



ED5 PRO

Notre catalogue de formations dédiées pour les Entreprises

Présentiel • E-learning • Blended Learning



ED5
CONSEIL & ORGANISME DE FORMATION

Votre organisme de
formation par Secteur
d'activité

CSE**Formations CSE & CSSCT**

Formation des membres Élus CSSCT	P4
Formation économique des Élus CSE	P4
Formation Renouvellement des membres Élus CSSCT	P5

Formations économiques CSE

Comprendre et Interpréter Un Bilan Comptable et Un Compte de Résultats	P5
La connaissance de l'entreprise	P5
Formation Référent Santé Sécurité	P6
Formation Maîtriser la Présidence du CSE.....	P6
Évaluer des risques professionnels et Établir son document unique	P6

Qualité de vie & condition de travail (QVCT)

Formation s'initier à la prévention des RPS	P7
Référent harcèlement sexuel & agissements sexistes.....	P7
Conduite à tenir en cas d'agression	P8

Communication

Créer du contenu et maîtriser sa communication sur les réseaux sociaux...	P8
---	----

Formation RH,

Formation Préparer & argumenter pour mieux convaincre face à la direction	P9
Formation Recrutement	P9

Formations de Formateur

Formateur CSE & CSSCT	P10
Formation de formateur Conception, encadrement et réalisation d'une formation	P10

Formation Commerciale & Management**Formations Management**

Les Fondamentaux du Management Commercial	P11
Construire une Stratégie Commercial efficace	P12
Piloter Son Activité Commerciale	P12
Manager coach	P12
Manager efficace – Organisation personnelle, gestion du temps.....	P13

Formations vente/marketing

Techniques de Vente (Débutant)	P13
Techniques de Vente (Confirmé)	P13
Key Account Manager	P14
Les Technique de Négociation	P14
La Prospection.....	P14
Gérer des visites auprès des distributeurs.....	P15
Compétences en matière de BtoB	P15
Préparer une revue d'affaires avec un grand compte	P15
Négocier avec un grand compte	P16
L'essentiel du marketing commercial	P16

La relation client

Les Techniques de la Vente par Téléphone.....	P17
Optimiser la qualité de son Service Client/Après-Vente	P17
La Gestion des Réclamations	P17

Organisation commerciale

Dimensionner son équipe	P18
Pilotez l'analyse de votre portefeuille et le ciblage des clients	P18
L'essentiel du marketing commercial	P18

L'IA

Utiliser l'IA pour développer son efficacité et sa productivité	P19
L'intelligence artificielle au service du manager.....	P19

Hygiène et sécurité alimentaire en restauration collective**Les formations**

Formation spécifique en matière d'hygiène alimentaire adaptée à l'activité des établissements de restauration commerciale	P20
Bonne pratique d'hygiène et démarche HACCP en Office relais (pour les repas livrés)	P21
Améliorer le service en salle	P21
Lutter contre le gaspillage alimentaire	P22
Mise en place et gérer la loi EGAlim	P22
La cuisine « Fait Maison »	P23
Créer une fiche recette	P23
La cuisine Durable	P23
Créer une fiche technique (document support à la planification de la production)	P24
Organiser et gérer une Production en Restauration Collective	P24
Le management en restauration collective	P25

L'accompagnement sur

Le gaspillage alimentaire	P25
La Réduction des déchets	P26
Le bio déchet	P26
La valorisation des déchets	P27
La sobriété énergétique	P27

Agricultures - Certiphyto & Ceribiocide**Formations Métiers de l'environnement**

Gestion des biodéchets	P28
Taille des arbres fruitiers	P29
Mise En place d'un réseau d'irrigation	P29
Entretien et petites réparations	P29
Création d'un jardin massif	P30

Formations Certiphyto

Décideur En Entreprise Soumise à Agrément (DESA)	P30
Décideur En Entreprise non Soumise à Agrément (DENSA)	P31
Opérateur Utilisateur des Produits Phytopharmaceutiques.....	P31
Mise en Vente de Produits Phytopharmaceutiques	P31
Conseil à l'utilisation de produits phytopharmaceutiques	P32
CertiHyto Recyclage	P32

FORMATIONS CSE

Ces formations s'adressent aux **élus du CSE, membres de la CSSCT** ou **référents** désignés, souhaitant exercer pleinement leur rôle dans l'**amélioration** des conditions de travail et la **prévention** des risques professionnels. Elles apportent des connaissances solides sur les **cadres réglementaires**, les **responsabilités** associées et les **outils pratiques** pour mener une action efficace. De l'organisation personnelle à la gestion du temps, en passant par la sécurité au travail, chaque module permet aux participants de **renforcer leur expertise** et d'agir concrètement **au service des salariés**.

FORMATIONS CSE & CSSCT

FORMATION DES MEMBRES ÉLUS CSSCT

🕒 5 jours



La formation SSCT, obligatoire pour les membres du CSE et de la CSSCT, vise à renforcer leurs compétences en matière de prévention des risques professionnels et d'amélioration des conditions de travail. Elle permet d'acquérir une connaissance approfondie du cadre réglementaire et des méthodes concrètes pour assurer efficacement leur rôle de représentant du personnel.

