

Certificat Technique des Métiers

DOCUMENT DE LIAISON

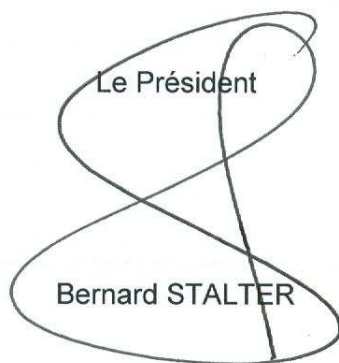
entre le centre de formation d'apprentis et les entreprises,
cahier des charges de la formation

Préparateur(trice) vendeur(se) option Boucherie



Fédération régionale
des Bouchers-Charcutiers
et Traiteurs d'Alsace
Le Président

Le Président



Bernard STALTER



Bernard JAUSS

L'ENTREPRISE

Désignation _____

Adresse _____

téléphone _____ télécopie _____

Responsable de la formation _____

L'APPRENTI

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

_____ téléphone _____

Représentant légal _____

Adresse _____

_____ téléphone _____

LE CENTRE DE FORMATION

Adresse _____

téléphone _____ télécopie _____

Directeur _____

Directeur adjoint / Responsable pédagogique _____

Professeur principal de l'année scolaire .../... _____

Professeur principal de l'année scolaire .../... _____

Professeur chargé du suivi en 1^{ère} année _____

Professeur chargé du suivi en 2^{ème} année _____

SOMMAIRE

Présentation de l'apprenti(e)	page 1
Profil de l'emploi - descriptif	page 3
Document de liaison	
- observations générales et mode d'emploi	page 4
- mise en œuvre	page 5
- domaines de compétences	page 6
Règlement d'examen	page 7
Répartition de la formation en entreprise et au CFA (progression semestrielle)	pages 8-19
Participants	page 20

Titre certifié sous l'intitulé Certificat Technique des Métiers Préparateur(trice) vendeur(se) option boucherie, de niveau V et enregistré au répertoire national des certifications professionnelles pour 5 ans, code NSF 221s à compter du 28 avril 2013, date de publication au JORF de l'arrêté du 18 avril 2013.

PROFIL DE L'EMPLOI

C.T.M. Préparateur(trice) vendeur(se) option boucherie

Identifier/organiser/utiliser les équipements

- Identifier les locaux et équipements
- Préparer, utiliser matériels et outils
- Appliquer les règles de sécurité

Identifier les différentes espèces ou viandes

- Reconnaître les races, le fonctionnement des abattoirs
- Evaluer la qualité de la viande

Choisir, préparer les viandes et les autres matières d'œuvre

- Choisir les différentes pièces
- Désosser des petites pièces, présenter
- Préparer des spécialités bouchères crues
- Laver, éplucher les légumes, procéder à la salaison

Fabriquer, Présenter un comptoir

- Donner les recettes
- Confectionner les différents produits de boucherie,
- Préparer un comptoir

Conserver/stocker

- Appliquer les techniques de conservation, de stockage

Entretenir les locaux, équipements et matériels culinaires

- Nettoyer le matériel et récipients
- Connaître et mettre en œuvre les opérations de nettoyage

Appliquer les règles d'hygiène

- Respecter et justifier les règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporel, matériel.

Relation client

- Communiquer,
- Vendre un produit
- Donner une recette
- Procéder à une vente additionnelle

LE DOCUMENT DE LIAISON : OBSERVATIONS GENERALES

- Outil de base de la formation professionnelle par apprentissage, le document de liaison répartit et articule les responsabilités de formation entre l'entreprise et le C.F.A.
- Fruit d'un travail d'équipe de professionnels, de responsables pédagogiques et d'enseignants au niveau académique, le présent document est élaboré à partir des tâches rencontrées lors de la réalisation de travaux de préparation-vente en boucherie.
- La rédaction des contenus se répartit en 4 semestres, et c'est ici la seule chronologie donnée à titre indicatif. Il a été tenu compte de l'ordre variable d'apparition des tâches en entreprise, du recours aux mêmes compétences d'une tâche à une autre, de l'utilisation des acquis et du respect des consignes de sécurité, en prenant en compte les impératifs de qualité, de temps, de gestion de fabrication et de vente.
- Toutefois les contenus de ce document ne peuvent demeurer figés et il appartient aux utilisateurs, au C.F.A. ou en entreprise, de proposer des modifications en fonction des problèmes qui apparaissent lors de l'utilisation de cet outil de travail.
- Le présent document constitue l'outil de référence pour le CFA et les entreprises
- **La concertation** entre le Centre de Formation d'Apprentis et l'entreprise est nécessaire pour améliorer la qualité et l'efficacité de la formation et établir une bonne communication entre les partenaires de la formation des jeunes apprentis.
- L'essentiel de la formation des apprentis a lieu en entreprise. Le C.F.A. intervient en complément du maître d'apprentissage.

