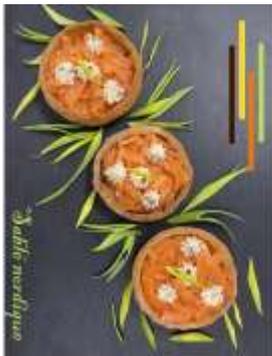




FORMATION DES ARTISANS DES MÉTIERS DE BOUCHE



2024





Jean-François BRICAUD et Corinne BRICAUD

Qui sommes-nous ?

Notre parcours professionnel.
De chefs d'entreprise Charcutier Traiteur à
formateurs experts des métiers de bouche.

Maison COUSIN
Poitiers
1988
Traiteur de réception

Tout juste sortis de leur apprentissage, Jean-François et Corinne se rencontrent en 1988 dans l'entreprise Traiteur Cousin à Poitiers. Ils ne se quitteront plus et travailleront ensemble, Jean-François au laboratoire et Corinne en magasin.

Le Traiteur Cousin leur fait découvrir la réalisation de grandes prestations traiteurs avec l'organisation d'une production de volume pour une clientèle exigeante.

Charcuterie Siozade
Au Porcelet Rose
Sceaux
1991
Avec M. Chartier MOF

Leur envie d'apprendre et de découvrir d'autres univers conduisent Jean-François et Corinne à quitter leur Poitou natal pour découvrir la région parisienne.

La Charcuterie Siozade à Sceaux les accueille. Jean-François travaille avec Monsieur Chartier, MOF, et apprécie la rigueur d'organisation d'une grosse brigade de production.

En magasin, Corinne s'épanouit au sein d'une équipe de 18 vendeuses formées à l'excellence de l'accueil et du service à la clientèle.

Charcuterie
La Bourbonnaise
1994
Saint-Mandé
Charcuterie familiale

Poussés par la soif d'apprendre et de découvrir d'autres univers, Jean-François et Corinne exercent ensuite leur métier respectif à la Charcuterie La Bourbonnaise à Saint Mandé. Petite entreprise familiale, Jean-François y découvre de belles recettes de charcuterie et de cuisine traiteur et Corinne apprécie la proximité avec la clientèle et le talent de vendeuse de la patronne Madame Foucat.

Aux Délices de
Touraine
Tours
1995
M. et Mme Rabaye

Jean-François et Corinne quittent la région parisienne pendant quelques mois pour la ville de Tours et la Charcuterie Rabaye.

C'est l'opportunité pour Jean-François de prendre le tour de main pour la fabrication en grands volumes au quotidien des andouillettes, des rillons, mini rillons et des rillettes tourangelles.

Corinne saisit cette occasion pour se perfectionner dans la connaissance des produits de charcuterie régionaux et conseiller la clientèle.

Charcuterie Odeau
M. Etienne Jeanneau
St Germain en Laye
1995
Traiteur de réception

En 1995, Jean-François et Corinne retournent en région parisienne pour travailler à la Charcuterie Traiteur Odeau à Saint Germain en Laye.

Encore une expérience enrichissante avec un chef passionnant, Monsieur Etienne Jeanneau, et la fabrication de produits traiteurs haut de gamme.

C'est la dernière étape avant leur installation.



Charcuterie Lyonnaise
Antibes
De 1996 à 2023

En 1996, La Charcuterie Lyonnaise à Antibes était à vendre. Maison fondée en 1911, l'entreprise était proche du dépôt de bilan après avoir connu des heures de gloire et de grande notoriété.

Jean-François et Corinne furent tous les deux immédiatement séduits par l'histoire de cette Maison. Le challenge de reprendre une entreprise en grande difficulté les stimulaient.

L'entreprise fabriquait de moins en moins, la qualité de la vente n'était plus au rendez-vous et la réputation du commerce s'était dégradée.

Mais cette entreprise avait un point fort : un excellent emplacement.



**C.A.
+ 30 %
Par an**

La Charcuterie Lyonnaise, c'est 27 ans d'activité et un modèle de réussite applicable à tous les charcutiers traiteurs.

Un chiffre d'affaires de + 30% dès la première année.

Une évolution constante chaque année.

Progression du C.A. multiplié par 5.

La limite a été la taille des locaux et l'impossibilité d'agrandir.

Les clés principales de la réussite que nous souhaitons transmettre à nos confrères et à leurs équipes.