FORMATION ÉCONOMIQUE DES ÉLUS CSE

🕒 4 jours



Cette formation obligatoire permet aux membres du CSE de maîtriser les attributions et le fonctionnement du CSE, et de comprendre les bases de comptabilité et de budget. Elle vise à renforcer leurs compétences dans l'accompagnement à l'évolution de l'entreprise en étant force de proposition.



FORMATION RENOUELEMENT DES MEMBRES ÉLUS CSSCT

🕒 3 jours



Cette formation obligatoire s'adresse aux membres réélus du CSE dans le cadre du renouvellement de leur mandat, dans les entreprises de plus de 11 salariés. Elle a pour objectif de mettre à jour leurs connaissances afin d'exercer efficacement leur mission en matière de santé, sécurité et conditions de travail.

FORMATIONS ÉCONOMIQUES CSE

COMPRENDRE ET INTERPRÉTER UN BILAN COMPTABLE ET UN COMPTE DE RÉSULTATS

🕒 2 jours



Cette formation s'adresse aux responsables souhaitant lire, comprendre et interpréter un bilan et un compte de résultat. Elle leur permet d'analyser la santé financière d'une entreprise et d'échanger efficacement avec un expert-comptable ou un banquier.

LA CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE

🕒 2 jours



Ouverte aux responsables comme aux techniciens, cette formation vise à transmettre les bases essentielles sur le fonctionnement des entreprises. Elle permet aux participants de mieux comprendre leur environnement professionnel et de s'adapter aux évolutions du monde économique.

FORMATION RÉFÉRENT SANTÉ SÉCURITÉ

🕒 5 jours



Notre formation Référent Santé et Sécurité permet aux salariés désignés de structurer et piloter une démarche de prévention efficace au sein de leur entreprise. Sur 5 jours, ils acquièrent les connaissances réglementaires, les méthodes d'analyse des risques et les outils concrets pour garantir la sécurité des personnes et des lieux de travail.

FORMATION MAITRISER LA PRÉSIDENTE DU CSE

🕒 2 jours



En 2 jours, cette formation destinée aux président(e)s ou futur(e)s président(e)s du CSE et cadres dirigeants permet de maîtriser les missions du CSE, adopter une posture efficace en réunion et renforcer le dialogue social grâce à des mises en situation et apports d'experts RH.

ÉVALUER DES RISQUES PROFESSIONNELS ET ÉTABLIR SON DOCUMENT UNIQUE

🕒 1 à 3 jours



La formation Conduire l'évaluation des risques professionnels de son entreprise et établir son Document Unique permet de structurer une démarche de prévention efficace en entreprise. Elle apporte les clés pour comprendre la réglementation, évaluer les risques, mobiliser les bons outils et finaliser un plan d'action adapté à travers le Document Unique.



QUALITÉ DE VIE & CONDITION DE TRAVAIL (QVCT)

La **Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT)** est un levier essentiel de **performance durable et de prévention**. Cette catégorie de formations accompagne les organisations dans la **compréhension des enjeux humains, relationnels et organisationnels**, afin de favoriser des **environnements de travail plus sains, respectueux et sécurisés**.

FORMATION S'INITIER À LA PRÉVENTION DES RPS

🕒 2 jours



Cette formation initie les participants à la prévention des risques psychosociaux en leur permettant de mieux comprendre leurs causes, leurs manifestations et leurs impacts sur la santé et l'organisation du travail. Elle vise à développer les capacités à identifier ces risques et à engager des actions de prévention adaptées.

FORMATION RÉFÉRENT HARCÈLEMENT SEXUEL & AGISSEMENTS SEXISTES

🕒 1 jour



Reconnaître, prévenir et agir face aux situations de harcèlement sexuel et d'agissements sexistes : cette formation d'une journée donne aux référents CSE les clés pour exercer leur rôle avec clarté, efficacité et en toute légitimité.



CONDUITE À TENIR EN CAS D'AGRESSION

🕒 1/2 journée



Formation destinée aux professionnels en contact avec le public, afin d'adopter les bons comportements face à une situation d'agression ou de tension.

Elle permet d'identifier les signaux d'alerte, de comprendre les mécanismes de conflit et de réagir de manière adaptée. Les participants apprennent à gérer leur stress et à privilégier des techniques de communication favorisant la désescalade.

COMMUNICATION

La section Communication regroupe des formations dédiées à la **création de contenus pertinents** et à la **maîtrise des stratégies digitales**. Elles permettent d'apprendre à utiliser efficacement les **réseaux sociaux**, à structurer une **présence en ligne** cohérente et à développer une communication professionnelle adaptée aux enjeux actuels. L'objectif est d'accompagner les organisations dans la **valorisation de leur image** et l'**optimisation de leurs interactions avec leur public**.

CRÉER DU CONTENU ET MAÎTRISER SA COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

🕒 14 jours



Cette formation permet aux responsables d'identifier, évaluer et prévenir les risques professionnels tout en mobilisant les bons acteurs. Elle aboutit à la création d'un plan d'action concret et à la rédaction du document unique réglementaire.



FORMATION RH

Nos formations RH accompagnent les dirigeants, managers et équipes dans le développement de **leurs compétences en communication, recrutement et gestion des relations professionnelles**. Elles offrent des outils concrets pour mieux **préparer les échanges, convaincre efficacement** et conduire des entretiens de manière **structurée et professionnelle**.