LE DOCUMENT DE LIAISON : MODE D'EMPLOI

- Il est avant tout un précieux guide pour le maître d'apprentissage, l'apprenti et les parents. Outil de communication et de concertation, il permet le dialogue entre les acteurs :

Maître	↔	Apprenti - parents
Apprenti - parents	↔	Enseignants du CFA
Maître	↔	Enseignants du CFA
- l'évaluation peut être faite de multiples façons :
 - par le maître d'apprentissage
 - par les formateurs du CFA
 - à l'occasion d'un échange maître-apprenti-parentsL'apprenti peut également s'auto-évaluer.
(Colonne positionnement : I = Initié – C = Capable – A = Autonome)
- **la signature du tuteur ou du chef d'entreprise**, mais également **la signature de l'apprenti** et des parents s'il est mineur **sont requises sur chacune des pages « activités et tâches en entreprise »**

LE DOCUMENT DE LIAISON : MISE EN ŒUVRE

1. Le document de liaison est présenté et explicité aux maîtres d'apprentissage
 - par l'inspecteur de l'apprentissage lors de la déclaration en vue de l'accueil d'apprentis, dans le cadre de la formation pédagogique du maître d'apprentissage,
 - par le CFA au début de la formation de l'apprenti et lors de la visite en entreprise,
 - par l'organisation professionnelle lors de réunions d'information.
2. Il permet d'organiser la progression des enseignements professionnels tout au long de la formation. Il est l'outil de référence qui permet :
 - *au maître d'apprentissage*
 - de choisir et confier à l'apprenti des tâches appropriées en fonction des capacités à atteindre,
 - de mieux connaître le contenu et la progression de la formation professionnelle,
 - *à l'équipe pédagogique du C.F.A.*
 - d'organiser sa progression pédagogique en tenant compte du "vécu" en entreprise,
 - d'élaborer des outils d'accompagnement (grilles d'évaluation, fiches-bilans,...)
 - de guider l'apprenti dans ses travaux de recherche et l'exploitation de son vécu professionnel,
 - *à l'apprenti et aux parents*
 - d'avoir un aperçu global de la formation professionnelle,
 - de comprendre la complémentarité du C.F.A. et de l'ENTREPRISE,
 - de jouer un rôle actif dans la formation et d'être plus responsable.

