

**Préambule de présentation**

Mot du Directeur

Bonjour,

Vous êtes chef d'entreprise, gérant, restaurateur, salarié(e), demandeur d'emploi, profession libérale, artisan, commerçant, vous souhaitez vous former pour ouvrir, créer, gérer et piloter un établissement ou bien encore améliorer la réputation de votre commerce sur internet ou augmenter vos connaissances en communication et marketing numérique pour attirer des nouveaux clients

**MONGES AGENCY, ORGANISME DE FORMATION** vous permet **d'acquérir et maîtriser les enjeux opérationnels, techniques et stratégiques de la gestion d'un établissement ou commerce.**

**Que ce soit pour créer un menu, attirer et fidéliser vos clients, maîtriser tous les processus intervenant dans la création, la gestion et le pilotage d'un restaurant, 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 MONGES AGENCY demandent un investissement important, c'est pourquoi nous vous accompagnons tout au long de votre formation. L'offre que nous vous proposons, ce sont des solutions de gestion, création, développement et implémentation d'outils pour mieux gérer votre établissement ou commerce.

**Regis MONGES**

Régis 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 ENREGISTRÉE SOUS LE NUMERO 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  
 Téléphones : 0781965188 / 0781246298

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

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

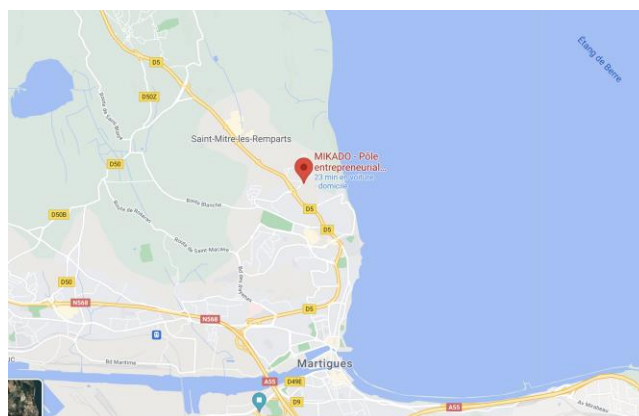
Possibilité de rendez-vous pour l'analyse des besoins et ou signature de contrat soit à distance via ZOOM, soit en présentiel dans un lieu externe.

**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 marketing 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

### **Hébergement :**

Sur Carro (à 20 minutes en voiture)

Chambre d'hôtes Villa Carro

Chambre d'hôtes La villa du petit port

Résidence Goélia Cap Bleu

### **Restauration :**

Burger King à 5 minutes à pied

Sushi Bistrosia à 5 minutes à pied

Le Garage, centre-ville (Ferrières) 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

#### Réfèrent 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 heures

Délai de réponse par téléphone : dans la journée

### ASSISTANCE ET AIDE PEDAGOGIQUE

Modalités d'assistance et délais de réponse :

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

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

**Expérience professionnelle**

**Formateur Consultant et Fondateur de Monges Agency**

**2017 à aujourd'hui :**

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

Référent pédagogique culinaire

Compétences :

Analyse de besoins des commerces d'alimentaire afin de développer des produits, techniques et 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 augmenter le chiffre d'affaires.

**Formateur Indépendant Expert en Pâtisserie**

**2015 à aujourd'hui :**

Formateur pâtissier expert pour des organismes de formation dans la région PACA

**Chef Pâtissier Exécutif, Chef Pâtissier Corporatif - La**

**Mamounia, Leylaty Group, Hyatt International**

**De 2007 à 2015**

Création, développement et gestion de tous types de concepts culinaires pour hôtel, boutique, restaurant, chocolaterie, pâtisserie, traiteur, bar, restauration rapide dans le monde entier. Développement des équipes de travail pour l'ouverture ou la reprise d'établissements dans le domaine de l'hôtellerie du luxe et la restauration de palace et étoilée.

Développement des lignes de pâtisserie et boulangerie en adéquation avec les valeurs de l'entreprise.

**Chef Pâtissier**

**De 1994 à 2007 – Le Cirque International, Club de Industriales,**

**Ritz Paris, Le Manoir aux Quat'Saisons**

Développement et gestion de concepts et équipes de travail pluriculturelles pour d'établissements dans le domaine de la restauration de luxe en France et à l'international.

Chef Monges a fait ou a participé à des concours de renommées 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

Membre de l'Académie culinaire de France.

**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

**Compétences**

- Développement de produits
- Stratégie du produit
- Mise en place de procédures
- Gestion
- Créativité

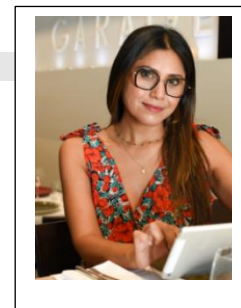
- Techniques
- Pédagogie
- flexibilité
- Gestion et animation des équipes multiethniques

- Sens de l'analyse, l'écoute et de l'observation
- Anticipation, créativité, innovation
- Art culinaire
- Team Management/Team Building
- Langues: Français, Espagnol, Anglais

**CV FORMATRICE – HEIDI MONGES**

Téléphone : 0781246298

E-mail : heidi@mongesagency.com



FORMATRICE EXPERTE EN COMMUNICATION ET  
MARKETING NUMERIQUE

**Expérience professionnelle**

**Formatrice Consultante Monges Agency**

**2017 à aujourd'hui :**

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 et handicap

**Compétences :**

Développement et expertise en communication et marketing dans différents secteurs d'activité et tranches de marché.  
Analyse, conseil et accompagnement 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.

