

CIVAM Hauts-de-France

contact@civam-hautsdefrance.de

www.civam-hautsdefrance.fr

Dernière modification : 05/01/2024



Offre de formation 2024



Référentiel National Qualité

Audité par
BUREAU VERITAS
Certification



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie « actions de formations »

Association CIVAM Hauts-de-France « Je travaille au Vert » 350 rue du Moulin 59246 Mons-en-Pévèle



Qui sommes – nous ?	2
Nos engagements et notre philosophie pour les formations	3
INSCRIPTION	4
EVALUATION	4
Information handicap	4
Info Handicap	5
Savoir caractériser ses produits pour bien les conseiller à ses clients	6
Réussir son marché fermier	8
Communiquer efficacement sur mes portes ouvertes	10
Insectes et Arthropodes parasites externes des ruminants	12
Viande en circuits courts : cadres réglementaire et sanitaire de la transformation & vente de viande à la ferme	15

Le réseau CIVAM

Les Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural (CIVAM) sont des groupes d'agriculteurs et de ruraux qui, par l'information, l'échange et la dynamique collective, innovent sur les territoires.

Réseau CIVAM défend le développement durable, l'agriculture paysanne et œuvre pour des campagnes vivantes !

Réseau CIVAM fédère et coordonne ces groupes locaux à l'échelle nationale.

<https://www.civam.org/>

Le CIVAM Hauts-de-France

Basé à Mons en Pévèle, le CIVAM Hauts-de-France compte 80 adhérents en 2023 : agriculteurs pour la majorité, artisans et porteurs de projet.

L'association vise à promouvoir les produits fermiers et savoir faire locaux ainsi qu'à pérenniser et développer les projets des fermes (et ateliers), en circuits courts. Pour cela, le CIVAM organise de nombreux événements de promotion et de sensibilisation au consommateur local (portes ouvertes, marchés de producteurs ..) ainsi que des formations courtes, thématiques et concrètes sur le pilotage d'entreprise, la commercialisation, la préservation des ressources, la production durable ou encore la transformation la ferme.

Le CIVAM est membre de Réseau CIVAM, du PID (Point Information Diversification) et d'InPACT Hauts de France.

Le CIVAM est soutenu par la Région Hauts-de-France, le département du Nord, la Métropole Européenne de Lille, Douaisis Agglo et L'Agence de l'eau Artois Picardie.



L'essence même du CIVAM Hauts-de-France est de travailler au plus proche des attentes et besoins du terrain

Notre objectif est de construire un programme de formation qui s'adapte et qui demeure cohérent avec

- ☑ Vos profils,
- ☑ Vos situations personnelles et professionnelles,
- ☑ Vos structures,
- ☑ Vos besoins,
- ☑ Vos envies.

Ceci sur le fond et la forme !

Les formations sont aussi organisées en cohérence avec l'offre des partenaires, les politiques locales ainsi que les actualités et tendances de la profession agricole

- Vous avez une idée de thème ?
- Vous avez une suggestion d'intervenant, de visite ?
- Vous avez des propositions d'amélioration des formats, de la communication, des lieux d'accueil ?
- Vous rencontrez des difficultés d'accès à nos formations (financier, géographique, accessibilité aux personnes porteuses de handicap...) ?

Faites-le nous savoir ! Toutes vos idées restent et resteront le socle de notre projet !



Comment s'inscrire ?

→ Programmes détaillés et inscription : Cliquez sur le lien suivant et remplissez le formulaire en ligne correspond au stage de votre choix : <https://www.civam-hautsdefrance.fr/formation/>

→ Si vous rencontrez des difficultés d'accès aux formulaires d'inscription ou si vous n'avez pas de connexion internet, contactez Sophie Wauquier qui vous enverra le formulaire imprimé, par courrier

Toute inscription doit être finalisée au moins 15j avant le démarrage de la formation

Toute inscription vous engage et vous sera facturée

Vous recevrez au moins 7 jours avant le démarrage de stage votre convocation et le livret d'accueil détaillé avec toutes les précisions pratiques.

Inscriptions de « dernières minutes » : Cela reste possible, pour certaines formations uniquement, et sous réserve qu'il reste de la place : contactez Sophie Wauquier pour vos questions à ce sujet

Rappel pièces à fournir à l'inscription

(pour les formations uniquement, les temps d'information ne sont pas concernés):

-> Pour les agriculteurs :

-l'attestation **MSA de régularité**, comportant un code de sécurité et notifiant que la personne est à jour au regard de la formation professionnelle continue

-> Pour les porteurs de projet :

- Pour les personnes en première année de parcours à l'installation

L'attestation des conditions d'éligibilité au financement de VIVEA » en version originale émise par le CEPPP ;

L'engagement du porteur de projet » en version originale ;

La copie du Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP) signée des 2 conseillers et du créateur ou repreneur d'exploitation agricole ;

La copie d'écran du Compte Personnel de Formation du stagiaire mentionnant son prénom et nom (issue de « mon compte formation – Mes droits formation – Historique en PDF).