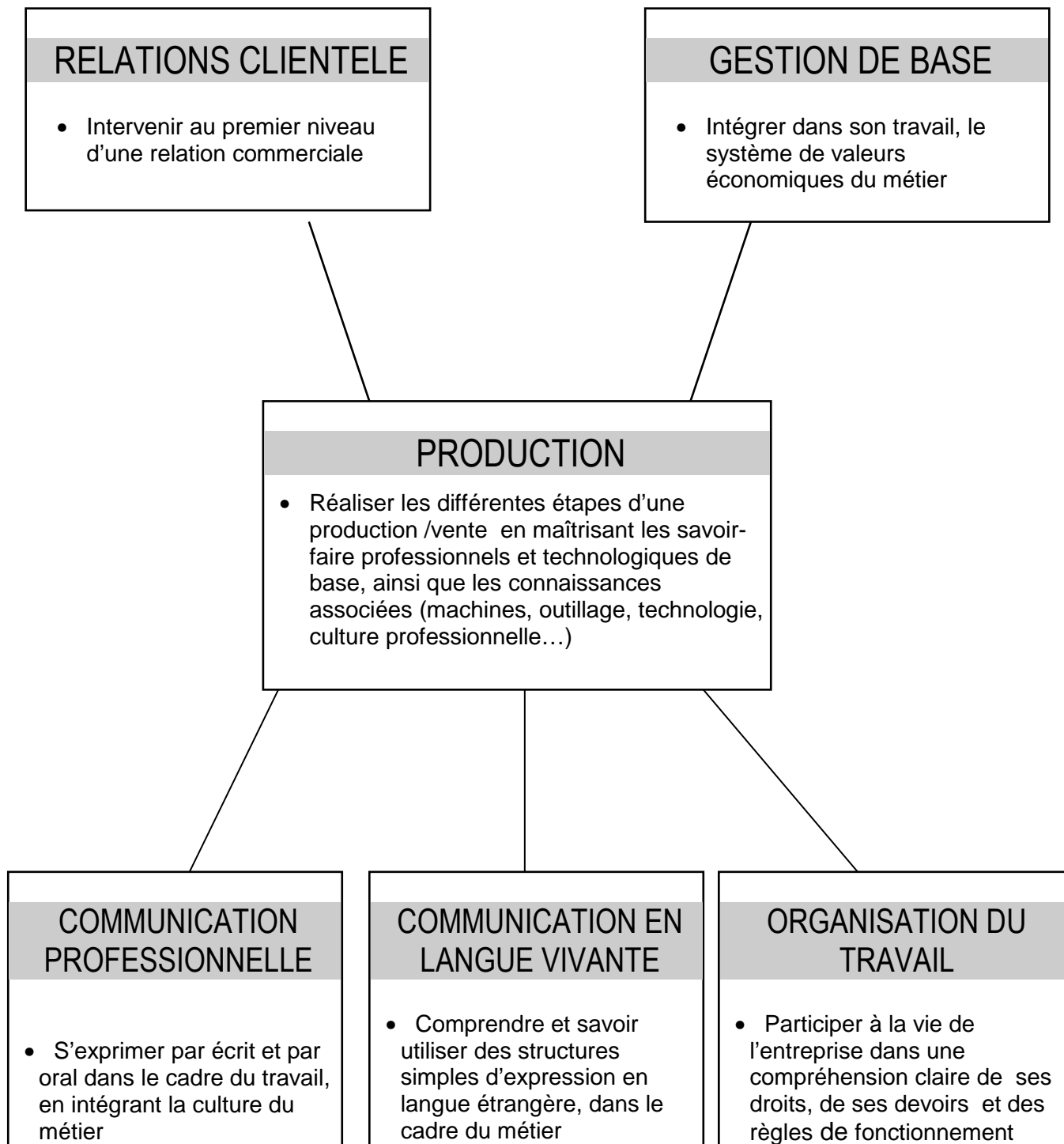
Ce document est un outil de concertation dynamique servant de référence constante aux formateurs de l'entreprise et du CFA pour assurer à l'apprenti une formation complète, méthodique et de qualité dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité.

CERTIFICAT TECHNIQUE DES METIERS

« Préparateur(trice) vendeur(se) option boucherie »

en apprentissage

La formation est organisée autour de 6 domaines de compétences



REGLEMENT D'EXAMEN

Tableau récapitulatif des épreuves d'examen

Epreuves	Coef.	Durée	Note éliminatoire	Modalités
1. Evaluation des acquis professionnels en entreprise	1			Evaluation de 4 situations de travail en entreprise
2. Pratique professionnelle	4	6 heures	< 10/20	épreuve de travail
3. Etude de cas traitant une situation professionnelle dans sa globalité (domaine production et domaines transversaux)	3	4 h	< 5/20	épreuve écrite
4. Présentation orale d'une situation de travail	2	20 à 30 min (dont exposé 10 min)		Exposé et entretien à partir d'un dossier technique support qui est exigé

- Le Certificat Technique des Métiers est délivré par l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et remis, par délégation, par le Président de la Chambre des Métiers aux candidats ayant obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 pour l'ensemble des épreuves et sans note éliminatoire.
- En cas d'échec à l'examen, le candidat garde pendant cinq ans le bénéfice de la note obtenue si celle-ci est égale ou supérieure à la note requise.
- Tout candidat qui se présentera à l'épreuve « Présentation orale d'une situation de travail » sans dossier technique support se verra attribuer la note de zéro ; cette information sera relayée par les formateurs en CFA en début de formation et sera mentionnée sur la lettre de convocation à l'épreuve.