Notre expert métier : **LAURENCE PASTRE**

DRH externalisée à temps partagé

30 ans d'expérience pour vous accompagner sur tous vos enjeux RH du quotidien.



FORMATION PRÉPARER & ARGUMENTER POUR MIEUX CONVAINCRE FACE À LA DIRECTION

🕒 1 jour



Cette formation aide les élus CSE à maîtriser leur rôle, préparer efficacement les réunions et développer leurs capacités à convaincre, en s'appuyant sur les règles de communication et la gestion de l'ordre du jour.

FORMATION RECRUTEMENT

🕒 1/2 journée



Destinée aux dirigeants, cette formation aborde les étapes clés du recrutement, la construction de la marque employeur et la conduite d'entretiens structurés, à travers apports théoriques, travaux en groupe et mises en situation.

FORMATION DE FORMATEUR

Nos formations de formateurs visent à **accompagner les professionnels** souhaitant **transmettre leurs compétences** en toute autonomie. Elles permettent d'acquérir les méthodes pédagogiques, les outils et les bonnes pratiques nécessaires pour concevoir, animer et évaluer des sessions de formation efficaces, adaptées aux besoins des entreprises et des apprenants.

FORMATEUR CSE & CSSCT

🕒 5 jours



Le formateur CSE intervient auprès d'entreprises ayant besoin de former leurs employés au fonctionnement et aux rôles du Comité Social Économique (CSE) et de la Commission Santé, Sécurité et Conditions de Travail (CSSCT). Il est capable de préparer et d'animer des sessions en autonomie. Ainsi, il pourra accompagner les salariés à leur prise de mandat, leurs nouveaux objectifs et leurs nouvelles responsabilités face à leur employeur.

FORMATION DE FORMATEUR CONCEPTION ENCADREMENT ET RÉALISATION D'UNE FORMATION

🕒 5 jours



Cette formation permet aux futurs formateurs de maîtriser toutes les étapes de la conception, de l'encadrement et de l'animation d'une action de formation. À travers une approche pratique et progressive, les participants apprennent à analyser les besoins, élaborer un déroulé pédagogique, animer des séances adaptées aux adultes et construire leurs outils d'évaluation. Elle constitue un véritable accompagnement vers la professionnalisation du rôle de formateur.

FORMATIONS COMMERCIALES & MANAGÉRIALES

Nos formations en management accompagnent les managers et responsables dans le **développement de leurs compétences stratégiques et opérationnelles**. Elles offrent des outils concrets pour **piloter la performance**, structurer une **stratégie commerciale efficace** et **renforcer l'efficacité** des équipes grâce à des méthodes éprouvées et des mises en situation pratiques.

En partenariat avec



Notre expert métier : **SYLVAIN ESPANA**
Formateur - Consultant
NEIDAN Consulting
Secteurs : Commercial, Managérial & Entreprise



FORMATIONS MANAGEMENT

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT COMMERCIAL

🕒 2 jours



Cette formation aide les managers commerciaux à renforcer leur efficacité, piloter la performance et développer leurs équipes grâce à des outils concrets et des mises en situation pratiques.



CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE COMMERCIAL

🕒 0,5 + 2,5journs (21h)



Destinée aux managers et responsables commerciaux, cette formation vous guide pas à pas dans l'analyse de votre marché, la réalisation des 5 analyses clés (concurrence, clients, force de vente...), la construction d'une matrice SWOT et l'élaboration d'un plan d'actions commerciales. Elle permet de formaliser une stratégie claire, alignée sur vos objectifs, vos ressources et les spécificités de votre marché (B2B, B2C, B2B2C).

PILOTER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE

🕒 2 jours



Cette formation permet aux managers commerciaux de construire un plan d'actions efficace, de suivre les indicateurs de performance et d'ajuster les actions en temps réel. Elle aborde aussi le pilotage d'équipe à travers le feedback et le développement du leadership, avec une personnalisation selon les activités des participants.

MANAGER COACH

🕒 2 jours



Cette formation permet aux managers d'acquérir les bases du coaching individuel, de mieux accompagner leurs collaborateurs dans l'atteinte de leurs objectifs, et de gérer les situations complexes grâce à des outils concrets comme le modèle GROW et le feedback constructif.

MANAGER EFFICACE - ORGANISATION PERSONNELLE GESTION DU TEMPS

🕒 2 jours



Cette formation s'adresse à ceux qui souhaitent mieux s'organiser au travail en apprenant à gérer leur temps efficacement. Elle vise à transmettre les connaissances nécessaires pour comprendre et appliquer les principes d'une gestion optimale du temps.

FORMATIONS VENTE & MARKETING TECHNIQUES DE VENTE (DÉBUTANT)

🕒 2 jours



Conçue pour les commerciaux, cette formation apporte les bases essentielles de la vente : préparation, organisation, découverte des besoins, techniques d'argumentation et conclusion. Elle combine théorie et mise en pratique pour développer une posture efficace et convaincante en face à face client.

