

## Préambule de présentation

Mot du Directeur

Bonjour,

Vous êtes chef d'entreprise, restaurateur, salarié(e), demandeur d'emploi, profession libérale, artisan, commerçant, ou professionnel issu de l'hôtellerie-restauration, vous souhaitez vous former pour ouvrir, créer, gérer et piloter un établissement alimentaire et boisson avec l'**EIRL REGIS MONGES - MONGES AGENCY, ORGANISME DE FORMATION** et vous souhaitez vous former pour **acquérir et maîtriser les enjeux opérationnels, techniques et stratégies de la gestion d'un établissement d'alimentaire et boisson ou commerce.**

**Que ce soit pour créer un menu, attirer et fidéliser ses clients, maîtriser tous les processus intervenant dans la création, gestion et pilotage d'un restaurant, pâtisserie, salon de thé, commerce, start-up (entre autres), mais aussi dans les outils de communication et marketing digital, MONGES AGENCY vous accompagne et vous forme à chaque étape.**

## Bienvenue dans votre formation

Les formations chez MONGES AGENCY demandent un investissement important, c'est pourquoi nous souhaitons vous accompagner au mieux tout au long de votre formation. L'offre de formation que nous vous proposons, c'est des solutions de gestion, création, développement et implémentation des outils pour mieux gérer votre établissement d'alimentaire et boissons.

**Regis MONGES**

Regis MONGES  
Monges Consulting  
Traverse du Port  
Carro - 13500 MARTIGUES  
SIRET : 521 197 418 00028



## INFORMATIONS PRATIQUES

MONGES AGENCY Organisme de formation

**Informations légales :**

SIRET : 521 197 418 00028

DECLARATION D'ACTIVITE ENREGISTRÉ SOUS LE NÙMERO 93131683513 DU PRÉFET DE RÉGION DE PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

**Coordonnées :**

EIRL Regis MONGES – MONGES AGENCY

Traverse du port Carro 1<sup>er</sup> étage (sans numéro)

13500 Martigues

France

Email : [hello@mongesagency.com](mailto:hello@mongesagency.com)

Téléphones : 0781965188 / 0781246298

**Permanence téléphonique :** de 09hrs à 17hrs au 0781246298

**Accueil du public :** pas d'accueil de public chez Monges Agency

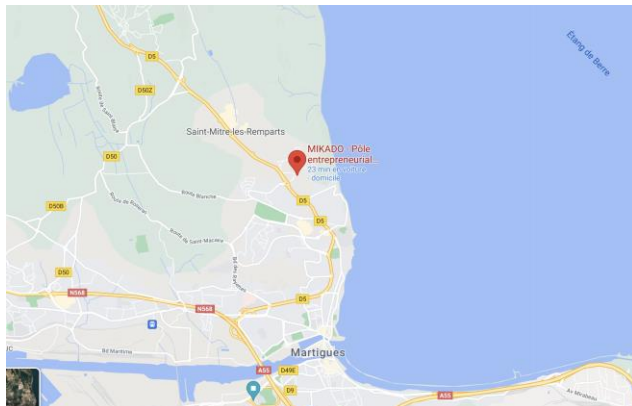
Possibilité de rendez-vous pour l'analyse des besoins et ou signature de contrat soit à distance via ZOOM, soit en présentiel dans un lieu externe.

**LIEU DES RDV :** MIKADO : Pôle entrepreneurial, bureaux et salles de formation à MARTIGUES

Adresse : 646 Avenue Auguste Baron, 13500 Martigues

Formations culinaires uniquement en INTRA chez le client.

Formations mkt et communication : en INTRA chez le client où dans une salle louée pour ces objectifs.