Activités et tâches en entreprise par semestre

Activités et tâches en entreprise au 1^{er} semestre

L'objectif est de faire en sorte que les compétences énumérées soient acquises à la fin du 1 ^{er} semestre rendre l'apprenti capable de :	en CFA (*)	en entreprise		
		I	C	A
comprendre				
- les dangers liés à son environnement de travail				
- les dangers liés aux différentes machines, aux outils et matériel				
- les MIP et leurs obligations d'utilisation				
- l'hygiène corporelle, vestimentaire et professionnelle				
adopter une attitude professionnelle en entreprise, au laboratoire et en magasin				
accueillir et saluer le client				
écouter, reformuler et tenir une conversation simple de vente				
utiliser une balance				
distinguer les moyens de paiement				
différencier la viande de porc, de veau, de bœuf et d'agneau				
reconnaître les pièces de volaille et de lapin				
préparer, éviscérer, découper à cru ou désosser les volailles				
laver, éplucher les légumes				
différencier les abats par rapport à l'organe et à l'espèce				
trancher un foie (bœuf, porc)				
préparer un rognon (bœuf, porc)				
découper une fressure de porc				
comprendre les techniques de salaison et les transformations biochimiques				
réaliser une saumure				
saler une viande par immersion				
préparer les produits (brochettes, paupiette, crépinette, escalope panée, cordon bleu, steak haché)				
ficeler en ficelle arrêtée et en ficelle continue				
conserver/stocker :				
connaître les différents appareils de conservation et leur utilisation				
le stockage				
entretenir les locaux, équipements et ustensiles :				
connaître les différents produits de nettoyage (action dosage dangerosité)				
procéder au nettoyage d'un poste, des ustensiles et de la chambre froide				
Appliquer les règles d'hygiène alimentaire				
utiliser les différents couteaux : désosseur, trancheur, feuille, aiguille à brider, éplucheur à viande				
monter et utiliser un hachoir				
comprendre : importance du froid, contrôle des températures de la viande & des enceintes frigorifiques				
connaître les techniques d'emballage et choisir celui qui convient				

(*) cocher la case CFA quand la tâche a été abordée en CFA.

En entreprise cocher la case I, C ou A initié capable ou autonome quand la tâche a été exécutée par l'apprenti(e)

- Mise en œuvre les règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

signatures :

le tuteur,

le chef d'entreprise,

l'apprenti,

les parents si apprenti mineur,

Savoirs associés enseignés au C.F.A.	traité le
La découverte du métier :	
Les outils et appareillages ainsi que les risques d'utilisation	
L'hygiène et la sécurité liées à l'utilisateur et à l'environnement	
La particularité de la région (spécialités, usages)	
La relation clientèle	
La fonction vente	
La zoologie et les races d'animaux de boucherie	
Les volailles , leur dénomination et la présentation PAC, effilée	
Composition chimique et physique de la viande - maladies et inspection sanitaire	
(la chaîne d'abattage) – le classement européen	
La Chair blanche / la chair rouge – La volaille festive	
Les légumes conservation et utilisation – contamination croisée	
Le traitement du 5^e quartier	
La salaison et les additifs – les conserves de viande	
Les préparations bouchères crues	
Les techniques de ficelage	
Le fonctionnement des appareils de conservation et le stockage des denrées.	
Les produits d'entretien et de nettoyage : procédures d'utilisation et précautions à prendre	
La découverte des ustensiles de travail : couteaux, machines	
Le rôle et l'importance du froid	
L'utilité de l'emballage	