<p>L'équipe Fidélisation Motivation Formation</p>	<p>Les locaux Praticité Modernité Bien accompagné</p>	<p>Les produits Tradition Innovation Rentabilité Qualité</p>	<p>La vente Accueil Savoir faire Fidélisation</p>
De 2 salariés à 20 salariés	3 réalisations de travaux	Chiffre d'affaires x 5	+ 30% C.A. par an

Depuis 25 ans, Jean-François et Corinne Bricaud se forment auprès de grands professionnels charcutiers, traiteurs ou ingénieurs qualité spécialisés auprès des artisans des métiers de bouche.

Un parcours riche d'apprentissage et d'échanges d'expériences.

Christian Ignace	MERCI À VOUS	Jacques Chêne	
El Djouher Nacer Chérif	François Massaloux	Emmanuelle Resche	
Paul Pommé	Gilles Bertrand	Anne-Sophie Denoual	Sandrine Touzani



Notre offre de formation



Qualité – Fidélité - Rentabilité



NOS FORMATIONS SUR MESURE DANS VOTRE ENTREPRISE

Fabrication de nouveaux produits « traiteur boutique »

Formation animée par M. Jean-François BRICAUD

Nous vous proposons de fabriquer de nouveaux produits « traiteur boutique » adaptés aux attentes des clients des artisans des métiers de bouche et spécifiquement les Charcutiers Traiteurs. Nos formations sont sur mesure, réalisées dans vos locaux, avec vos équipes et selon vos plannings.

Nous travaillons ensemble les techniques de fabrication, l'organisation de la production, le calcul de la rentabilité et le respect des bonnes pratiques liées à votre activité.

Nous sélectionnerons avec vous les recettes adaptées à vos besoins afin de compléter votre carte et améliorer votre offre.

Pour chaque recette sélectionnée, nous vous transmettons une fiche de calcul des coûts matières personnalisée en fonction de vos prix d'achats fournisseurs.

Techniques de vente en boutique Charcutiers Traiteurs

Formation animée par Mme Corinne BRICAUD

La formation aux techniques de vente vous permet de développer vos compétences en conseils aux clients, en argumentation commerciale et en mise en scène de vos produits en boutique.

Nous vous conseillons de réaliser cette formation en même temps qu'une de nos formations en fabrication afin d'atteindre facilement l'objectif de 20 à 30% de chiffre d'affaires en plus après la formation.

Nous mettrons en place avec vous un livret d'argumentation qui vous permettra de mieux connaître vos produits, de mieux les vendre à vos clients et de réussir votre mission d'artisan fabricant des produits de qualité, à la fois traditionnels et innovants.

La personnalisation de la formation vous permettra d'identifier vos points forts et de travailler les axes d'amélioration avec l'objectif commun de satisfaire et fidéliser la clientèle.

La professionnalisation de la vente est essentielle à la pérennisation et au développement des artisans des métiers de bouche.



Organisme de formation JFCB
Contact : M. Jean-François Bricaud
☎ : 06.14.01.01.56
@ : bricaud.jean-francois@orange.fr

PROGRAMME DE FORMATION

2024

FABRICATION DE NOUVEAUX PRODUITS TRAITEUR BOUTIQUE

CRÉA-2023-12

Les points forts de cette formation

Cette formation, personnalisée à vos besoins, sera réalisée dans votre entreprise. Elle vous permettra de fabriquer de nouveaux produits « traiteur boutique » en maîtrisant les coûts matières, en optimisant les temps de production, en gagnant en régularité organoleptique et en garantissant la qualité sanitaire. Les recettes proposées seront déclinées par saisons Printemps/ Été ou Automne/Hiver selon vos dates de formation. Une formation dans votre entreprise dynamise votre équipe, séduit vos clients et améliore votre chiffre d'affaires.

À qui s'adresse cette formation

Aux dirigeants et salariés d'entreprises artisanales de boucher charcutier traiteur boutique :
Chef d'entreprise
Responsable de laboratoire
Salariés en production au laboratoire
Salariés polyvalents laboratoire / magasin

Objectif de la formation

Fabriquer de nouveaux produits pour améliorer l'attractivité de son offre d'artisan traiteur en boutique.

Prérequis

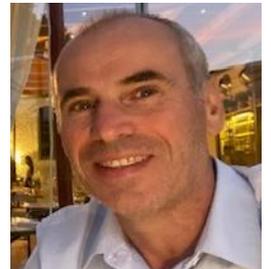
Prérequis matériel : laboratoire équipé selon la liste fournie lors de la demande de formation.
Prérequis de niveau : parler et comprendre le français.