TECHNIQUES DE VENTE (CONFIRMÉ)

🕒 2 jours

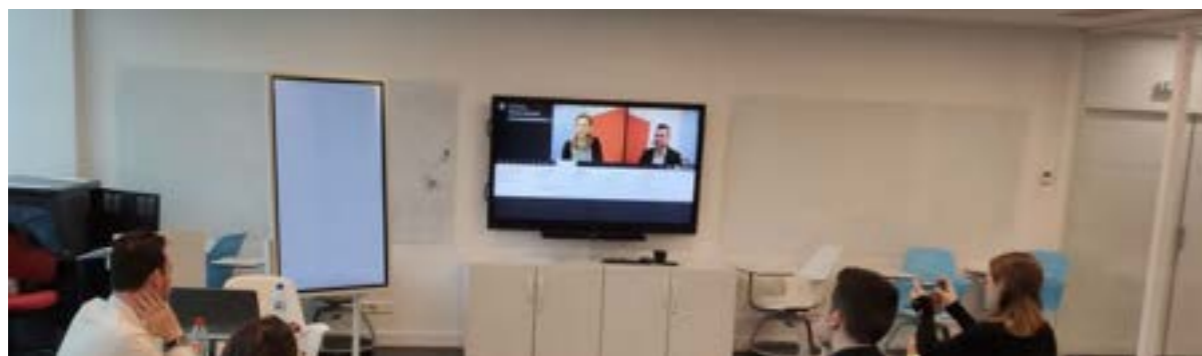


proche : adapter leur posture, affiner leur argumentaire, gérer les objections et conclure efficacement. Elle combine mises en situation, intelligence artificielle et coaching pour ancrer des pratiques gagnantes.



KEY ACCOUNT MANAGER

🕒 2 jours



Cette formation s'adresse aux commerciaux Grands Comptes souhaitant structurer leur approche stratégique, maîtriser les circuits de décision complexes et optimiser leurs négociations. À travers outils concrets comme la grille de Miller, mises en situation et cas fil rouge, elle vise à maximiser les opportunités de vente auprès des grands comptes.

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

🕒 2 jours



Conçue pour les commerciaux confrontés à la concurrence, cette formation permet de mieux conclure, défendre ses marges, gérer les objections et réussir même dans les situations tendues. Elle propose des outils concrets, des mises en situation et l'utilisation du test Comscope pour affiner son style de négociateur.

LA PROSPECTION

🕒 2 jours



Cette formation permet aux vendeurs, débutants ou confirmés, de maîtriser toutes les étapes de la prospection : ciblage, prise de contact, présentation, transformation en client et suivi. Grâce à des outils concrets et un accompagnement progressif, les participants développent une stratégie efficace adaptée au cycle d'achat du client.

GÉRER DES VISITES AUPRÈS DES DISTRIBUTEURS

🕒 2 jours

Distributeur	Pays	Marchés	Influence	Accessibilité	Logis	Représentation	Préparation	Valeur	Coût
DISTR01	Mérid	0,11	Excellente	Excellent	Très favorable	Fort potentiel	Excellente	Excellent	Bon
DISTR02	France	0,20	Excellente	Moyen	Moyen	Potentiel élevé	Moyen	Moyen	Moyen
DISTR03	Tunisie	0,12	Excellente	Excellent	Très favorable	Fort potentiel	Excellente	Faible	Excellent
DISTR04	Tunisie	0,12	Faible	Bon	Moyen	Potentiel élevé	Moyen	Faible	Excellent

Cette formation permet de structurer et valoriser les visites commerciales chez les distributeurs en travaillant la préparation, l'analyse du point de vente, la gestion du temps et l'approche gagnant-gagnant. Les participants repartent avec des outils concrets pour créer de la valeur et renforcer la relation terrain.

COMPÉTENCE EN MATIÈRE DE VENTE BtoB

🕒 2 jours



Cette formation interactive vise à renforcer l'écoute, la gestion des objections, la posture en face à face et la qualité de la relation client en vente BtoB. À travers des mises en situation, elle aide à structurer son argumentaire, conclure efficacement et bâtir un plan d'action personnel.

PRÉPARER UNE REVUE D'AFFAIRES AVEC UN GRAND COMPTE

🕒 1/2 journée



Cette formation d'une demi-journée permet de structurer une revue d'affaires avec un grand compte, en analysant les données et en préparant une présentation stratégique. Elle inclut des mises en situation pour s'entraîner à un face-à-face efficace.



NÉGOCIER AVEC UN GRAND COMPTE 2 jours + 1



Cette formation enseigne à conduire une négociation structurée et efficace avec un grand compte, en visant un accord gagnant-gagnant. Elle combine méthodes éprouvées et mises en situation concrètes avec l'outil Comscope®.

L'ESSENTIEL DU MARKETING COMMERCIAL 1 jour



Cette formation permet d'acquérir les bases du marketing commercial, de comprendre les enjeux du secteur et de maîtriser les étapes clés d'une campagne. Grâce à des cas pratiques, les participants apprennent à construire un plan marketing efficace et à analyser les performances pour optimiser leurs actions.



LA RELATION CLIENT

LES TECHNIQUES DE LA RELATION CLIENT PAR TÉLÉPHONE 2 jours



Cette formation vous apprend à maîtriser toutes les étapes de la vente par téléphone, de la préparation des appels à la gestion des objections et des situations difficiles. Grâce à des apports pratiques, des entraînements en direct et l'utilisation de l'outil Comscope®, vous développerez des techniques efficaces pour convaincre, conclure vos ventes et renforcer la relation client à distance.