Activités et tâches en entreprise au 2^e semestre

L'objectif est de faire en sorte que les compétences énumérées soient acquises à la fin du 2 ^e semestre rendre l'apprenti capable de :	en CFA (*)	en entreprise		
		I	C	A
comprendre et appliquer l'hygiène corporelle, vestimentaire, professionnelle				
objecter / suggérer				
traiter une réclamation				
conclure une vente, décrypter un ticket de caisse				
présenter les différentes pièces de viande et mettre en valeur le comptoir				
identifier le porc, le veau, l'agneau				
le porc				
désosser une poitrine, une épaule, l'échine, le carré/filet, le jambon				
préparer des pieds de porc pour la vente				
couper des cotes				
découenner				
prélever cartilages et aponévroses en fonction des différents morceaux				
la volaille / le lapin				
habiller, brider, découper à cru une volaille				
découper et désosser un lapin				
désosser les petites pièces de viande				
séparer des groupes de muscles ou un muscle				
choisir et trier les morceaux en fonction de leur destination culinaire				
préparer les produits : brochette paupiette crépinette escalope panée cordon bleu steak haché				
préparer les autres matières d'œuvre (<i>décor des viandes présentées</i>)				
les légumes				
nettoyer, traiter, procéder aux différentes coupes				
appliquer les techniques de décor à base de légumes et de barde				
préparer les produits (brochettes, paupiette, crépinette, escalope panée, cordon bleu, steak haché)				
conserver/stocker				
connaître les différents appareils de conservation et leur utilisation				
entretenir les locaux, équipements et ustensiles				
connaître les différents produits de nettoyage (action dosage dangerosité)				
procéder au nettoyage d'un poste, des ustensiles et de la chambre froide				
utiliser les différents couteaux : désosseur, trancheur, feuille, aiguille à				
brider, éplucheur à viande				
monter et utiliser un hachoir				
comprendre l'importance du froid , le contrôle des températures de la				
viande et des enceintes frigorifiques				
connaître les techniques d'emballage et choisir celui qui convient				

(*) cocher la case CFA quand la tâche a été abordée en CFA

en entreprise cocher la case I, C ou A initié capable ou autonome quand la tâche a été exécutée par l'apprenti(e)

- Mise en œuvre les règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

signatures requises :

le tuteur,

le chef d'entreprise,

l'apprenti,

les parents si apprenti mineur,

Savoirs associés enseignés au C.F.A.	traité le
La mise en place d'un comptoir	
L'anatomie, les différents squelettes	
La découpe du porc et la transformation d'un demi-porc	
Les décors en viande	
Les différents morceaux lors de la découpe de la volaille	
L'anatomie osseuse d'une volaille	
La découpe d'un lapin	
La connaissance du gibier	
Les préparations bouchères crues	
Les décors en légumes et les techniques de découpe	
Les décors en barde	
Le fonctionnement des appareils de conservation et le stockage des denrées.	
La microbiologie appliquée à la conservation des aliments	
Les produits d'entretien et de nettoyage : procédures d'utilisation et précautions à prendre	
L'utilisation et la maîtrise des ustensiles et des équipements	
Le rôle et l'importance du froid	
L'utilité de l'emballage	

Activités et tâches en entreprise au 3^e semestre

L'objectif est de faire en sorte que les compétences énumérées soient acquises à la fin du 3 ^e semestre rendre l'apprenti capable de :	en CFA (*)	en entreprise		
		I	C	A
comprendre et appliquer l'hygiène corporelle, vestimentaire, professionnelle				
objecter / suggérer				
traiter une réclamation, décrypter un ticket de caisse				
conclure une vente				
peser / emballer				
présenter les différentes pièces de viande et mettre en valeur le comptoir				
identifier le bœuf				
reconnaitre les différents morceaux				
classer les morceaux selon des types de cuisson				
parer tous ces morceaux en fonction de leur destination culinaire				
prélever cartilages et aponévroses en fonction des différents morceaux				
identifier l'agneau				
séparer et parer les différents morceaux en fonction de leur destination culinaire				
désosser une poitrine d'agneau				
désosser une épaule d'agneau				
désosser à creux un gigot et une épaule				
couper des cotes				
prélever cartilages et aponévroses en fonction des différents morceaux				
identifier le veau				
séparer et parer les morceaux (notamment le cuisseau) en fonction de leur destination culinaire				
scier des osso-bucco				
désosser une poitrine de veau				
couper des cotes				
prélever cartilages et aponévroses en fonction des différents morceaux				
désosser la volaille				
<i>connaître la traçabilité et réceptionner la viande :</i>				
- les points à vérifier lors de la réception				
- les documents essentiels qui sont à conserver				
Stocker sous vide, sous film ou sous atmosphère modifiée				

(*) cocher la case CFA quand la tâche a été abordée en CFA

en entreprise cocher la case I, C ou A initié capable ou autonome quand la tâche a été exécutée par l'apprenti(e)