Objectifs pédagogiques

Organiser la fabrication des nouvelles recettes en s'appuyant sur les fiches techniques.
Maîtriser les techniques de fabrication utilisées pour l'élaboration des nouvelles recettes.
Respecter les bonnes pratiques d'hygiène en fabrication selon le GBPH des BCT.

Présentation du formateur

M. Jean-François BRICAUD
Formateur en organisation de production et techniques de fabrication de produits traiteur pour les artisans des métiers de bouche.
Chef d'entreprise Artisan Charcutier Traiteur pendant 27 ans à Antibes.



Organisation de la formation

Durée : 14 heures sur 2 jours consécutifs
Dates de formation : définies avec l'entreprise
Horaires : 7 heures par jour – Horaires selon les plannings de l'entreprise
Lieu de formation : dans votre entreprise
Nombre de participants : de 3 à 5 participants
Coût par stagiaire : 700 € HT (soit 50 €/h HT)

Modalités et délais d'accès :
Pour organiser une formation dans votre entreprise, prenez contact avec M. Bricaud par téléphone au 06 14 01 01 56.
Prévoir un minimum de 4 à 12 semaines pour organiser l'administratif auprès de vos financeurs et mettre en place la formation dans votre entreprise.

L'accessibilité et l'adaptation aux PSH :
Au cas par cas en fonction des besoins d'adaptation de la personne.

Réalisation pédagogique

Modalités pédagogiques : Présentiel dans le laboratoire de l'entreprise
Méthodes pédagogiques : Exposé interactif. Démonstration. Mise en pratique par le stagiaire sous l'encadrement du formateur.
Dégustation : analyse des qualités organoleptiques – Contrôle de la qualité des produits fabriqués. Méthode interrogative : pour évaluer le niveau des stagiaires, leurs connaissances des règles d'hygiène et les acquis de la formation.
Moyens pédagogiques : Les fiches techniques sous format papier et sous format Excel. Les fiches mémo sur les thèmes abordés pendant la formation : les bonnes pratiques d'hygiène en fabrication, les allergènes, le refroidissement des produits, les barèmes de cuisson...
Photos des produits à réaliser (servant de modèle dans la réalisation des recettes pour visualiser l'objectif à atteindre)
Évaluations des acquis : Grille d'évaluation des objectifs pédagogiques détaillée selon les exercices à réaliser.
Mesure de la satisfaction des stagiaires : Questionnaire d'évaluation de la satisfaction des stagiaires
Suivi des stagiaires : Émargement par demi-journée
Sanction de la formation : Certificat de réalisation de la formation



Organisme de formation JFCB

Contact : M. Jean-François Bricaud

☎ : 06.14.01.01.56

@ : bricaud.jean-francois@orange.fr

PROGRAMME DE FORMATION

Contenu de la formation

Formation réalisée dans le laboratoire de l'entreprise des stagiaires.

Jour 1

Partie 1 : durée 4 h

Présentation de la formation.

Découverte des fiches techniques des nouveaux produits qui seront fabriqués pendant la formation.

Organisation de la production sur 1 ou 2 jours suivant les recettes.

Réalisation des préparations (légumes, viandes...)

Élaboration des cuissons selon les différentes recettes et rappel des barèmes de cuisson à respecter pour garantir les qualités organoleptiques et la sécurité sanitaire.

Refroidissement des produits et rappel du cadre réglementaire sur le refroidissement et la remise en température.

Partie 2 : durée 3 h

Montage et assemblage des produits

Glaçage, Découpe, Portionnage

Décoration

Synthèse de la journée et présentation du contenu du deuxième jour de formation.

Jour 2

Partie 1 : durée 4 h

Présentation en magasin des produits fabriqués la veille.

Analyse organoleptique des produits par l'équipe de fabrication et de vente.

Échange sur l'argumentation de vente des nouveaux produits.

Finalisation de la fabrication des autres recettes en autonomie sous l'encadrement du formateur :

Rappel sur l'organisation de la production.

Réalisation des préparations (légumes, viandes...)

Élaboration des cuissons selon les différentes recettes

Refroidissement des produits

Évaluation des acquis de la formation

Partie 2 : durée 3 h

Montage et assemblage des produits

Glaçage, Découpe, Portionnage

Décoration

Présentation au magasin

Synthèse de la formation

Évaluation de la satisfaction des stagiaires.