OPTIMISER LA QUALITÉ DE SON SERVICE CLIENT/ APRÈS-VENTE 2 jours



Cette formation permet de renforcer la qualité du service client et après-vente en maîtrisant les techniques de communication, la gestion des situations délicates et l'utilisation des processus SAV. Elle vise à développer la satisfaction client, l'image de marque et la fidélisation, à travers des mises en pratique, jeux de rôles et cas concrets.

LA GESTION DES RÉCLAMATIONS 2 jours



Cette formation vous aide à maîtriser les clés d'une gestion efficace des réclamations en analysant les causes, en adoptant les bonnes postures et en apportant des solutions adaptées. Grâce à des mises en situation concrètes, vous apprendrez à transformer une insatisfaction client en opportunité de fidélisation.



ORGANISATION COMMERCIALE

DIMENSIONNER SON ÉQUIPE

🕒 1 jour



Cette formation vous permet de maîtriser les principes du dimensionnement d'équipe pour optimiser l'organisation, le temps et les ressources selon les objectifs commerciaux. À travers une méthode structurée, vous apprendrez à analyser les données, ajuster les effectifs et planifier les actions en fonction du ciblage et du territoire de vente.

PILOTEZ L'ANALYSE DE VOTRE PORTEFEUILLE ET LE CIBLAGE DES CLIENTS

🕒 1 jour



Cette formation vous apprend à analyser efficacement votre portefeuille clients et à cibler vos actions selon la valeur et le potentiel de chaque client. En appliquant la méthode ABC et des outils de pilotage concrets, vous optimisez la gestion du temps, l'organisation des visites et l'allocation des ressources commerciales.

L'ESSENTIEL DU MARKETING COMMERCIAL

🕒 1 jour



Cette formation offre une vue d'ensemble des fondamentaux du marketing commercial, de la compréhension des acteurs et enjeux à la mise en œuvre d'un plan d'action structuré. Vous apprendrez à concevoir, piloter et évaluer une campagne marketing en maîtrisant les leviers du trade marketing et les indicateurs de performance.

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

UTILISER L'IA POUR DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ ET SA PRODUCTIVITÉ

🕒 1 jour

Dimension	Poids estimé	Raisons-clés pour un organisme de formation
Prospection & closing	40%	Remplir régulièrement les sessions, accroître le CA et amortir vos formateurs.
Gestion du portefeuille (fidélisation, upsell)	25%	Le coût d'acquisition est élevé; l'enjeu est donc la récurrence et la montée en gamme.
Connaissance de l'écosystème		

Apprenez à exploiter le potentiel de l'intelligence artificielle pour gagner en efficacité, mieux gérer vos tâches et stimuler votre créativité au quotidien. Ce module vous guide dans l'utilisation d'outils d'IA concrets tout en intégrant les bonnes pratiques en matière de sécurité, d'éthique et de prise de décision.

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DU MANAGER

🕒 1 jour



Mettez l'intelligence artificielle au service de votre management pour gagner en performance et mieux accompagner vos équipes. Cette formation vous permet d'explorer les usages concrets de l'IA générative, de faciliter son intégration dans votre équipe, et d'en maîtriser les enjeux éthiques, organisationnels et managériaux.



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE EN RESTAURATION COLLECTIVE

Notre expert métier : **Sébastien Imbert**



LES FORMATIONS

Garantir la **qualité**, la **sécurité** et la **conformité** en **restauration collective** nécessite des pratiques rigoureuses et maîtrisées. Cette catégorie regroupe des formations pratiques et accessibles, conçues pour accompagner les équipes dans l'**application des règles d'hygiène**, la **démarche HACCP**, la **gestion durable** ou encore l'**amélioration du service**. Elles s'adressent aux professionnels de terrain, agents, cuisiniers ou responsables, souhaitant renforcer leur **efficacité** opérationnelle, leur **responsabilité sanitaire** et leur **engagement** en faveur d'une restauration **plus durable et performante**.

FORMATION SPÉCIFIQUE EN MATIÈRE D'HYGIÈNE ALIMENTAIRE ADAPTÉE À L'ACTIVITÉ DES ÉTABLISSEMENTS DE RESTAURATION COMMERCIALE

 **2 jours** (14 h dont 4 h obligatoire en présentiel)



Cette formation permet de garantir la qualité du travail des équipes de production en restauration collective grâce à l'application rigoureuse de la méthode HACCP. Elle vise à maîtriser les risques sanitaires, à renforcer les bonnes pratiques d'hygiène et à sécuriser l'ensemble de la chaîne de production. Conçue pour les professionnels de terrain, elle alterne apports théoriques et cas concrets. Accessible à tous les niveaux, elle renforce l'efficacité des équipes tout en assurant la sécurité des convives. Un véritable levier de performance et de confiance pour votre établissement.

