS •

## LA TRADITION FRANÇAISE



### DURÉE

2 JOURNÉES

---



### DATES

• LUNDI 1<sup>ER</sup> ET  
MARDI 2 AVRIL 2019

---



### LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES

---



### TARIF

650 € HT  
(DÉJEUNERS INCLUS)

---



### PUBLIC

• 6 PARTICIPANTS  
PAR FORMATION  
• TOUTE PERSONNE  
TRAVAILLANT EN  
PRODUCTION DANS UNE  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE

---



### PRÉREQUIS

2 ANS D'EXPÉRIENCE EN  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE



### OBJECTIFS

- *Comprendre les enjeux de la baguette de Tradition Française et en maîtriser la fabrication dans le respect du décret Pain du 13 septembre 1993.*
- *Pouvoir décliner des recettes à base de pâte de Tradition Française afin de diversifier son offre.*



### PROGRAMME

- Historique de la boulangerie et naissance de la Tradition Française.
- Farine, eau, sel et levure : 4 composants pour un pain différent.
- Les étapes de la fabrication : comment et pourquoi.
- Pétrissage, façonnage et cuisson.
- Les dérivés à base de Tradition Française.

## LES PAINS AU LEVAIN



### DURÉE

2 JOURNÉES

---



### DATES

• LUNDI 17 ET  
MARDI 18 JUIN 2019

---



### LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES

---



### TARIF

650 € HT  
(DÉJEUNERS INCLUS)

---



### PUBLIC

• 6 PARTICIPANTS  
PAR FORMATION  
• TOUTE PERSONNE  
TRAVAILLANT EN  
PRODUCTION DANS UNE  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE

---



### PRÉREQUIS

2 ANS D'EXPÉRIENCE EN  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE



### OBJECTIFS

- > *Maîtriser la fabrication sur levain naturel dur ou liquide.*
- > *Comprendre les mécanismes de la fermentation.*
- > *Élaborer son propre levain naturel.*



### PROGRAMME

- Tout savoir sur les levains, la levure et la fermentation.
- Pétrissage de pâtes à pain et de pâte à brioche.
- Réalisations : pain à la farine d'épeautre, tourte de meule, tourte de seigle...
- Fabrication de pain en fermentation différée.

## LA VIENNOISERIE



### DURÉE

2 JOURNÉES

---



### DATES

- MARDI 21 MAI 2019
  - MERCREDI 22 MAI 2019
- 



### LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES

---



### TARIF

650 € HT  
(DÉJEUNER INCLUS)

---



### PUBLIC

- 6 PARTICIPANTS  
PAR FORMATION
  - TOUTE PERSONNE  
TRAVAILLANT EN  
PRODUCTION DANS UNE  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
- 



### PRÉREQUIS

2 ANS D'EXPÉRIENCE EN  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE



### OBJECTIFS

- *Maîtriser la pâte levée feuilletée sans additifs, pour une viennoiserie inégalée.*
- *Concevoir des recettes originales et inventives pour susciter la curiosité et éveiller la gourmandise des consommateurs.*



### PROGRAMME

- Le croissant, ses origines.
- Les principes de base d'une viennoiserie réussie.
- Réalisation de produits variés à base de pâte levée feuilletée (bicolores, fourrés, gourmands, salés ou sucrés, pour tous les moments de la journée).

# HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE



## DURÉE

1 JOURNÉE



## DATES

• MARDI 12 MARS 2019



## LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



## TARIF

350 € HT  
(DÉJEUNERS INCLUS)



## PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS PAR FORMATION (8 PARTICIPANTS MINIMUM)
- TOUTE PERSONNE TRAVAILLANT EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE



## PRÉREQUIS

AUCUN



## OBJECTIFS

- > *Connaître ses responsabilités*
- > *Comprendre les dangers liés à l'activité de boulangerie et de traiteur*
- > *Savoir identifier ces dangers au cours du processus de fabrication*
- > *Connaître les bonnes pratiques d'hygiène à mettre en place dans son point de vente pour maîtriser les dangers*
- > *Comprendre la méthode HACCP*
- > *Maîtriser le risque allergène*



## PROGRAMME

- Analyse des dangers qui pourraient nuire à la santé de mes clients
- Apprendre à maîtriser les différents dangers (physique, microbiologique, chimique et allergène)
- Définition de l'HACCP et création d'une fiche « outil opération »





## VENTE

- SAVOIR VALORISER SES PRODUITS •
- ADOPTER UN COMPORTEMENT PROPICE À LA VENTE ADDITIONNELLE •
- MOTIVER SES ÉQUIPES •
- OFFRIR UNE EXPÉRIENCE CLIENT •



# BIENVENUE EN BOULANGERIE



## DURÉE

1 JOURNÉE  
EN PRÉSENCE D'UN  
FORMATEUR VENTE  
ET D'UN FORMATEUR  
BOULANGERIE

---



## DATE

- MERCREDI 6 MARS 2019
  - LUNDI 16 SEPTEMBRE 2019
- 



## LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES

---



## TARIF

350 € HT  
(DÉJEUNER INCLUS)

---



## PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS  
PAR FORMATION  
(8 PARTICIPANTS MINIMUM)
  - TOUTE PERSONNE  
TRAVAILLANT EN  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
- 



## PRÉREQUIS

AUCUN



## OBJECTIFS

- > Découvrir le monde de la boulangerie,  
du grain au pain
- > Comprendre la production,  
son fonctionnement, ses contraintes
- > Conseiller le client dans ses choix
- > Présenter les produits en suscitant l'émotion



## PROGRAMME

- Présentation des différents types de céréales
- Visite du moulin et découverte des différents types de farine
- Réalisation de pains pour comprendre le pétrissage, la fermentation, le façonnage et la cuisson
- Identification des différentes familles de pains
- Ajouter de l'émotion dans son argumentaire de vente

# L'EXPÉRIENCE DU SERVICE ET DE LA VENTE



## DURÉE

1 JOURNÉE

---



## DATES

- LUNDI 4 MARS 2019
  - MARDI 5 MARS 2019
  - LUNDI 18 MARS
  - LUNDI 8 AVRIL 2019
  - MARDI 9 AVRIL 2019
  - MERCREDI 9 OCTOBRE 2019
- 



## LIEU

EVREUX (4 ET 5 MARS)  
MOULINS VIRON, CHARTRES  
(18 MARS, 9 OCTOBRE)  
PARIS (8 ET 9 AVRIL)

---



## TARIF

- 350 € HT  
(DÉJEUNER INCLUS)
- 



## PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS  
PAR FORMATION  
(8 PARTICIPANTS MINIMUM)
  - TOUTE PERSONNE  
TRAVAILLANT EN  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
- 



## PRÉREQUIS

AUCUN



## OBJECTIFS

- > Identifier les véritables attentes du client.
- > Conseiller le client dans ses choix.
- > Vendre mieux et fidéliser le client.



## PROGRAMME

- L'accueil du client en boulangerie-pâtisserie.
- Comment identifier les besoins de la clientèle.
- L'image offerte au client.
- La vente additionnelle, augmenter le panier moyen.