Suivi à 2 ou 3 mois pour évaluer les résultats obtenus suite à la formation.

Les recettes du stage :

L'entreprise choisira 8 recettes dans « Carte Traiteur » proposée par le formateur en amont de l'inscription définitive à la formation.

Le bon d'économat sera envoyé à l'entreprise une dizaine de jours avant la date de formation.



Organisme de formation JFCB

Contact : M. Jean-François Bricaud

☎ : 06.14.01.01.56

@ : bricaud.jean-francois@orange.fr

PROGRAMME DE FORMATION

2024



CARTE TRAITEUR BOUTIQUE – PRINTEMPS ÉTÉ

Par Jean-François BRICAUD

Choisissez les 8 recettes à réaliser pendant votre formation

PRODUITS POUR APÉRITIFS

- Cake jambon gruyère
- Cake roquefort/noix
- Cake saumon fumé
- Cake tomate/chèvre
- Cappuccino de carotte à l'anis
- Houmous
- Mini verrine avocat/crabe
- Mini verrine fondant de tomate cappuccino de chèvre
- Mini verrine mascarpone/crabe/fines herbes
- Mini verrine pomme/pamplemousse/emmental
- Mini verrine morue parmentière
- Mini verrine tartare saumon
- Pain surprise
- Rillettes de saumon
- Tapenade

ENTRÉES

- Entremet saumon fumé, concombre et crème mascarpone
- Fondant de tomate au piment d'Espelette et cappuccino de chèvre
- Gâteau de thon et son coulis de tomate (produit d'appel)
- Meli melon, tomate et sa vinaigrette balsamique.
- Mille feuilles tomates, ricotta de vache, vinaigrette balsamique.
- Sablé Nordique
- Terrine de raie à l'orange
- Terrine provençale à la menthe
- Verrine avocat/crabe/pamplemousse

SALADES

- Africaine (cœur de palmier/tomate/concombre/jambon...)
- Louisiane (ananas/orange/avocat/sucrine...)
- Pascaline (PDT/saumon cuit/œufs/tomate ...)
- Riz/pamplemousse (maïs/riz/pamplemousse/crevette ...)



Organisme de formation JFCB

Contact : M. Jean-François Bricaud

☎ : 06.14.01.01.56

@ : bricaud.jean-francois@orange.fr

PROGRAMME DE FORMATION

PÂTISSERIES SALÉES

- Feuilleté saumon sauce normande
- Focaccia
- Pissaladière
- Quiches ...
- Tarte croustillante (chèvre/courgette/tomate)

VIANDES

- Filet de veau en croûte
- Jarret de veau grémolata
- Suprême de poulet au citron, sauce citronnelle
- Tagine de veau et carottes à l'orange
- Gâteau d'agneau aux aubergines
- Vianes froides** : Blanc de poulet estragon (indispensable l'été !)

POISSONS

- Cannelloni de saumon/poireau
- Gigot de lotte au coulis de langoustine
- Tomate farcie à l'effilochée de raie

LÉGUMES

- Comptée de courgette/aubergine
- Courgette Antiboise
- Fondant de pomme de terre
- Gratin du soleil
- Verrine polenta crémeuse/fine ratatouille

DESSERTS

- Cake au citron
- Far Breton
- Gâteau de riz comme grand-mère
- Gâteau du voyage (rhum)
- Risotto crémeux aux fruits rouges
- Tarte au citron



Organisme de formation JFCB

Contact : M. Jean-François Bricaud

☎ : 06.14.01.01.56

@ : bricaud.jean-francois@orange.fr

PROGRAMME DE FORMATION

MES PROPOSITIONS DE CHOIX Par Jean-François BRICAUD

PROPOSITION 1

1. Cake roquefort/noix
2. Fondant de tomate au piment d'Espelette et capuccino de chèvre
3. Mille feuilles tomates, ricotta de vache, vinaigrette balsamique.
4. Tarte croustillante (chèvre/courgette/tomate)
5. Tagine de veau et carottes à l'orange
6. Blanc de poulet estragon (indispensable l'été !)
7. Cake au citron
8. Risotto crémeux aux fruits rouges