BONNE PRATIQUE D'HYGIÈNE ET DÉMARCHE HACCP EN OFFICE RELAIS (POUR LES REPAS LIVRÉS)

 **1 jour** (7 h)



Cette formation permet aux agents travaillant en office de maîtriser les bonnes pratiques d'hygiène et d'appliquer efficacement la démarche HACCP au quotidien. Elle apporte les clés pour sécuriser la réception, la remise en température, le service et l'entretien des locaux. Grâce à une approche concrète et adaptée, les participants gagnent en confiance et en rigueur. Elle s'adresse à tous les professionnels souhaitant renforcer la qualité et la sécurité alimentaire dans les offices. Un indispensable pour garantir la satisfaction des convives et la conformité réglementaire. La formation peut également être réalisée directement sur site, en immersion avec les équipes. Cette modalité permet d'observer les pratiques en situation réelle et d'utiliser les écarts constatés comme supports pédagogiques concrets, favorisant ainsi une amélioration immédiate des gestes et des procédures.



AMÉLIORER LE SERVICE EN SALLE

 **1 jour** (7 h)



Cette formation permet d'améliorer la qualité du service en salle au sein des établissements de santé, en plaçant le patient ou le résident au cœur de l'attention. Elle renforce les compétences relationnelles, le sens du service et le respect des protocoles d'hygiène. Les participants apprennent à mieux communiquer, à valoriser le moment du repas et à adapter leur posture professionnelle. Grâce à des mises en situation concrètes, ils développent un service attentionné et bienveillant. Une formation essentielle pour allier efficacité, humanité et satisfaction des convives.





LUTTER CONTRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE

🕒 1 jour (7 h)



Cette formation permet de réduire le gaspillage alimentaire en restauration de santé collective, tout en intégrant le tri des biodéchets et la valorisation des restes. Elle sensibilise les équipes aux enjeux économiques, environnementaux et réglementaires, et propose des outils concrets pour agir à chaque étape, de la commande jusqu'au service. Les participants apprennent à mesurer les pertes, identifier les causes et mettre en place des actions correctives. Elle encourage l'engagement collectif pour une restauration plus durable et responsable. Une démarche essentielle pour allier performance et respect des ressources.

MISE EN PLACE ET GÉRER LA LOI EGALim

🕒 2 jours (14 h)



Cette formation permet de comprendre les obligations de la loi EGALIM et de les mettre en œuvre efficacement en restauration collective. Elle détaille les objectifs en matière d'approvisionnement durable, de qualité des produits, de lutte contre le gaspillage alimentaire et d'information des convives. Les participants découvrent des outils de suivi, des indicateurs de pilotage et des exemples concrets d'application. Elle facilite la mise en conformité réglementaire tout en valorisant les démarches responsables. Un accompagnement clé pour conjuguer exigence légale et performance opérationnelle.



LA CUISINE «FAIT MAISON»

🕒 1 jour (7h)



La formation «La cuisine fait maison» valorise une cuisine authentique, réalisée sur place à partir de produits bruts, frais et peu transformés. Elle met en avant le savoir-faire artisanal, la qualité gustative et la créativité culinaire.

CRÉER UNE FICHE RECETTE

🕒 1 jour (7h)



Concevoir une fiche recette efficace permet de structurer les préparations, d'optimiser les achats et de faciliter le travail en cuisine. Grâce à cette formation, vos équipes gagneront en cohérence, en efficacité et en autonomie au quotidien.

LA CUISINE DURABLE

🕒 1 jour (7h)



Cette formation permet d'adopter une cuisine durable en restauration collective, alliant qualité, respect de l'environnement et optimisation des fluides. Elle aborde la gestion de l'énergie, de l'eau et des ressources tout en intégrant des pratiques de saisonnalité, de lutte contre le gaspillage et de valorisation des produits locaux. Les participants apprennent à concevoir des menus équilibrés et responsables, tout en réduisant l'empreinte écologique. Elle favorise une évolution des pratiques vers une alimentation plus éthique et durable. Un atout essentiel pour répondre aux enjeux environnementaux et améliorer la performance des équipes.



CRÉER UNE FICHE TECHNIQUE (DOCUMENT SUPPORT À LA PLANIFICATION DE LA PRODUCTION) ⌚ 1 jour (7h)



Cette formation permet de créer une fiche technique, outil indispensable à la planification de la production en restauration collective. Les participants apprendront à définir les ingrédients, le matériel nécessaire et les étapes de fabrication de chaque plat tout en intégrant les taux de rendement des denrées utilisées. L'accent est mis sur la précision des quantités, l'optimisation des ressources et la gestion des coûts. Grâce à cette fiche technique, chaque étape de la production est planifiée avec rigueur, garantissant une production efficace et une gestion optimale des stocks. Un outil clé pour assurer une qualité constante et une rentabilité accrue en cuisine.

ORGANISER ET GÉRER UNE PRODUCTION EN RESTAURATION COLLECTIVE ⌚ 1 jour (7h)



Cette formation permet d'acquérir les compétences nécessaires pour organiser et gérer efficacement une production en restauration collective. Elle aborde la planification, la gestion des équipes, des approvisionnements et le respect des normes de qualité et d'hygiène.

LE MANAGEMENT EN RESTAURATION COLLECTIVE

⌚ 1 jour (7h)



Cette formation d'une journée initie les professionnels de la restauration collective aux bases du management d'équipe. Elle vise à renforcer les compétences en communication, en organisation du travail et en motivation du personnel.