- Mise en œuvre les règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

signatures requises :

le tuteur,

le chef d'entreprise,

l'apprenti,

les parents si apprenti mineur,

Savoirs associés enseignés au C.F.A.	traité le
La tenue et la présentation du vendeur en situation de vente	
L'attitude du vendeur face à une réclamation du client	
La mise en place d'un comptoir	
La découpe et l'identification des morceaux de bœuf :	
- les différentes coupes de gros et de demi-gros	
- les pièces de détail	
La découpe et l'identification des morceaux d'agneau :	
- les différentes coupes de gros et de demi-gros	
- les pièces de détail	
La découpe et l'identification des morceaux de veau :	
- les différentes coupes de gros et de demi-gros	
- les pièces de détail	
La découpe des petites pièces de viande	
La réglementation des produits carnés	
- la traçabilité	
- la réception	
- les dates de validité	
- le stockage	
- la maturation	

Activités et tâches en entreprise au 4^e semestre

L'objectif est de faire en sorte que les compétences énumérées soient acquises à la fin du 4 ^e semestre rendre l'apprenti capable de :	en CFA (*)	en entreprise		
		I	C	A
conduire une opération de vente complète				
collecter les informations, répondre aux critiques (réglementation vente détail)				
expliquer une recette à la clientèle				
argumenter la vente, réaliser une vente additionnelle				
mettre en place et valoriser des viandes en vitrine				
prendre note d'une commande téléphonique				
encaisser				
réaliser un rendement sur une pièce de semi-gros				
maîtriser le désossage et la séparation de tous les morceaux (porc, volaille)				
le bœuf				
séparer la tende de tranche				
séparer la tranche grasse				
séparer la semelle				
séparer la raquette (épaule)				
les préparations bouchères crues				
paupiettes de bœuf, de veau, de porc, de volaille				
crêpinettes (saucisses plates)				
cuisse de poulets farcies				
rôtis élaborés (orloff, savoyard, forestiers)				
cordons bleus				
cordons bleus de volaille et de porc				
pavés de veau hachés				
brochettes				
préparer un plateau pour carpaccio, pierrade, brasserade, fondue chinoise				
connaître la destination culinaire des viandes				
participer à la découpe des carcasses				

(*) cocher la case CFA quand la tâche a été abordée en CFA

en entreprise cocher la case I, C ou A initié capable ou autonome quand la tâche a été exécutée par l'apprenti(e)

- Mise en œuvre les règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

signatures requises :

le tuteur,

le chef d'entreprise,

l'apprenti,

les parents si apprenti mineur,

Savoirs associés enseignés au C.F.A.	traité le
Mise en situation d'effectuer une vente complète devant un client (jeux de rôles)	
La vente additionnelle	
La valorisation des viandes en vitrine	
Le rendement à l'abattage	
Le rendement commercial	
La mise en valeur des différentes pièces de bœuf parées, prêtes à la vente	
Trois types de cuisson et préparations bouchères crues	
Les fonds de sauce et les liaisons	
La préparation bouchère festive	
L'appréciation des carcasses	

Savoirs transversaux enseignés au C.F.A.

SCIENCES	traité le
1 ^{er} semestre	
Digestion : appareil digestif	
Propriétés des aliments : solubilité, émulsion et action de la chaleur	
Signes de qualité : IGP, label rouge, AOC	
2 ^e semestre	
Alimentation : les groupes alimentaires	
Connaissance des normes dans l'alimentation, les TIAC, les MIA et parasitoses	
Demande HACCP :	
- principe	
- application au métier	
3 ^e semestre	
Produits :	
- stockage	
- étiquetage	
- emploi	
- destination	
Cinq sens : qualités organoleptiques de la viande	
Nutriments énergétiques et non énergétiques	
4 ^e semestre	
Hygiène appliquée aux locaux, aux matériels et au personnel	
Microbiologie : la topologie des micro-organismes	
Méthodes de conservation	

Savoirs transversaux enseignés au C.F.A.