**Consultante indépendante «Aromas & Sabores »  
2007 et 2017 (Marrakech, Macau, HK, Shanghai)**

Formatrice, conseillère dans le domaine de la communication et le marketing numérique  
Directrice site web

Directrice de communications.

Bloggeuse-Influenceuse, créatrice de contenu.

Compétences :

Branding (réputation de marque)

Réseaux sociaux

Création de contenu digital

Community management et rédaction web

Former et développer des 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 :

développement des produits et concepts attractifs pour attirer de nouveaux clients et permettre de fédérer des communautés web autour de la marque.

**Project Manager dans plusieurs entreprises  
2000 et 2007 (Shanghai, Mexique)**

Créatrice de sites web pro et blogs professionnels, gestion et pilotage de startups autour de communautés en ligne

Pilotage des équipes de vente et télémarketing pour les hôtels  
Radisson People's Square et Radisson Pudong

**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
- Entrepreneuriat de projets numériques
- Gestion et animation des projets numériques

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

**Expérience professionnelle**

**Formateur Consultant Indépendant Sous-traitant/ Monges Agency, Maison Voxia**

2015 à aujourd'hui :  
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  
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  
Chef de cuisine, fondateur  
Brasserie cuisine fusion

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

2014 -2017  
Chef consultant et directeur Général

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

Fondateur et gérant unique de restaurant semi-gastronomique avec une cuisine méditerranéenne.  
Maitre restaurateur & Bib Gourmand Guide Michelin  
Brigade 5, 65 places

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

1998 -2003  
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  
Demi-chef de partie, Chef de partie  
Hôtel, Brasserie, Restaurant Gastronomique & Banqueting  
Brigade 23

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

1996 -1999  
Commis de cuisine  
Hôtel 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 1ere 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



**CV FORMATRICE – MARIELLE CHAUVEL**

Téléphone : 0678850704  
E-mail : marielle.chauvel@outlook.fr

WEB DESIGNER ET FORMATRICE BUREAUTIQUE

**Expérience professionnelle**

**Web Designer / Atizay Istres - 2020 – ce jour**  
Création et mises à jour de sites internet  
Création de contenus

**Responsable Administrative et RH / SP3H startup éco-innovante Aix-en-Provence - 2006-2019**  
Relation clientèle -Participation Congrès/Séminaires (COP21)  
Suivi du personnel – Recrutement  
Gestion des Brevets  
Marketing & communication – gestion du site WEB  
Traduction de documents

**Assistante de Direction et projets – commerce International / ABB Marseille - 1999-2005**  
Relation Clientèle, participation aux activités d'ingénierie sur site et aux inspections qualités,  
Normalisation des documents  
Projets : suivi des commandes et facturation clients  
Logistique : organisation et gestion des déplacements : avion, hôtels, visas, sécurité et rapatriement (Pakistan...)  
Rédaction de courriers électroniques et documents divers en français, anglais et espagnol  
Suivi RH

**Assistante de Département service de démarrage d'unités chimiques / BP Lavéra - 1998-1999**  
Organisation et gestion des sessions de formations des clients internationaux : classeurs de formation, organisation des séjours en France, suivi RH des ingénieurs du département

**Responsable pédagogique et formatrice / Bte-G Cayenne - 1993-1995 – Co-gérante**  
Mise en place des sessions de formation  
Réponse aux appels d'offre  
Suivi formations et post-formations  
Elaboration des contenus de formation et plannings  
Recrutement intervenants  
Développement commercial

**Formatrice informatique & bureautique / Bte-G Cayenne - 1992-1993**  
Formatrice tous niveaux : initiation, perfectionnement, avancé intra, inter entreprise et demandeurs d'emploi  
Evaluation du niveau des compétences professionnelles

**Assistante de Département lanceur/ ARIANESPACE Kourou - 1989-1991**  
Agrément secret/défense  
Rédaction de documents opérationnels français/anglais pour la fusée Ariane

**Secrétaire d'agence dans l'industrie / SECAUTO Donges- 1987-1989**  
Secrétariat technique

**Formation**

2020 : BTS Web Design  
2006 : Initiation aux moteurs :  
Fonctionnement - Dépollution - Évolutions technologique

2000 : Comptabilité : initiation  
1997 : Création entreprise  
1992 : Informatique

1985 : BTS secrétariat trilingue : français, anglais, espagnol  
1983 : Bac L option langues : français, anglais, espagnol

**Compétences**

- Langues : français, anglais, espagnol
- Recrutement
- Encadrement d'équipe pédagogique
- Sens de l'organisation
- Sens de l'analyse, de l'écoute et de l'anticipation,

- Maitrise MS Office
- Suite Adobe
- Bonne maîtrise WordPress
- Connaissances HTML, JS, PHP



## 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.

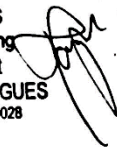
### Amélioration continue

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

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Régis Monges', is written over the printed name and address information.



## 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

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