# RESPONSABLE DE VENTE



## DURÉE

2 JOURNÉES NON  
CONSÉCUTIVES

---



## DATES

- LUNDI 25 MARS 2019
  - LUNDI 13 MAI 2019
- 



## LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES

---



## TARIF

550 € HT  
(DÉJEUNER INCLUS)

---



## PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS  
PAR FORMATION  
(8 PARTICIPANTS MINIMUM)
  - TOUTE PERSONNE  
TRAVAILLANT EN  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
- 



## PRÉREQUIS

AUCUN



## OBJECTIFS

- > *Maitriser les prérequis de la vente*
- > *Manager ses équipes vers la performance*



## PROGRAMME

- Identifier les besoins des clients
- Savoir conseiller son client
- Connaitre ses produits
- Animer son équipe et de sa boutique
- Des challenges de ventes, des règles à respecter
- Créer des rituels pour les clients



## VENTE ET PRODUCTION

- SE PRÉPARER ENSEMBLE  
À DE NOUVEAUX CHALLENGES •
- PARTAGER DES OBJECTIFS COMMUNS •
- S'ASSURER D'UNE BONNE  
COMMUNICATION ENTRE VENTE  
ET PRODUCTION •

# METTRE EN PLACE UNE GAMME DE PAINS BIOLOGIQUES



## DURÉE

1 JOURNÉE

---



## DATE

- LUNDI 4 FÉVRIER 2019
  - MERCREDI 12 JUIN 2019
- 



## LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES

---



## TARIF

450 € HT  
(DÉJEUNER INCLUS)

---



## PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS  
PAR FORMATION  
(8 PARTICIPANTS MINIMUM)
  - TOUTE PERSONNE  
TRAVAILLANT EN  
BOULANGERIE-PÂTISSERIE
- 



## PRÉREQUIS

AUCUN



## OBJECTIFS

- > *Maitriser la réglementation sur les produits bio*
- > *Apprendre à gérer son levain*
- > *Savoir valoriser ses produits*



## PROGRAMME

- Le marché du bio en France et en boulangerie pâtisserie
- Comment se faire certifier
- Gérer au quotidien sa production
- Présentation et dégustation de pains bio
- Construire un argumentaire de vente adapté

## MANAGEMENT

- GAGNER EN EFFICACITÉ DANS LA GESTION DE SON POINT DE VENTE •
- SE PRÉPARER À PRENDRE DE NOUVELLES RESPONSABILITÉS •
- ÉLARGIR SES DOMAINES DE COMPÉTENCE •



## GESTION & RESSOURCES HUMAINES



### DURÉE

3 JOURNÉES,  
DONT 2 CONSÉCUTIVES



### DATES

- MARDI 17 ET MERCREDI 18  
SEPTEMBRE 2019
- LUNDI 21 OCTOBRE 2019



### LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES



### TARIF

950 € HT  
(DÉJEUNERS INCLUS)



### PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS  
PAR FORMATION  
(6 PARTICIPANTS MINIMUM)
- RESPONSABLE D'ÉQUIPE OU  
FUTUR RESPONSABLE,  
RESPONSABLE BOULANGER,  
RESPONSABLE D'UN  
POINT DE VENTE



### PRÉREQUIS

AUCUN



### OBJECTIFS

- > *Se positionner et piloter son équipe.*
- > *Comprendre la typologie des comportements pour mieux se connaître.*
- > *Manager efficacement et durablement.*
- > *Connaître les éléments essentiels pour bien gérer son entreprise.*
- > *Identifier les axes d'amélioration de sa gestion.*
- > *Valoriser son produit pour améliorer sa marge.*



### PROGRAMME

- Les styles de management, les attentes du manager et des salariés.
- Un management efficace pour savoir recruter, motiver, recadrer.
- La promotion de nouveaux comportements.
- La gestion par l'analyse de la situation et la compréhension du coût d'un salarié.
- Les sources du droit social : la convention collective et les accords.
- Le contrat de travail (de l'embauche à sa rupture) et sa gestion au quotidien.