- Pour les personnes en seconde ou troisième année de parcours à l'installation :

L'attestation de renouvellement des conditions d'éligibilité au financement VIVEA » en version originale ou copie, émise par le CEPPP.

* Pour l'obtenir :

Se connecter sur son espace privé MSA : service en ligne.

Se rendre dans l'espace « demander mes attestations professionnelles ». Si à cette date l'adhérent est à jour, l'attestation VIVEA lui est délivrée en temps réel sous la forme d'un fichier pdf qu'il peut imprimer et transmettre. Un code sécurité unique figure sur l'attestation : il se présente sous un identifiant alphanumérique et un flash code qui permettront à VIVEA de vérifier auprès de la MSA les informations figurant sur cette attestation.

- Nous nous engageons à rendre, autant que possible, nos formations accessibles aux personnes en situation de handicap en mettant en œuvre des adaptations, le cas échéant.
- Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser, à l'inscription, les points qui pourraient vous poser des difficultés (une rubrique est prévue dans le formulaire). Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions, en accord avec votre employeur.
- Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP

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

- Formation professionnelle continue / **Commercialisation**
- **Intervenant extérieur** : Antoine Demailly,
- Formation de **08h00** à destination des agriculteurs en vente directe (toutes productions)

Le CIVAM, par le biais des événements grand public et de la formation, cherche tout au long de l'année à aider les agriculteurs et artisans à professionnaliser leur activité et développer leurs ventes.

L'association a organisé 2 formations autour de la caractérisation des produits : pour le cidre et pour la bière. Les agriculteurs d'autres filières ont manifesté leur envie de travailler sur ce thème également : savoir bien parler de son produit, avec le bon vocabulaire, les bonnes suggestions, les bons conseils et les arguments adaptés. En effet, pas toujours facile de donner des conseils avisés à son clients en quelques minutes ou donner envie, juste avec quelques lignes sur une étiquette. D'où cette formation !

Objectif : Être capable de parler de son produit, le décrire et apporter des conseils de dégustation (bons accords, température ..), pour donner envie au consommateur de le choisir

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama commenté, exposé oral, échanges questions / réponses, mise en pratique en ateliers

22 janvier 2024 13h00-17h00

29 janvier 2024 13h00-17h00

Ferme du héron chemin de la ferme Lenglet, 59650 Villeneuve-d'Ascq

Contribution au fond associatif du CIVAM

- 50€ pour les agriculteurs et porteurs de projets en démarche d'installation (prise en charge d'une partie du cout pédagogique par VIVEA)
- 35 € pour les autres stagiaires

les adhérents au CIVAM bénéficient d'une réduction de 20 €

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Emargement / Présentation du CIVAM / Présentation de la formation
- test d'évaluation des connaissances / compétences
- Présentation de l'intervenant / Tour de table

1-Comprendre les fondamentaux d'une dégustation pour choisir le vocabulaire approprié :

- Les 5 sens mobilisés et tests sensoriels : l'olfaction odeurs et arômes / la vue / l'ouïe / l'importance du contexte de dégustation
- Rappels sur les goûts de base : sucre – sel – amère- acide
- Choisir le vocabulaire adapté : les bons mots pour les bonnes sensations

2-Savoir être force de proposition pour optimiser l'expérience dégustation de son produit par un client

- L'équilibre des accords : apports théoriques – qu'est ce qui fait la réussite d'un plat, d'une recette ?
- S'amuser en cuisine, savoir conseiller ses clients en sortant des sentiers battus.
- Savoir inspirer à son client des associations de produits simples, dans le cas de vente sur un marché fermier (travail avec les produits des collègues)

3-Mise en pratique : Être capable d'identifier les points forts et différenciant d'un produit pour mieux en parler

Exercice pratique individuel et partage en collectif

- 1 même produit mais en 2 versions : un industriel et un fermier
- Chacun déguste et note les différences, son ressenti, compare les produits à l'aide d'une fiche
- Partage en collectif sur les points forts du produit fermier / éclairage de l'intervenant

bilan de la mi-journée et questions

4-Être capable de déguster un produit de façon professionnelle et pleinement concentrée