**Accès au MIKADO :**

**Avion :** Aéroport Marseille Provence, Marignane - 28 min en voiture

**Train :** Martigues + 15 minutes en voiture

**Parking payant :** à proximité

**Hôtels :**

Sur Carro (à 20 minutes en voiture)

Chambre d'hôtes Villa Carro

Chambre d'hôtes La villa du petit port

Résidence Goélia Cap Bleu

**Restaurants:**

Burger King à 5 minutes à pied

Sushi Bistrosia à 5 minutes à pied

Le Garage, centre-ville (Ferrieres) 15 minutes en voiture (semi gastro)

Le Gusto, centre-ville Martigues à 10 minutes en voiture

## MODALITES DE FORMATION

### Qu'est-ce que les formations chez MONGES AGENCY vont vous apporter ?

Nos formations ont pour objectif de vous accompagner et vous apprendre à développer et maîtriser les capacités, techniques et stratégies nécessaires pour gérer votre établissement et/ou commerce, augmenter vos ventes et fidéliser la clientèle avec des créations culinaires + des outils de communication et marketing numérique.

### COMMENT ACCEDER A LA FORMATION

Vous trouverez les infos pratiques sur votre formation dans votre convocation, contrat, et/ou convention.

Nos formations se déroulent soit dans votre entreprise, dans votre environnement de travail de tous les jours, soit dans des locaux loués spécifiquement pour la formation.

Les horaires de stage sont fixés par Monges Agency avec l'accord de la gérance de l'entreprise, et portés à la connaissance des stagiaires soit par la convocation adressée par voie électronique soit par courrier. Les stagiaires sont tenus de respecter ces horaires.

En cas d'absence, de retard ou de départ avant l'horaire prévu, les stagiaires doivent avertir l'organisme de formation en s'en justifier.

### RESSOURCES ET SERVICES NUMERIQUES

Description du matériel de formation :

Les salles de formation sont équipées avec du mobilier de bureau : chaises ergonomiques et tables disposées en implantation en adéquation avec la formation ou table de réunion selon les besoins de la formation et le nombre de stagiaires.

Ressources documentaires à disposition : mise à disposition de nos stagiaires de livrets de formation avec le programme, l'archive numérique du même programme pour téléchargement (le stagiaire devra fournir sa propre clé USB), liste de références de consultation (version papier et numérique), documentation additionnelle en version numérique accessible via les outils Google drive, Dropbox ou Evernote entre autres (version gratuite).

Lors des formations en présentiel, le formateur met à disposition des stagiaires : ordinateur(s) portable(s), logiciels appropriés (ex canva, photoshop...)

Nos formations étant souvent dispensées en individuel ou en petit nombre, un ordinateur ou une tablette est mis à disposition, sauf si le stagiaire souhaite travailler sur son propre outil numérique. Les projections écran ne sont alors pas nécessaires puisque le formateur et le stagiaire peuvent directement visionner les travaux du stagiaire.

### REFERENTS

#### Référent pédagogique formations culinaires : Regis Monges

E-mail : [regis@mongesagency.com](mailto:regis@mongesagency.com)

Téléphone : 0781965188

#### Référente pédagogique formations marketing & communication + Référente administrative + Référente handicap : Heidi Monges

E-mail : [heidi@mongesagency.com](mailto:heidi@mongesagency.com)

Téléphone : 0781965188

Délai de réponse par email : maximum 24 hrs

Délai de réponse par téléphone : dans la journée

### ASSISTANCE ET AIDE PEDAGOGIQUE

Décrire les modalités d'assistance et les délais de réponse :

Permanence téléphonique au numéro (0)781246298 de 09 :00 à 17 :00 hrs

Possibilité de réponse par SMS ou Whatsapp pour des urgences.

Les vidéo calls type ZOOM sont disponibles sur rdv fixé à travers notre adresse email : [hello@mongesagency.com](mailto:hello@mongesagency.com)

RDV présentiel avec les formateurs, disponibles sur rdv fixé à travers notre adresse email : [hello@mongesagency.com](mailto:hello@mongesagency.com)

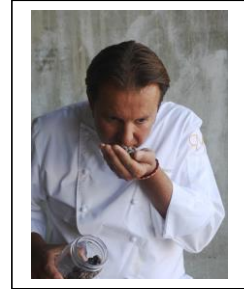
## CV FORMATEUR – REGIS MONGES

Téléphone : 0781965188

E-mail : regis@mongesagency.com

EXPERT EN PÂTISSERIE, ART CULINAIRE, MANAGEMENT  
ET FORMATION CONTINUE DE L'ADULTE

### Expériences professionnelles



#### **MONGES AGENCY**

##### **Mars 2015 à aujourd'hui :**

**Position :** Formateur-Conseiller en création, gestion, pilotage, recherche et développement pour tout type d'établissements d'alimentaire et boissons.