# MERCHANDISING

- PORTER UN AUTRE REGARD SUR SON POINT DE VENTE •
- AMÉLIORER L'ASPECT DE SON POINT DE VENTE •
- FAIRE ÉVOLUER SA SCÉNOGRAPHIE EN FONCTION DES ÉVÈNEMENTS •



# ANIMER SA BOUTIQUE 365 JOURS PAR AN



## DURÉE

1 JOURNÉE

---



## DATES

• LUNDI 24 JUIN 2019

---



## LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES

---



## TARIF

450 € HT  
(DÉJEUNERS INCLUS)

---



## PUBLIC

- 10 À 12 PARTICIPANTS PAR FORMATION (8 PARTICIPANTS MINIMUM)
  - TOUTE PERSONNE TRAVAILLANT EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE
- 



## PRÉREQUIS

AUCUN



## OBJECTIFS

- > *Faire évoluer sa boutique au fil des saisons*
- > *Anticiper, préparer et animer*
- > *Se différencier par l'expérience clients*



## PROGRAMME

- Comprendre l'intérêt du merchandising
- Etude de cas permettant d'identifier les bons gestes à adopter
- Réalisations de vitrines thématiques
- Construction d'un planning d'animations

# FORMATIONS À LA CARTE

- DANS LE FOURNIL DES MOULINS VIRON  
OU DIRECTEMENT SUR LE SITE DU CLIENT •
- POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE ET/OU LEURS SALARIÉS •
  - S'APPROPRIER LES FARINES DES MOULINS VIRON  
ET IMAGINER UNE NOUVELLE GAMME DE PAINS •
  - SAVOIR VALORISER SES PRODUITS  
ET OFFRIR UNE EXPÉRIENCE CLIENT •
- REPENSER LA SCÉNOGRAPHIE DE SON POINT DE VENTE •



## FORMATION À LA CARTE PRODUCTION



### DATES

À DÉFINIR ENSEMBLE

---



### LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES,  
OU CHEZ VOUS

---



### TARIF

SUR DEMANDE

*Une ou plusieurs journées sur mesure, dont le programme est préalablement déterminé avec vous pour répondre à vos besoins.*



### PROGRAMME

À définir ensemble.

### QUELQUES EXEMPLES

- Les différentes farines des Moulins Viron.
- Le métier de meunier.
- Tradition Française, farines de meule, viennoiseries.
- Pétrissage, façonnage, cuisson.
- Produits sans additifs.
- Produits innovants.

---

*« Il s'agit bien d'une formation sur mesure, qui est élaborée en fonction des besoins du boulanger, du niveau de son personnel et de la localisation de son magasin. Si elle se déroule chez lui, l'équipe formée n'est pas dépaysée : elle utilise son matériel habituel, ses conditions de travail sont inchangées. Si le boulanger souhaite prendre du recul, sortir du quotidien et découvrir le savoir-faire meunier, il préférera alors que la formation ait lieu aux Moulins Viron. Dans les deux cas, elle sera un formidable moment d'échange, de partage et de convivialité. »*

**PATRICE TIREAU**

DIRECTEUR DE L'ÉCOLE & BOULANGER FORMATEUR

---

## FORMATION À LA CARTE VENTE



### DATES

À DÉFINIR ENSEMBLE

---



### LIEU

MOULINS VIRON, CHARTRES,  
OU CHEZ VOUS

---



### TARIF

SUR DEMANDE

*Une ou plusieurs journées entièrement personnalisées pour vous accompagner, ainsi que vos équipes, dans la vente de vos produits. Savoir les raconter, les valoriser pour gagner en performance. Savoir identifier les besoins de ses clients, comprendre leurs attentes et les fidéliser.*



### PROGRAMME

À définir ensemble.

### QUELQUES EXEMPLES :

- L'accueil du client en boulangerie-pâtisserie.
- Identifier les besoins de la clientèle.
- Enchanter le client.
- Faire vivre sa gamme au quotidien.