Par groupe de 2 : dégustation de chacun des produits apportés (1 ou 2 selon le nombre d'inscrits)
Rédaction de fiches simples sur l'expérience de dégustation :

5-Être capable de décrire et conseiller son produit de façon pro et adaptée à son public, afin d'améliorer ses ventes

- Chaque stagiaire prend connaissance des fiches qui concernent son (ou ses) produit
- Rédaction d'une description de son produit, abondée par les ressentis des autres stagiaires, guidée par l'intervenant
- Chacun présente son argumentaire de vente au groupe / échanges, suggestions, points forts / points faibles + Conseils de l'intervenant pour améliorer

Bilan

- QCM de fin de formation
- Correction orale du QCM
- Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral et perspectives pour la suite
- Envoi des formulaires d'évaluation à chaud (CIVAM)

- Formation professionnelle continue / **Commercialisation**
- **Intervenant extérieur** : William Mairesse
- Formation de **08h00** à destination des Agriculteurs et artisans en activité participants aux marchés fermiers du CIVAM mais la formation reste ouverte à tous

Les marchés de producteurs, tels que ceux organisés par le CIVAM, ont la particularité d'être des événements ponctuels (peu de dates par lieu), avec des équipes de producteurs qui changent sur chaque groupe, fédérés autour d'une charte de fonctionnement commune. L'investissement de chacun, de la communication au bilan, est le facteur de réussite clé de ces événements portés par et pour les membres des groupes

Aujourd'hui, nous constatons un recul des ventes, tous circuits de vente confondus pour les agriculteurs (et artisans) en vente directe

Les agriculteurs déplorent moins de fréquentation sur les marchés fermiers et de plus petits paniers moyens. En parallèle, l'offre s'est vraiment développée en produits locaux et le consommateur qui fait le choix de venir sur les marchés événementiels doit être pleinement satisfait de son expérience. Comment professionnaliser sa posture de vente ? Améliorer et faire vivre son stand ? Bien communiquer ? Se fixer des objectifs et les atteindre ?

Objectif : Être capable de se fixer des objectifs et mobiliser les moyens associés (temps, argent et engagement) pour améliorer ses chiffres sur les marchés fermiers

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama Exposé oral, Etude de cas, Mise en situation

16 janvier 9h00-13h00

04 mars 13h00 - 17h00

Brasserie La Fabriq' 60 quai du canal 59194 Râches (Douaisis Agglo)

Contribution au fond associatif du CIVAM

- 50€ pour les agriculteurs et porteurs de projets en démarche d'installation (prise en charge d'une partie du cout pédagogique par VIVEA)
- 35 € pour les autres stagiaires

les adhérents au CIVAM bénéficient d'une réduction de 20 €

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table

J1- Comprendre les particularités de la vente en marché fermier dans le contexte des circuits courts en 2023 et être capable d'identifier ses points faibles

1- Le concept de marché fermier du CIVAM :

- Ses forces dans le contexte actuel de commercialisation en circuits courts : pour le consommateur et pour le producteur
 - Ses points faibles dans le contexte actuel de commercialisation en circuits courts : pour le consommateur et pour le producteur
- Les facteurs clés de succès et le rôle de chacun

2- Les erreurs à éviter

- Par thématique : travaux en collectifs sur : Pourquoi c'est un problème / quelles conséquences pour vous, pour le groupe, l'organisateur et les clients ? Eclairages de l'intervenants
- Exemples : « Partir sur un marché sans se fixer d'objectif (de vente, de produit prioritaire, de panier moyen ...) », « Laisser les autres communiquer », « Arriver en retard », « Venir avec trop peu de produits », « Ne rien expliquer aux consommateurs / visiteurs »

Bilan oral de mi-journée : question, compléments d'information, vérification de l'adéquation aux attentes

J2- Être capable d'élaborer un plan d'actions simple pour améliorer ses ventes sur les marchés fermiers

3- Se fixer des objectifs, des indicateurs de suivi et savoir réagir en fonction

- Présentation d'un exemple type de feuille de route « mes marchés fermiers en 2023 »
 - >Mes indicateurs
 - >Ma communication avant, pendant, après
 - >Mon stand : Checklist matériels et équipements - Action saisonnière, travail avec les produits des autres stands - Expérience client, mes leviers

4- Un espace de vente optimisé, attractif et efficace

Chacun travaille puis présente au groupe son stand de vente idéal à mettre en œuvre dès le prochain marché

Bilan

QCM de fin de formation

Bilan oral (une évaluation est envoyée par mail à chaud et à froid)

Questions

- Formation professionnelle continue / **Communication**
- **Intervenant extérieur** : Aurélie Habasque
- Formation de **07h00** à destination Agriculteurs inscrits à Tous en Bottes et tout autre agriculteur prévoyant d'organiser un événement grand public cet année

Le CIVAM organise en région, depuis 2001, des portes ouvertes à la ferme. « Tous en bottes » a pris le relais de « de ferme en ferme » en 2015.