Cette expérience a pu confirmer et développer son expertise en management (gestion et pilotage) d'établissements d'alimentaire et boisson dans tout type d'organisation (hôtel, boutique, restaurant, chocolaterie, pâtisserie, traiteur, bar, restauration rapide...) avec différents secteurs d'activité et tranches de marché. En effet, aujourd'hui, Regis Monges est capable d'analyser les nécessités d'un commerce d'alimentaire et boisson afin de pouvoir développer les produits, techniques, stratégies dans le but d'améliorer la gestion quotidienne, les offres commerciales, les coups de revient, d'optimiser et standardiser la production et la rentabilité ; et enfin mais non des moindres de permettre d'augmenter les chiffres d'affaires.

##### **De 1992 à 2017**

**Position :** Pâtissier, Chef Pâtissier, Chef Pâtissier Exécutif, Chef Pâtissier Corporatif et Membre de l'Académie culinaire de France. Durant 25 ans dans le secteur de l'alimentaire et boisson, Regis a pu couvrir tout type d'organisation (hôtel, boutique, restaurant, chocolaterie, pâtisserie, traiteur, bar, restauration rapide...) et pour chacune d'elles différents concepts et spécialités ainsi que dans différents pays, cultures et religions. Chef Monges s'est positionné sur le marché du luxe et ultra luxe, avec une forte spécialisation en management (gestion) d'établissements d'hôtellerie-restauration.

Grâce à son adaptabilité, Regis a pu répondre à toutes les attentes de ses clients, mais aussi former et développer des équipes de travail, pour l'ouverture d'un établissement ou la reprise d'un commerce d'alimentaire et boissons, en gardant comme valeurs de référence : être rentable, développer des produits et concepts attractifs tout en étant conforme avec le mode de vie de chacun.

A plusieurs occasions, Regis a pu renforcer et confirmer ses acquis au travers d'expériences pédagogiques dans le domaine de l'alimentaire et boisson. Il est en effet titulaire d'un CAP Pâtissier-chocolatier confiseur ainsi que d'un master en management alimentaire et boisson de l'école de renom Américaine (Cornell University, Ivy League). Il est également diplômé en Œnologie par le WSET à Londres. Les compétences acquises durant toutes ses années sont : management, gestion, techniques, art culinaire, pédagogique, flexibilité, efficacité, conceptuelle, rentable et peuvent être applicables pour tout type de situation (ex. hallal ou kosher).

##### **De 1999 et 2012**

Durant 13 ans Regis Monges a fait ou a participé à des concours de renommés mondiales avec à chaque fois de très bons résultats. Les compétences étaient axées sur la rigueur, l'innovation culinaire, la technique, l'excellence, la gestion du temps, la gestion par objectifs et le team management.

### Formation

#### *Universitaire*

Master en Management de service d'alimentaire et boisson avec Cornell University (NY, USA) – 2012

Capacitation Aptitude Professionnelle Pâtissier, Chocolatier, Confiseur, Glacier - 1994

#### *Extra-scolaire*

Formation « Compétence Manager- Formateur » - 2021

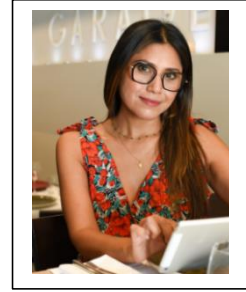
Vin et liqueur Éducation, WSET niveau 1, 2 avec mérite, et 3 avec distinction – 2012

**CV FORMATRICE – HEIDI MONGES**

**Téléphone** : 0781246298

**E-mail** : heidi@mongesagency.com

FORMATRICE EXPERTE EN COMMUNICATION ET  
MARKETING NUMERIQUE



**Expériences professionnelles**

**EIRL Regis Monges – MONGES AGENCY OF  
2017 à aujourd'hui :**

Position : Formatrice, experte, conseillère dans le domaine de la communication et le marketing numérique, notamment créatrice de contenus web  
Référente pédagogique communication et marketing  
Référente administrative

Cette expérience a pu confirmer et développer son expertise en communication et marketing dans tout type d'organisation, différents secteurs d'activité et tranches de marché. En effet aujourd'hui elle est capable d'analyser les nécessités d'un commerce ou entreprise afin de pouvoir développer les produits, techniques et stratégies dans le but de mieux communiquer sur les atouts d'une entreprise dans le monde digital.