---

*« Pour qu'une formation soit efficace, il faut toujours mêler théorie et pratique. Et si, pour cette formation Vente, le volet pratique est dispensé sur le lieu de travail, c'est encore mieux ! Non seulement tous les membres de l'équipe du magasin peuvent en bénéficier, mais ils entendent tous le même discours. De surcroît, les "vrais clients" réagissent en direct et le déroulement de la formation est adapté au rythme de l'activité du point de vente. »*

**GHISLAINE LE PERTEL**

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE DE L'ÉCOLE & FORMATRICE VENTE

---

## FORMATION À LA CARTE MERCHANDISING



### DATES

À DÉFINIR ENSEMBLE

---



### LIEU

CHEZ VOUS

---



### TARIF

SUR DEMANDE

*Une ou plusieurs journées entièrement personnalisées pour vous aider à regarder votre point de vente avec un œil extérieur. Améliorer son environnement pour compléter l'expérience client. Mettre en avant vos produits en fonction de l'heure de la journée, des ventes souhaitées.*



### PROGRAMME

À définir ensemble.

### QUELQUES EXEMPLES

- Porter un nouveau regard sur sa boulangerie-pâtisserie.
- Scénariser ses produits pour les valoriser.
- Entretenir sa boutique au fil des années.
- Savoir réaliser des vitrines thématiques.

---

*« Les formations étant des moments d'échange, les boulangers et leurs équipes, que nous formons aux fondamentaux du merchandising, nous transmettent aussi leurs trucs et astuces. Notre "collection" de bonnes pratiques s'est donc enrichie avec le temps, et nous en faisons aujourd'hui profiter les nouvelles personnes formées. Plus généralement, cette formation aide à appréhender un environnement familier – sa boulangerie – avec un œil neuf afin de faire vivre de nouvelles expériences aux clients. »*

**VIRGINIE ARCHER**  
FORMATRICE MERCHANDISING

---

## FINANCEMENT

*Toutes les formations proposées par l'École des Moulins Viron peuvent bénéficier d'une prise en charge.*

*N'hésitez pas à demander le formulaire de demande de prise en charge lors de votre inscription, ou à vous inscrire directement sur notre site Internet*

**[www.ecole.moulinsviron.fr](http://www.ecole.moulinsviron.fr)**

### **CHEF D'ENTREPRISE ARTISANALE ET SON CONJOINT**

La demande de prise en charge doit être formulée au moins 1 mois avant le début du stage.

FAFCEA  
[www.fafcea.com](http://www.fafcea.com)  
14 rue Chapon  
CS 81234  
75139 PARIS Cedex 03  
Par téléphone : 01 53 01 05 22  
Par mail : [accueil@fafcea.com](mailto:accueil@fafcea.com)

### **SALARIÉ**

La demande de prise en charge doit être formulée au moins 1 mois avant le début du stage.

OPCALIM  
[www.opcalim.org](http://www.opcalim.org)  
20 place des Vins de France  
CS 11240  
75603 PARIS Cedex 12  
Par téléphone : 01 40 19 41 96  
(entreprise de moins de 10 salariés),  
01 40 19 41 97 (entreprise  
de plus de 10 salariés).

## NOS OFFRES

Confirmé	Spécialiste	Expert	Management
La Tradition Française	Hygiène et Sécurité alimentaire	Responsable de vente	Gestion et ressources humaines
Les Pains au levain et Pains BIO	Bienvenue en boulangerie		
La Viennoiserie	Expérience du service et de la vente		
	Animer sa boutique 365 jours/an		

### OFFRE 1

1 formation au choix « **confirmé** », 2 formations au choix « **spécialiste** » ou 1 formation « **Expert** »

- Tarif : 1 250 € (hors prise en charge) à la place de 1 350 €

### OFFRE 2

La formation « **management** », 1 formation au choix « **confirmé** », 1 formation au choix « **spécialiste** »

- Tarif : 1 800 € (hors prise en charge) à la place de 1 950 €

### OFFRE 3

La formation « **management** », 1 formation au choix « **confirmé** », 1 formation au choix « **spécialiste** » et 1 formation au choix « **spécialiste** »