LES ACCOMPAGNEMENTS

Les accompagnements en restauration collective s'adressent aux établissements souhaitant faire **évoluer** leurs pratiques en matière de **durabilité, de gestion des déchets et d'efficacité énergétique**. Ils permettent de **sensibiliser les équipes**, d'observer les usages sur site et de mettre en place des **actions concrètes** directement dans leur environnement de travail. En combinant diagnostic, conseils opérationnels et ajustements pratiques, ces interventions visent à **optimiser l'organisation, réduire les pertes et renforcer l'engagement collectif** autour d'une restauration **plus responsable et conforme aux exigences réglementaires**.



LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE



Cet accompagnement vise à sensibiliser et former les équipes à la réduction du gaspillage alimentaire en restauration collective. Il permet de mettre en place des actions concrètes pour optimiser les pratiques et limiter les pertes à chaque étape de la production.

LA RÉDUCTION DES DÉCHETS



La réduction des déchets passe par une analyse approfondie des produits utilisés et de leur taux de rendement en fonction des modes de cuisson appliqués. En évaluant les pertes à chaque étape, nous pouvons ajuster les techniques de préparation et de cuisson pour maximiser l'utilisation des matières premières. Cette démarche permet de mieux maîtriser les coûts et de limiter le gaspillage. L'objectif est d'optimiser l'utilisation des denrées tout en garantissant la qualité des plats. Une approche stratégique pour une gestion plus efficace et durable des ressources.

LE BIO DÉCHET



Le tri des biodéchets est obligatoire depuis le 1er janvier 2024 pour toutes les entreprises, conformément à la réglementation issue de la loi AGEC (Anti-Gaspillage pour une Économie Circulaire). Cette obligation vise à réduire la quantité de déchets envoyés en décharge et à promouvoir le recyclage organique. En restauration collective, cela implique de séparer les restes alimentaires, les épluchures et autres déchets organiques pour les valoriser en compost ou en biogaz. Le tri des biodéchets permet ainsi de contribuer à l'économie circulaire et de réduire l'empreinte écologique des établissements. Un enjeu majeur pour une gestion responsable des déchets et une alimentation durable

LA VALORISATION DES DÉCHETS



La valorisation des déchets et biodéchets est essentielle pour transformer les matières organiques en ressources utiles, contribuant à l'économie circulaire et à la réduction de l'empreinte écologique. En restauration collective, les biodéchets comme les restes alimentaires, épluchures ou coquilles d'œufs peuvent être triés pour être valorisés en compost ou en biogaz. Cette transformation permet de diminuer la quantité de déchets envoyés en décharge, réduisant ainsi les émissions de gaz à effet de serre. Elle offre aussi des bénéfices économiques, avec la possibilité de générer des produits tels que du compost ou de l'énergie. La mise en place d'un système de tri et de valorisation nécessite des équipements adaptés et une sensibilisation des équipes. Cette démarche répond à des exigences légales tout en soutenant des pratiques agricoles durables. C'est un levier clé pour une gestion responsable des déchets et une alimentation plus durable.



LA SOBRIÉTÉ ÉNERGIQUE



La sobriété énergétique consiste à optimiser l'utilisation du matériel pour mieux organiser les productions. En adaptant certains modes opératoires, il est possible de réduire la consommation de fluides, notamment d'eau et d'énergie. Cette approche inclut également l'intégration d'un plan de maintenance préventive pour garantir l'efficacité des équipements. L'objectif est de maximiser les performances tout en minimisant l'impact environnemental et les coûts. Une gestion intelligente des ressources pour une production plus durable et économiquement viable



FORMATIONS AGRICOLES

Nos formations agricoles accompagnent les professionnels dans l'**acquisition de compétences essentielles pour gérer, entretenir et développer leur exploitation ou leurs espaces verts**. Elles couvrent aussi bien les **pratiques environnementales** que l'usage responsable des produits phytopharmaceutiques, afin de **garantir sécurité, conformité réglementaire et performance technique**.

Notre expert métier : **DAVID MACQ**

Formateur - Consultant

Secteurs : **Agricole – Horticole**

Formateur spécialisé Certiphyto et Certibiocide



FORMATIONS MÉTIERS DE L'ENVIRONNEMENTS

FORMATION GESTION DES BIODÉCHETS

🕒 2 jours



Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant apprendre à organiser une gestion des biodéchets dans votre établissement. L'objectif de cette formation est de mettre le salarié en capacité à gérer les opérations de compactage dans l'établissement et connaître les différentes techniques de compostage.

FORMATION TAILLE DES ARBRES FRUITIERS

🕒 3 jours



Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant apprendre à tailler des arbres fruitiers. L'objectif de cette formation est de permettre aux salariés de connaître les pratiques et techniques de taille, d'apprendre les différents types de fruitiers, de bourgeons & les fertilisants, les attaques de prédateurs et maladies.

MISE EN PLACE D'UN RÉSEAU D'IRRIGATION

🕒 3 jours



Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant apprendre la mise en place d'un réseau d'irrigation. L'objectif de cette formation est de permettre aux salariés de connaître les différents débits de pressions, d'apprendre les calculs et la mise en place du réseau afin de créer un plan d'irrigation.

ENTRETIEN ET PETITES RÉPARATIONS

🕒 3 jours



Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant acquérir le nécessaire pour entretenir et faire des petites réparations sur le matériel. L'objectif de cette formation est de permettre aux personnes de connaître les différents matériels et enfin l'entretien des circuits moteurs.