**AROMASNSABORES.COM/LATINOAMERICANOS EN  
CHINA.COM**

**Entre 2007 et 2017 (Marrakech, Macau, HK, Shanghai)**

Position : Formatrice, conseillère dans le domaine de la communication et le marketing numérique. Directrice site web. Directrice de communications. Blogueuse, Influenceuse, Créatrice de contenu.

Durant ces années dans le secteur de la formation et conseil en communication et marketing numérique à l'international, Heidi a pu couvrir tout type d'organisation (hôtel, boutique, restaurant, chocolaterie, pâtisserie, traiteur, bar, restauration rapide, e-shop, site web, blog, start-up) et pour chacune d'elles différents concepts et

spécialités ainsi que dans différents pays, cultures et religions. Heidi est reconnue sur le marché international comme une blogueuse de référence dans le domaine du culinaire et du voyage ainsi que comme conseillère marketing et communication en ligne et multi-langues, avec une forte spécialisation en branding (réputation de marque), réseaux sociaux, création de contenus pour les réseaux sociaux, community management et rédaction web.

Grâce à son adaptabilité, Heidi a pu répondre à toutes les attentes de ses clients, et aussi les former et développer leurs équipes de travail, soit lors de l'ouverture d'un établissement, soit lors de la reprise d'un commerce, en gardant comme valeurs de référence : développer des produits et concepts attractifs qui attirent de nouveaux clients et qui permettent de fédérer des communautés web autour de la marque.

Les compétences acquises durant toutes ces années sont : management, gestion, techniques, art culinaire, pédagogie, flexibilité, efficacité.

**COVERDRIVE/FRASIER/BAHENA PROD**

**Entre 2000 et 2007 (Mexique)**

Heidi a participé à la création de sites web pro, blogs professionnels, ainsi qu'à la gestion et au pilotage de startups autour de communautés en ligne. Heidi a également piloté des équipes de vente, conseil et télémarketing sur des marchés internationaux. Les compétences étaient axées sur la rigueur, l'innovation, les techniques de marketing et vente, l'excellence, la gestion du temps, la gestion par objectifs et le team management.

**Formation**

*Universitaire*

Equivalent Bac+4 International Hotel Management & Culinary Arts – Educational Institute of the American Hotel & Motel Association AHLEI (Orlando, Florida USA) – 1996 – 1999

*Extra-scolaire*

Formation « Se mettre à niveau sur le référentiel national de qualité Qualiopi » - 2021

Formation « House of Instagram » by Instagram France, 2021

Stylisme Culinaire – Mooc Ferrandi Paris

Formation "Le TPE-PME : le numérique, c'est tout de suite ! – Mooc Fafih

Opcalim – 2019

Hôtellerie, Restauration, loisirs et tourisme : vivons le digital ! – Mooc Fafih - 2019

Formation WordPress – Livementor, 2018

Formation Facebook – Livementor, 2018

Tendances culinaires : évolutions, scénarios et innovation – Ferrandi Paris, 2017

Réaliser des vidéos pro avec son iPhone – Gobelins, 2017

Fondamentaux du Marketing Digital – Digital Active by Google 2017

Devenez formateur Pro – Leandro Lozahic OF 2017

Vin et liqueur Éducation, WSET niveau 1 – 2012

**Compétences**

- Management
- Communication digitale
- Entrepreneurat de projets numériques
- Gestion et animation des projets numériques

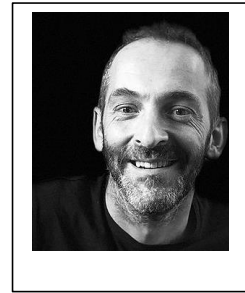
- Gestion et animation des équipes multiethniques
- Recherche et développement
- Community management
- Sens de l'analyse, l'écoute et de l'observation