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE	traité le
1 ^{er} semestre	
Prise de parole devant un groupe	
Elaboration d'un récit et d'un autoportrait	
Présentation du métier et de sa culture : atouts/contraintes	
Lecture et compréhension d'une fiche technique	
2 ^e semestre	
Ecriture d'une lettre commerciale et d'un courriel	
Communication téléphonique dans le cadre professionnel	
Ecriture d'une lettre de motivation et d'un CV : mise en valeur de son expérience professionnelle	
Explication d'une tâche professionnelle	
3 ^e semestre	
Elaboration d'un dossier technique :	
- présentation personnelle	
- présentation de l'entreprise : fiche signalétique, organigramme, situation géographique & historique	
- évocation d'une situation de travail	
4 ^e semestre	
Argumentation dans le cadre professionnel : situation de vente, choix de présentation d'un plat et de ses décors.	
Analyse d'une image	
Elaboration d'un tract et d'une affiche publicitaire liée au métier	
Choix des couleurs, de l'harmonie et des formes dans la vitrine	
GESTION	traité le
1 ^{er} semestre	
Calculs numériques : les fractions	
Proportions : les notions de base, les monnaies	
Unités de mesure : la masse, la conversion	
Pourcentages : les notions de base, exemple dilution d'un produit de nettoyage ou dilution de saumure	
2 ^e semestre	
Formation des prix : prix d'achat, coût d'achat, prix de vente	
Périmètres, aires, volumes	
Fonctions : linéaires, affines et équations du 1 ^{er} degré	
Proportions : vitesse, échelle	
3 ^e semestre	
Formation des prix : TVA, Taux de marque, coefficient multiplicateur	
Gestion de stock	
Statistiques : représentations graphiques, exemple histogramme	
Fiche de paie, intérêts simples	
4 ^e semestre	
Pourcentage appliqué aux rendements	
Calculs statistiques : produits, cumuls, moyenne	
Travail à partir d'études de cas et de situations concrètes	

Savoirs transversaux enseignés au C.F.A.

ORGANISATION DU TRAVAIL	traité le
3 ^e semestre	
Recherche de fournisseur : comparaison et choix	
Documents commerciaux et modes de règlement :	
- bon de commande, bon de livraison	
- facture : calcul de réduction et TVA	
- différents modes de règlement	
Contrat de travail :	
- différentes obligations	
- différents types de contrats et la rupture du contrat de travail	
- représentants du personnel	
- temps de travail, heures supplémentaires, congés payés	
Fiche de paie : les éléments qui la composent	
4 ^e semestre	
Bases de l'économie :	
différents agents économiques qui la composent et leur interaction, le client	
Entreprise :	
- règlement intérieur, partenaires, client, organigramme	
- chiffre d'affaires/bénéfice d'une entreprise de boucherie	
- analyse des ventes de l'entreprise de boucherie	
Formes juridiques des entreprises & statut de commerçant/artisan :	
- conséquences, avantages, inconvénients ainsi que les conditions	
Défense du consommateur, des clients : différents organismes et associations	
Personne physique, la responsabilité :	
- caractéristiques, responsabilité civile/pénale notamment par rapport aux clients	
LANGUE VIVANTE ALLEMAND	traité le
1 ^{er} semestre	
Présentation personnelle et professionnelle	
Lecture de l'heure, des quantités, des mesures	
Calendrier des fêtes de l'année et souhait des fêtes	
Civilités et accueil cordial, proposition de ses services	
2 ^e semestre	
Dialogue de la vente	
Vocabulaire professionnel : produits, lieu de travail, tenue, ustensiles	
3 ^e semestre	
Dialogue de la vente : jeux de rôles, explication du ticket de caisse	
Lecture, compréhension d'une lettre professionnelle (commande, réclamation)	
Texte lacunaire	
Etapes de fabrication d'un produit, d'un plat	
4 ^e semestre	
Présentation d'un comptoir	
Composition d'un produit	
Accueil et présentation succincte au téléphone	

PARTICIPANTS

NOM	ADRESSE
-----	---------

Chambre de Métiers d'Alsace

Denise SPINGOS	Service régional de la formation 67 Schiltigheim
----------------	--

Professionnels

Jean-Louis HAUBENSAK	Boucher charcutier traiteur 68 Mulhouse
Jean-Luc HOFFMANN	Boucherie Hoffmann 67 Haguenau
Pierre KIM	Boucher charcutier traiteur 67 Rhinau
Dominique RICHARD	Centre commercial Cora 68 Dornach

Enseignants des matières professionnelles en C.F.A.

Michel FESQUET	CFA du LP André Siegfried 67 Haguenau
Sylvain ZENNER	CFA 67 Eschau

Enseignants des matières transversales en C.F.A.

Laura KANDEL	CFA 67 Eschau
David KOCH	CFA 67 Eschau
Emmanuel QUINTLE	CFA 67 Eschau
Alain RINGENBACH	CFA André Siegfried 67 Haguenau
Alain ROOS	CFA 67 Eschau
Mathieu SCHNEIDER	CFA André Siegfried 67 Haguenau