CRÉATION D'UN JARDIN MASSIF

🕒 3 jours



Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant acquérir le nécessaire pour créer un jardin massif. L'objectif de cette formation est de permettre aux personnes de connaître la réglementation afin de créer un jardin massif.

FORMATIONS CERTIPHYTO

FORMATION DÉCIDEUR EN ENTREPRISE SOUMISE À AGRÉMENT (DESA)

🕒 3 jours



Le participant saura raisonner et réaliser un traitement phytopharmaceutique de manière efficace et sécurisée, en tenant compte de la biodiversité et de la réglementation. L'objectif est de lui apporter les connaissances nécessaires pour respecter la loi, comprendre les risques liés aux produits phytosanitaires et connaître les stratégies permettant d'en réduire l'usage.

FORMATION DÉCIDEUR EN ENTREPRISE NON SOUMISE À AGRÉMENT (DENSA)

🕒 2 jours



Le participant sera capable de raisonner et réaliser un traitement phytopharmaceutique de façon efficace et sécurisée, en respectant la biodiversité et la réglementation. L'objectif est de lui fournir les connaissances nécessaires pour appliquer la loi, comprendre les risques liés aux produits phytosanitaires et connaître les stratégies permettant d'en réduire l'usage.

FORMATION OPÉRATEUR - UTILISATION DES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES

🕒 3 jours



Le participant saura raisonner et réaliser un traitement phytopharmaceutique de manière efficace et sécurisée, tout en respectant la biodiversité et la réglementation. L'objectif est de lui apporter les connaissances nécessaires pour appliquer la loi, comprendre les risques liés aux produits phytosanitaires et connaître les stratégies permettant d'en réduire l'usage.

MISE EN VENTE DE PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES

🕒 3 jours



Le participant sera en mesure de raisonner et de réaliser un traitement phytopharmaceutique de façon efficace et sécurisée, dans le respect de la biodiversité et de la réglementation. L'objectif est de lui fournir les connaissances essentielles pour respecter la loi, comprendre les risques liés aux produits phytosanitaires et connaître les stratégies pour en réduire l'usage.



CONSEIL À L'UTILISATION DE PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES

🕒 4 jours



Le participant pourra conseiller les utilisateurs de produits phytopharmaceutiques pour optimiser la protection des cultures à partir d'un diagnostic personnalisé et définir un plan d'action visant à réduire leur usage. L'objectif est de lui fournir les connaissances nécessaires pour respecter la réglementation, comprendre les risques et maîtriser les stratégies de réduction des produits phytosanitaires.

FORMATION CERTIPHYTO RECYCLAGE

🕒 1 jour



Le participant pourra conseiller les professionnels pour optimiser la protection des cultures à partir d'un diagnostic personnalisé et définir un plan d'action visant à réduire l'usage des produits phytopharmaceutiques. L'objectif est de lui apporter les connaissances nécessaires pour respecter la réglementation, comprendre les risques et connaître les stratégies de réduction des produits phytosanitaires.



FORMATIONS DE FORMATEUR

FORMATION DE FORMATEUR CERTIPHYTO

🕒 4 jours



La formation permet d'identifier et d'appliquer des alternatives aux produits phytopharmaceutiques. Elle présente les évolutions réglementaires et techniques en protection intégrée des cultures. Les participants apprendront à utiliser des outils pédagogiques pour sensibiliser en formation Certiphyto et à conseiller la mise en place d'une stratégie de protection intégrée sur une exploitation.

FORMATEUR CERTIBIOCIDE

🕒 4 jours



La formation Formateur Certibiocide s'adresse aux professionnels souhaitant développer une activité de formation. Elle apporte une expertise réglementaire et pratique sur les agents pathogènes, l'usage sécurisé des biocides et la prévention des risques. Elle accompagne également les participants dans la création et la promotion de leur offre de formation.

FORMATEUR EN TRAITEMENT CHIMIQUES CERTIPHYTO/ CERTIBIOCIDE

🕒 5 jours



Former les futurs formateurs à concevoir, animer et évaluer des sessions Certiphyto et Certibiocide dans le respect du cadre réglementaire. La formation développe les compétences techniques, pédagogiques et réglementaires nécessaires pour transmettre les bonnes pratiques d'utilisation sécurisée et raisonnée des produits phytopharmaceutiques et biocides.



ED5 LEARNING

La plateforme de formation ED5
Nos catalogues par secteur d'activité

ED5 MED



ED5 PREV



ED5 PRO



Les + de nos formations :

- Formation **à la carte** pouvant être individualisée
- Animées par des **professionnels** bénéficiant d'une expertise métier
- **Pré-diagnostic offert** pour un plan d'action sur mesure adapté à l'activité
- **Réseau national** d'Organismes de Formation agréés avec des centres habilités à : **Nîmes • Orléans • Paris • Nantes • Corse...**

Nos partenaires ERA PRO



Laurence Pastre
David Macq
Sylvain Espana
Sébastien Imbert

ED5 est un organisme de Formation certifiés Qualiopi & Certif'régi
Habilité IPRP, CSE, AIPR, INRS : SST et PRAP



04 11 94 00 50 contact@ed5.fr