- Anticipation, créativité, innovation
- Art culinaire
- Networking
- Team Management/Team Building
- Langues: Français, Espagnol, Anglais

**CV FORMATEUR – STEPHANE LAMANI**

Téléphone : 0624824037

E-mail : stephanelamani@yahoo.fr


**CHEF ET FORMATEUR EXPERT EN CUISINE**
**Expériences professionnelles**
**Formateur Consultant Indépendant Sous-traitant/ Monges Agency, Maison Voxia**

2015 à aujourd'hui :

Position : Formateur et consultant en cuisine, collaborateur éventuel des meilleures maisons de formation et conseille dans la région PACA.

Plus de 150 formations dans plus de 80 établissements différents et animations d'actions de branches.

**Formateur Consultant Indépendant / Mixeaty**

2019

Position : Formateur d'actions d'insertion visant à donner l'accès à une certification de cuisine à un public de primo arrivant et de réfugiés politiques.

**Co-Fondateur & gestionnaire / La cantine de Chef de la fabulerie**

2014 -2017

 Position: Chef de cuisine, fondateur  
Brasserie cuisine fusion

**Directeur Général & Chef Consultant/ restaurant urban kitchen Marseille**

2014 -2017

Position : Chef consultant et directeur Général

**Chef Propriétaire / Restaurant Axis Marseille 2004 -2016**

 Position : Chef Propriétaire, fondateur et gérant unique de restaurant semi-gastronomique avec une cuisine méditerranéenne. Maître restaurateur & Bib Gourmand Guide Michelin  
Brigade 5, 65 places

**Chef de Cuisine & Directeur Exécutif/ Boulevard brasserie Covent Garden**

1998 -2003

 Position : Sous-chef, Chef de cuisine, Directeur exécutif, Membre du conseil d'administration  
Brasserie cuisine méditerranéenne  
Brigade 9

**Chef de Partie / Hyatt regency Birmingham**

1996 -1999

 Position : Demi chef de partie, Chef de partie  
Hotel, Brasserie, Restaurant Gastronomique & Banqueting  
Brigade 23

**Commis de cuisine / Mercure Bonne Veine Marseille**

1996 -1999

 Position : Commis de cuisine  
Hotel Restaurant, cuisine internationale  
Brigade 4

**Formation**

2012

CREA Paris - Stage de formation à la cuisine sous vide

2011

Cuisine Innovation - Stage de formation à la cuisine moléculaire

2002

Professional Trainer Certificate - Stage de formation à l'apprentissage des stagiaires

2000

Advanced Food Hygiene Certificate. Stage avancé de formation en hygiène

1993

Stage restaurant Pruneau, Bruxelles, 3 Macarons Michelin

1997 1999

Birmingham College of Food - 3ème année GNVQ et 1er année HNC

1993-1994

Lycée Hôtelier Marseille Bonneveine - 3ème année BAC Technique Hôtelier

1991-1993

Institut Vatel Nîmes - 1er et 2ème année BAC Technique Hôtelier

**Compétences**

Anglais

Cuisine internationale

Cuisine française classique et moderne

Cuisson sous vide

Bistronomie

Formation continue d'adultes

Team Management

Team Building

Innovation et techniques culinaire

Gestion et animation des équipes multiethniques

Sens de l'analyse, l'écoute et de l'observation

Anticipation, créativité, innovation

## CHARTRE QUALITE – NOS ENGAGEMENTS

### Planification et détermination des besoins d'apprentissage

1. Proposer des parcours pédagogiques individualisés
2. Évaluer le niveau de connaissances à l'entrée en formation
3. Définir des objectifs de formation personnalisés
4. Attester des acquis en fin de formation

### Conception des formations et des prestations d'accompagnement

1. Respecter le cahier des charges
2. Fournir un livret d'accueil pour chaque stagiaire
3. Fournir un programme détaillé de la formation
4. Fournir des supports de formation de qualité, pédagogiques, en format papier ou numérique
5. Évaluer l'acquisition des compétences par la réalisation de QCM, test, questionnaire, entretien.
6. Fournir une assistance pédagogique

### Mesure de la satisfaction des clients (donneurs d'ordre, financeurs et apprenants)

1. Évaluer la satisfaction des stagiaires concernant : la qualité d'animation du formateur et des supports de formation, le respect des objectifs et du programme, l'évaluation de l'acquisition de connaissance, les modalités logistiques et d'accueil de la formation, suggestions d'axes d'amélioration...
2. Évaluer l'efficacité de la formation : attentes satisfaites ou non, possibilité ou non de mettre en application.