L'objectif général de cette opération est de promouvoir les dynamiques de développement durable en milieu rural. Pour organiser des portes-ouvertes, et de façon générale un événement grand public, la communication est essentielle !

Cette journée vise à apprendre aux agriculteurs à construire un plan de communication professionnel et efficace.

Objectif : Être capable de communiquer de façon professionnelle pour faire de son événement "porte-ouverte" une réussite

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, Présentation des outils papier
Témoignage, Echanges et questions

26 février 2023 9h00-17h00

Ferme des Vanneaux 326 Rue Jean Jaurès, 59286 Roost-Warendin

Contribution au fond associatif du CIVAM

- Formation entièrement gratuite, repas compris
- La seule contribution demandée sera le financement vivea (directement touché par le CIVAM) pour les personnes éligibles

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM, Présentation de la formation
- test d'évaluation des connaissances / compétences
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : présentation, attentes et questions

J'organise une opération portes ouvertes avec le CIVAM

- Généralités : les financeurs, les participants et leurs propositions de dates/horaires de portes ouvertes
- Quelques rappels de fonctionnement / vos engagements, calendrier de travail du CIVAM et dates clés
- Les fondamentaux d'une opération portes ouvertes

Témoignage d'un participant 2023 / échanges questions réponses

Être capable de structurer et planifier sa communication individuelle pour ses portes-ouvertes

- Quelles sont les grandes étapes pour la communication autour de mes portes - ouvertes ?
- Point théorique : les outils de communication (web papier médias et partenaires) les plus percutants pour communiquer sur un événement : avant / pendant / après.
- Atelier pratique :
Je sélectionne les outils les plus appropriés pour ma ferme / mon atelier et rédige mon rétroplanning mars – avril – mai – juin
Tache à faire / moyens à consacrer (temps, ressources humaines, argent ..)

Bilan de mi-journée Echanges, questions / réponses

Être capable de s'exprimer à l'oral et à l'écrit de façon professionnelle et préparée

- Les médias et la presse
Le communiqué de presse : fiche méthode A qui l'envoyer ? quand ? Comment ?
Point méthodo : bonnes pratiques pour s'exprimer à l'oral (la presse, les élus, les visiteurs ..)

Être capable d'intégrer efficacement le web et les réseaux sociaux dans sa stratégie de communication

- Les réseaux sociaux en 2024 : quels changements ? quelles bonnes pratiques ? Comment utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir un événement ?
Quelques bons et moins bons exemples de l'édition 2023

BILAN

- QCM de fin de formation
- Correction orale du QCM
- Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral et perspectives pour la suite
- Envoi des formulaires d'évaluation à chaud (CIVAM)

- Formation professionnelle continue / **production**
- **Intervenant extérieur** : Catherine Roffet
- Formation de **07h00** à destination des Agriculteurs éleveurs de Douaisis – Agglo

Insectes et Arthropodes parasites des ruminants : Prévention, action et point de situation face au changement climatique

Le CIVAM accompagne des agriculteurs sur des petites structures, en agriculture paysanne et commercialisant en circuits courts. Ces dernières années, les adhérents nous ont alertés très régulièrement sur des attaques de mouches et autres insectes, parfois dans des situations très critiques. Pour outiller les adhérents et jeunes installés en élevage, et comprendre aussi l'évolution des populations d'insectes en lien avec le changement climatique, nous avons choisi d'organiser une journée dédiée au sujet, animée par notre partenaire en élevage le Dr Roffet. Les participants sont encouragés à nous envoyer en amont leurs problèmes techniques, questions, cas à étudier et retours d'expérience pour être au plus proche des besoins du terrain

Objectif : Être capable de mettre en œuvre sur son élevage une méthode adaptée de prévention et de lutte contre les insectes parasites des ruminants et s'adapter aux évolutions (nouvelles espèces, fréquences des attaques...) observées.

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, étude de cas, Echanges et questions

La formation est ouverte aux éleveurs de ruminants (chèvres, moutons, bovins) : les modules seront adaptés en fonction des profils des agriculteurs inscrits Les porteurs de projets sont les bienvenus !