PROPOSITION 2

1. Cake jambon gruyère
2. Gâteau de thon et son coulis de tomate (produit d'appel)
3. Terrine de raie à l'orange
4. Focaccia
5. Blanc de poulet estragon (indispensable l'été !)
6. Tomate farcie à l'effilochée de raie
7. Gratin du soleil
8. Risotto crémeux aux fruits rouges



Organisme de formation JFCB

Contact : M. Jean-François Bricaud

☎ : 06.14.01.01.56

@ : bricaud.jean-francois@orange.fr

PROGRAMME DE FORMATION

2024

TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE – ARTISAN CHARCUTIER TRAITEUR

CRÉA-2023-12

Les points forts de cette formation

Cette formation, personnalisée à vos besoins, sera réalisée dans votre entreprise. Elle vous permettra de maîtriser les techniques de vente adaptées aux offres des artisans charcutiers traiteurs. Une formation dans votre entreprise dynamise votre équipe, séduit vos clients et améliore votre chiffre d'affaires.

À qui s'adresse cette formation

Aux dirigeants et salariés d'entreprises artisanales de charcutier traiteur boutique :

- Chef d'entreprise
- Responsable magasin
- Vendeuse, vendeur
- Salariés polyvalents laboratoire / magasin

Prérequis

Prérequis de niveau : parler et comprendre le français.

Objectif de la formation

Maîtriser les fondamentaux des techniques de vente dans une boutique artisanale de Charcutier Traiteur.

Objectifs pédagogiques

Informier et conseiller la clientèle comme un professionnel artisan
Présenter les vitrines de manière attractive en respectant la réglementation.
Respecter les bonnes pratiques d'hygiène en vente.

Présentation de la formatrice

Mme Corinne BRICAUD
Formatrice en vente et management des équipes de vente pour les artisans des métiers de bouche et spécifiquement les Charcutiers Traiteurs.
Chef d'entreprise Artisan Charcutier Traiteur pendant 27 ans à Antibes.



Organisation de la formation

Durée : 14 heures sur 2 jours consécutifs
Dates de formation : définies avec l'entreprise
Horaires : 7 heures par jour – Horaires selon les plannings de l'entreprise
Lieu de formation : dans votre entreprise
Nombre de participants : de 2 à 5 participants
Coût par stagiaire : 700 € HT (soit 50 €/h HT)

Modalités et délais d'accès :

Pour organiser une formation dans votre entreprise, prenez contact avec M. Bricaud par téléphone au 06 14 01 01 56.
Prévoir un minimum de 4 à 12 semaines pour organiser l'administratif auprès de vos financeurs et mettre en place la formation dans votre entreprise.

L'accessibilité et l'adaptation aux PSH :

Au cas par cas en fonction des besoins d'adaptation de la personne.

Réalisation pédagogique

Modalités pédagogiques :

Présentiel dans l'entreprise du stagiaire

Méthodes pédagogiques :

Exposé interactif
Démonstration
Mise en pratique
Co-construction (livret conseil)

Moyens pédagogiques : Livret stagiaire composé de fiches mémo sur les thèmes abordés pendant la formation.

Évaluations des acquis : Grille d'évaluation des objectifs pédagogiques détaillée selon les exercices à réaliser.

Mesure de la satisfaction des stagiaires : Questionnaire d'évaluation de la satisfaction des stagiaires

Suivi des stagiaires : Émargement par demi-journée

Sanction de la formation : Certificat de réalisation de la formation



Organisme de formation JFCB

Contact : M. Jean-François Bricaud

☎ : 06.14.01.01.56

@ : bricaud.jean-francois@orange.fr

PROGRAMME DE FORMATION

Contenu de la formation

Formation réalisée dans l'entreprise des stagiaires.

Jour 1

Partie 1 : durée 4 h

Présentation de la formation.

L'espace de vente :

La présentation des vitrines : ce que voit le client

Les points forts et les axes d'amélioration

La présentation des plats : l'harmonie visuelle : couleurs, volumes, attractivité ...

L'espace de vente : les zones réfrigérées et les zones à températures ambiantes

Partie 2 : durée 3 h

La communication sur le lieu de vente :

L'affichage obligatoire

La communication commerciale

La communication informative

Synthèse de la journée et présentation du contenu du deuxième jour de formation.

Jour 2

Partie 1 : durée 3 h

L'argumentation commerciale

Le conseil aux clients

Pérenniser ses connaissances et les transmettre grâce à la mise en place d'un livret des produits de l'entreprise.

