

“



~ LE FOIE GRAS ET LA TERRINE ~

INTERLOCUTEUR À LA DISPOSITION DES ENTREPRISES ET DES STAGIAIRES :
 Stéphane DELRUE

INTERVENANT :
 Chef de cuisine consultant

PUBLIC CONCERNÉ :
 Cuisiniers

PRÉREQUIS :
 Être en activité sur un poste en cuisine

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES ACQUISES :

- Connaître les différentes techniques pour la réalisation de Pâté, terrine, pâté en croute et foie gras
- Associer des produits de saisons avec ces différentes réalisations dans des entrée originales et présentation contemporaine.

ÉVALUATIONS :

- Réalisation des fiches techniques et dégustations des plats
- Quizz d'évaluation

	INTER ENTREPRISE	INTRA ENTREPRISE
DURÉE	Contacter l'Ecole des Chefs	Selon vos disponibilités
TARIFS	700 Euros HT	1500 Euros HT la journée de 7h
PARTICIPANTS	minimum 6 maximum 12	minimum 2 maximum 12

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Présentation des produits
- Présentation et démonstration des techniques professionnelles par l'intervenant
- Réalisation de ces techniques par les stagiaires
- Echanges entre les stagiaires et l'intervenant
- Un support papier reprenant les points indispensables de cette formation sera remis à chaque stagiaire

”

PROGRAMME

BIEN ACHETER

- ~ Connaissance des produits, la saisonnalité et le prix
- ~ Mise en valeurs de bas morceaux à bas cout
- ~ Calcul des coûts, prix de revient et quantité
- ~ Elaboration des fiches techniques
- ~ Choix des techniques pour la transformation
- ~ Achat de foie gras au juste prix tout en ayant une fraîcheur optimale

LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- ~ Les pâtes, farces, garnitures de terrine
 - ~ Les différentes techniques de salage, de cuisson et de conservation
 - ~ Cuissons en terrine, en bocaux, sous vide, la pasteurisation
 - ~ Confection de pâté en croûte, tourte et cailleite
- Le respect des règles élémentaires d'hygiène

LA CRÉATIVITÉ ET LES NOUVELLES TENDANCES

- ~ Association à des produits de saison
- ~ Présentation originale et tendance
- ~ Découverte de source nouvelle

MISE EN ŒUVRE DES FABRICATIONS SUR LES CARTES ET MENUS

- ~ Recherche des appellations
- ~ La politique commerciale autours de ces produits
- ~ Recettes créatives en fonction de la cible clientèle visée

BILAN DU STAGE

- ~ Débriefing avec les stagiaires sur le déroulement de la formation
 - ~ Quizz d'évaluation
- Les actions à menées pour la mise en place des acquis lors de la formation