19 mars 2023 9h00-17h00

Ferme de Lartois, 229 Rue Coquet, 59310 Faumont (à confirmer)

Contribution au fond associatif du CIVAM

- Formation entièrement gratuite, repas compris

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage
Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

La formation est ouverte aux éleveurs de ruminants (chèvres, moutons, bovins) : les modules seront adaptés en fonction des profils des agriculteurs inscrits Les porteurs de projets sont les bienvenus !

Accueil

- Présentation du CIVAM / Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom prénom commune type de production, problèmes parasitaires liés aux insectes déjà rencontrés

1- Intro / généralités sur le parasitisme externe lié aux insectes

2- Focus sur les myases :

Qu'est-ce que c'est ?

Facteurs de risques et prévention

Techniques de lutte (en bio et en conventionnel) : que faire quand on observe une attaque ?

Premiers soins d'urgence, bonnes pratiques et conseil, suivi de l'animal

Point d'actualité : évolution en lien avec le changement climatique (type, fréquence, gravité..)

Bilan oral de mi-journée : question, compléments d'information, vérification de l'adéquation aux attentes

3- Focus sur les moustiques :

Généralités, présentations, évolution des populations des principaux moustiques et des maladies transmises

Facteurs de risques et prévention

Techniques de lutte (en bio et en conventionnel) : que faire quand on observe des

maladies transmises par les moustiques ? Premiers soins d'urgence, bonnes pratiques et conseil, suivi de l'animal

Point d'actualité : évolution en lien avec le changement climatique (type, fréquence, gravité..)

4- Focus sur les tiques :

Généralités, présentation des maladies transmises (*piroplasmose, erlichiose, anaplasmoses diverses en bovin*)

Facteurs de risques et prévention

Techniques de lutte (en bio et en conventionnel) : que faire quand on observe une pique ?

Premiers soins d'urgence, bonnes pratiques et conseil, suivi de l'animal

Point d'actualité : évolution en lien avec le changement climatique (type, fréquence, gravité..)

Programme (suite)

5- Focus sur les puces et poux :

Généralités, présentation des maladies transmises

Facteurs de risques et prévention

Techniques de lutte (en bio et en conventionnel) : que faire quand on observe une infestation ? A partir de quand s'inquiéter ?

Premiers soins bonnes pratiques et conseil, suivi de l'animal et du troupeau

Point d'actualité : évolution en lien avec le changement climatique (type, fréquence, gravité..)

BILAN

- QCM de fin de formation
- Correction orale du QCM
- Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral et perspectives pour la suite
- Envoi des formulaires d'évaluation à chaud (CIVAM)

- Formation professionnelle continue / **produits fermiers transformés**
- **Intervenant extérieur** : Damien Maillard
- Formation de **06h00** à destination des agriculteurs éleveurs (viande) de Douaisis – Agglo

Le CIVAM accompagne des agriculteurs sur des petites structures, en agriculture paysanne et commercialisant en circuits courts.

La transformation et la vente de viande en circuits courts soulèvent de nombreuses questions : Qu'a-t-on le droit de faire soi-même ? Quels diplômes, formations nécessaires ? Quelles mesures d'hygiène sont obligatoires ? Quels sont les principaux risques sanitaires ? Quel contexte juridique pour la vente et la remise directe ? Comment bien étiqueter ses produits ?

Autant de questions qui trouveront certainement réponses lors de ces deux demi-journées organisées par le CIVAM dans le cadre du programme AGRICAD de Douaisis Agglo

Objectif : Développer ou mettre en conformité une commercialisation de viande réglementaire sur sa ferme

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, étude de cas, Echanges et questions

25 mars 2023 et 02 avril 13h30-16h30
La Musette, Place de la Liberté, 59287 Guesnain
Les 2 sessions sont dissociables

Contribution au fond associatif du CIVAM :

- Formation entièrement gratuite

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage
Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Module 1- 25 mars : Transformation de viande à la ferme : quel cadre réglementaire/sanitaire?

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage (module 1)
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom, prénom, commune, type de production, question principale sur la thématique

Réglementation de la transformation des denrées d'origine animale

Risques sanitaires et leur maîtrise

BILAN INTERMEDIAIRE

- Bilan oral de mi-journée : question, compléments d'information, vérification de l'adéquation aux attentes
- QCM test de connaissance module 1
- Correction orale du QCM

Module 2- 02 avril : Commercialisation de viande : quel cadre réglementaire/sanitaire ?

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage (module 2)
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom, prénom, commune, type de production, question principale sur la thématique

Réglementation de la vente directe et indirecte des denrées d'origine animale

Etiquetage des denrées d'origine animale

BILAN

- QCM de fin de formation (module 2)
- Correction orale du QCM
- Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral et perspectives pour la suite
- Envoi des formulaires d'évaluation à chaud (CIVAM)