Partie 2 : durée 4 h

Mettre en place une animation commerciale :

Présentation des produits en vitrine

Réalisation des supports de communication

Argumentation commerciale

Dégustation

Évaluation des acquis de la formation

Synthèse de la formation et axes d'améliorations à mettre en place.

Évaluation de la satisfaction des stagiaires.

Suivi à 2 ou 3 mois pour évaluer les résultats obtenus suite à la formation.



Contact : M. Jean-François Bricaud
☎ : 06.14.01.01.56
✉ : bricaud.jean-francois@orange.fr

Conditions Générales de Vente

En vigueur à partir du 01/01/2024

Désignation

La SARL JFCB, désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au « adresse Antibes », enregistrée au Greffe du Tribunal de Commerce d'Antibes sous le numéro SIRET 98331547400012.

La SARL JFCB met en place et dispense des formations intra-entreprises et interentreprises sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

Objet et champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la SARL JFCB pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

Devis et attestation

Pour chaque formation, la SARL JFCB s'engage à fournir une convention de formation au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ». À la demande du client, une attestation de présence peut lui être fournie ainsi qu'un exemplaire du certificat de réalisation.

Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros nets de taxes, la SARL JFCB étant exonérée de TVA sur les actions de formation au titre de l'article 261-4-4a du CGI.

Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à la réception de facture, au comptant.

Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque.

Prise en charge

La SARL JFCB a obtenu la certification Qualiopi pour les actions de formation et à ce titre permet à ses clients de bénéficier des financements des OPCO pour les salariés et des FAF pour les TNS (Travailleur Non Salarié).

Le client devra effectuer la demande de prise en charge auprès des financeurs auxquels il cotise.

La SARL JFCB ne pratique pas la subrogation de paiement.

Conditions de report et d'annulation d'une prestation de formation

L'annulation d'une prestation de formation réalisée en intra-entreprise est possible, à condition de le faire à 30 jours calendaires minimum avant le jour et l'heure prévus. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par e-mail à l'adresse : bricaud.jean-francois@orange.fr

En cas d'annulation à moins de 30 jours calendaires avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 50% du coût total initial de la formation.

Le montant de la pénalité sera assujéti à la TVA au taux en vigueur.

JFCB SARL – Organisme de formation

Chemin des Terres Blanches, impasse Auguste Donnet - 06600 ANTIBES.

SIRET : 983 315 474 00012 - APE : 8559A NDA : 93 06 10953 06

Capital social : 1000 €



Contact : M. Jean-François Bricaud
☎ : 06.14.01.01.56
✉ : bricaud.jean-francois@orange.fr

La demande de report d'une prestation de formation réalisée en intra-entreprise peut être effectuée par le client 30 jours minimum avant la date initialement prévue. Le client devra adresser une demande écrite à l'organisme de formation qui proposera une nouvelle date.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, La SARL JFCB ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

Programme des formations

Dans le cas des formations réalisées en intra-entreprise, le programme de formation personnalisé est joint à la convention signée par le client.

Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la SARL JFCB. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en dehors de son entreprise.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la SARL JFCB sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

Loi applicable et attribution de compétence

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la SARL JFCB et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée.

À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de la juridiction dont dépend la SARL JFCB.

Le représentant légal de la SARL JFCB
M. Jean-François Bricaud, Gérant

JFCB SARL



Contact : M. Jean-François Bricaud
☎ : 06.14.01.01.56
✉ : bricaud.jean-francois@orange.fr

RÈGLEMENT INTÉRIEUR

En vigueur à partir du 01/01/2024

Article 1 :

Le présent règlement est établi conformément aux dispositions des articles L.6352-3 et L.6352-4 et R.6352-1 à R.6352-15 du Code du travail. Il s'applique à tous les stagiaires, et ce pour la durée de la formation suivie.

Article 2 : Discipline :

Il est formellement interdit aux stagiaires :

- D'introduire des boissons alcoolisées dans les locaux de l'organisme ;
- De se présenter aux formations en état d'ébriété ;
- De tenir des propos déplacés ou injurieux ;
- D'avoir un comportement agressif ;
- D'emporter ou modifier les supports de formation ;
- D'utiliser leur téléphone portable à des fins personnelles.

Article 3 : Sanctions

Tout agissement considéré comme fautif par la direction de l'organisme de formation pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions ci-après par ordre croissant d'importance :

- Avertissement oral par le formateur
- Exclusion définitive de la formation.