Tarif : 2 400 € (hors prise en charge) à la place de 2 600 €

## INFORMATIONS PRATIQUES



### HÉBERGEMENT

#### **B&B**

ZAC du Forum du Coudray  
rue de la Maladrerie  
28630 Le Coudray  
tél. 0892 70 25 21 (0,34€ TTC/min)  
[www.hotel-bb.com/fr/hotels/chartres-2.htm](http://www.hotel-bb.com/fr/hotels/chartres-2.htm)  
> 4,5 km des Moulins Viron

#### **IBIS Styles**

ZAC du Forum du Coudray  
rue de la Maladrerie  
28630 Le Coudray  
tél. 02 37 91 03 03  
[www.ibis.com/fr/city/hotels-le-coudray-v96493.shtml](http://www.ibis.com/fr/city/hotels-le-coudray-v96493.shtml)  
> 4,5 km des Moulins Viron

#### **Hôtel Première Classe**

43 bis rue des Pierres Missigault  
28630 Barjourville  
tél. 02 34 40 10 20  
[www.premiereclasse.com](http://www.premiereclasse.com)  
> 4 km des Moulins Viron

#### **IBIS Chartres (centre-ville)**

14 place Drouaise  
28000 Chartres  
tél. 02 37 36 06 36  
[www.ibis.com/fr/hotel-0917-ibis-chartres-centre-cathedrale/index.shtml](http://www.ibis.com/fr/hotel-0917-ibis-chartres-centre-cathedrale/index.shtml)  
> 5 km des Moulins Viron

#### **L'Hôtel (centre-ville)**

28 rue du Grand Faubourg  
28000 Chartres  
tél. 02 37 18 52 77  
[www.l-hotel-chartres.com](http://www.l-hotel-chartres.com)  
> 4 km des Moulins Viron

#### **Le Grand Monarque**

22 place des Épars  
28000 Chartres  
tél. 02 37 18 15 15  
[www.bw-grand-monarque.com/fr/](http://www.bw-grand-monarque.com/fr/)  
> 4,5 km des Moulins Viron

#### **Novotel Chartres**

5 ter avenue Marcel Proust  
28000 Chartres  
tél. 02 37 88 13 50  
[www.novotel.com/fr/hotel-0413-novotel-chartres/index.shtml](http://www.novotel.com/fr/hotel-0413-novotel-chartres/index.shtml)  
> 8 km des Moulins Viron

#### **Mercure Chartres Cathédrale**

3 rue du Général Koenig  
28000 Chartres  
tél. 02 37 33 11 11  
<http://www.mercure.com/fr/hotel-7386-hotel-mercure-chartres-centre-cathedrale/index.shtml>  
> 4 km des Moulins Viron

#### **L'Orée de Chartres**

41 rue des Pierres Missigault  
ZA Barjourville "Les Orvilles"  
286300 Barjourville  
tél. 02 37 35 35 35  
[www.oree-de-chartres.fr](http://www.oree-de-chartres.fr)  
> 3,4 km des Moulins Viron





## **INSCRIVEZ-VOUS !**

*Vos interlocuteurs privilégiés.*

Pour toute demande  
de renseignement concernant les  
formations et les formations à la carte :

**PATRICE TIREAU**

Par téléphone : 02 37 28 04 00

Par mail : [ptireau@viron.fr](mailto:ptireau@viron.fr)

Pour toute demande  
de renseignement concernant  
les modalités d'inscription :

**GHISLAINE LE PERTEL**

Par téléphone : 02 37 28 10 00

Par mail : [ecole@viron.fr](mailto:ecole@viron.fr)

*Retrouvez-nous sur*  
**[www.ecole.moulinsviron.fr](http://www.ecole.moulinsviron.fr)**





**MOULINS VIRON**  
ÉCOLE

Rue du Moulin Lecomte, Le Coudray  
28630 Chartres

[www.ecole.moulinsviron.fr](http://www.ecole.moulinsviron.fr)