### Amélioration continue

1. Prendre en compte les évaluations et les suggestions des stagiaires et entreprises clientes
2. Groupe de travail pour l'amélioration continue : étude des échecs, abandons, insatisfactions.
3. Formation continue des formateurs
4. Mise en place d'une CV-thèque

Je soussigné **REGIS MONGES**, m'engage à respecter le présent engagement qualité et à le communiquer à toute personne en faisant la demande.

**REGIS MONGES**

Régis MONGES  
Monges Consulting  
Traverse du Port  
Carro - 13500 MARTIGUES  
SIRET : 521 197 418 00028



## ENGAGEMENTS DEONTOLOGIQUES

### Déontologie et éthique professionnelle

1. Respect de la personne, des valeurs humaines et du principe de neutralité
2. Respect du principe de non-discrimination
3. Respect des valeurs et usages de la profession de formateur
4. Respect du principe de confidentialité professionnelle
5. Respect de la législation en vigueur
6. Communication de la charte de déontologie

### Relation avec les clients

1. Établir et signer un contrat ou une convention, préalablement à toute prestation de formation, précisant clairement les objectifs de la formation, les modalités de prestations et les rémunérations prévues, ainsi que les conditions d'intervention en cas de sous-traitance ou cotraitance.
2. Proposer des prestations en cohérence avec ses compétences et sa disponibilité.
3. Respecter les conditions contractuelles
4. Fournir préalablement les renseignements exacts sur sa formation, ses compétences professionnelles et ses spécialisations (CV du formateur).
5. Exercer la prestation dans l'intérêt commun du client et des bénéficiaires des actions de formation, en mettant en œuvre les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs contractualisés.
6. Informer, dans les meilleurs délais, son client de tout élément risquant d'entraver l'atteinte des objectifs pédagogiques ou le bon déroulement des actions de formation.
7. Respecter du principe de neutralité et de confidentialité des informations concernant le client.
8. Mettre tout en œuvre, dans la mesure du raisonnable et du possible, pour garantir la satisfaction du client
9. Rester neutre par rapport aux jeux d'influence chez son client et n'exprimer aucun jugement sur son client auprès des bénéficiaires des actions.
10. Respecter la confidentialité des informations concernant son client.
11. Respecter la culture de l'organisation cliente.

### Relations avec les bénéficiaires des actions de formation et/ou de conseil

1. Inscrire ses actions de formation et de conseil dans le respect des critères de qualité émis par la profession et l'État
2. Garantir aux stagiaires la confidentialité absolue des propos tenus, écrits ou comportements, sauf s'ils présentent des risques pour l'action.
3. Garantir une posture professionnelle et du respect des principes d'éthique professionnelle
4. S'interdire tout abus d'autorité ou de pouvoir lié à sa position et ne pas subordonner l'intérêt de ses clients à ses propres intérêts.
5. Ne pas outrepasser son rôle et se garder de toute dérive d'ordre psychologique ou à prétention thérapeutique.
6. S'interdire tout prosélytisme, approche sectaire et manipulation mentale.

### Respect du cadre légal et réglementaire

1. Connaître et appliquer les lois et règlements pour les actions de formation professionnelle continue et se tenir informé de leur évolution.
2. Être en règle avec toute obligation légale et fiscale.
3. N'accepter aucune rémunération illicite.
4. Citer ses sources et respecter la propriété intellectuelle.
5. Connaître et appliquer les règles en vigueur dans sa profession.

Je soussigné **REGIS MONGES**, m'engage à respecter le présent engagement déontologique et à le communiquer à toute personne en faisant la demande.

**REGIS MONGES**

Régis MONGES  
Monges Consulting  
Traverse du Port  
Carro - 13500 MARTIGUES  
SIRET : 521 197 418 00028