Article 4 : Entretien préalable à une sanction et procédure.

La SARL JFCB réalise des formations courtes sur le lieu de travail des stagiaires.

Il n'y a pas d'entretien préalable à une sanction et procédure car les durées de formation ne s'y prêtent pas.

Dans le cas d'un agissement considéré comme fautif nécessitant une sanction, cette sanction sera notifiée de suite au stagiaire et appliquée avec l'accord du chef d'entreprise.

Article 5 : Représentation des stagiaires

Lorsqu'un stage a une durée supérieure à 500 heures, il est procédé à l'élection d'un délégué titulaire et d'un délégué suppléant en scrutin uninominal à deux tours. Tous les stagiaires sont électeurs et éligibles, sauf les détenus admis à participer à une action de formation professionnelle.

L'organisme de formation organise le scrutin qui a lieu pendant les heures de formation, au plus tôt 20 heures, au plus tard 40 heures après le début du stage. En cas d'impossibilité de désigner les représentants des stagiaires, l'organisme de formation dresse un PV de carence qu'il transmet au préfet de région territorialement compétent.

Les délégués sont élus pour la durée de la formation. Leurs fonctions prennent fin lorsqu'ils cessent, pour quelque cause que ce soit de participer à la formation.

Si le délégué titulaire et le délégué suppléant ont cessé leurs fonctions avant la fin de la session de formation, il est procédé à une nouvelle élection dans les conditions prévues aux articles R.6352-9 à R.6352-12.

Les représentants des stagiaires font toute suggestion pour améliorer le déroulement des stages et les conditions de vie des stagiaires dans l'organisme de formation. Ils présentent toutes les réclamations individuelles ou collectives relatives à ces matières, aux conditions d'hygiène et de sécurité et à l'application du règlement intérieur.

Article 6 : Hygiène et sécurité :

La prévention des risques d'accidents et de maladies est impérative et exige de chacun le respect total de toutes les prescriptions applicables en matière d'hygiène et de sécurité. A cet effet, les consignes générales et particulières de sécurité en vigueur dans l'organisme, lorsqu'elles existent, doivent être strictement respectées sous peine de sanctions disciplinaires.

Lorsque la formation a lieu sur le site de l'entreprise, les consignes générales et particulières de sécurité applicables sont celles de l'entreprise.

Article 7 : Remise du présent règlement

Un exemplaire du présent règlement est remis à l'entreprise cliente pour chaque stagiaire avant toute inscription définitive.

Ce présent règlement est accessible sur le site www.jfcb.fr



COMMENT ORGANISER UNE FORMATION DANS VOTRE ENTREPRISE

Contacteur **M. Jean-François BRICAUD**

Par téléphone au 06 14 01 01 56

Ou par mail à l'adresse bricaud.jean-francois@orange.fr

Nous remplirons ensemble votre fiche de renseignements et nous vérifierons que vous disposez bien du matériel nécessaire à la réalisation de la formation dans votre entreprise.

Nous définirons les dates de formation afin de vous permettre de faire les demandes de financement auprès des organismes auxquels adhère votre entreprise.

Informations sur les financements possibles :

Pour les salariés des artisans des métiers de bouche : OPCO EP

<https://www.opcoep.fr/>

Pour les chefs d'entreprise TNS inscrits à la CMA : FAFCEA

<https://www.fafcea.com/>

Pour les chefs d'entreprise TNS inscrits à la CCI : AGEFICE

<https://communication-agefice.fr/>

Pour les personnes bénéficiant d'une RQTH : AGEFIPH

<https://www.agefiph.fr/>

Information sur la certification « Qualiopi »

JFCB a confié la réalisation de ses audits Qualiopi au certificateur « Qualitia Certification »

La vérification de la validité du certificat Qualiopi de JFCB est accessible sur le site :

<https://qualitia-certification.fr/rechercher-un-organisme-certifie-qualiopi/>

Numéro de déclaration d'activité de JFCB : 93 06 10953 06



FORMATION DES ARTISANS DES MÉTIERS DE BOUCHE



JFCB – Organisme de formation

Contact : M. Jean-François Bricaud

☎ : 06.14.01.01.56

✉ : bricaud.jean-francois@orange.fr

Chemin des Terres Blanches, impasse Auguste Donnet - 06600 ANTIBES.
SIRET : 983 315 474 00012 - APE : 8559A - NDA : 93 06 10953 06
SARL au capital de 1000€