

ÉCOLE

Les formations

À L'ÉCOLE DE
BOULANGERIE ARTISANALE

2021



ÉCOLE
DE BOULANGERIE
ARTISANALE





ÉCOLE

DE BOULANGERIE ARTISANALE

2021 CALENDRIER

DEPUIS PLUS DE 30 ANS,

L'ÉCOLE S'ENGAGE AVEC SES MEUNIERs À SERVIR LA BOULANGERIE ARTISANALE. SES 2 000 ARTISANS BOULANGERS PASSIONNÉS ŒUVRENT QUOTIDIENNEMENT POUR RÉGALER DES MILLIONS DE GOURMANDS AVEC DES PAINS AUX QUALITÉS EXCEPTIONNELLES... MIAM !

À travers tout un éventail de disciplines – boulangerie, viennoiserie, pâtisserie, snacking, réglementation, hygiène, sécurité, gestion financière, marketing, techniques de commercialisation, management du personnel... –, l'École de Boulangerie Artisanale a pour ambition de former les artisans boulangers entrepreneurs dans un campus entièrement dédié, en alternant mises en pratique et apports théoriques.

Les apprenants pourront étudier dans un cadre très agréable, dans des locaux spacieux respectant les dernières normes en vigueur, et travailler avec du matériel professionnel de pointe (fournil équipé de postes de travail individuels, magasin achalandé permettant de réaliser des sketches de vente, salles de cours modernes...). Exercices pratiques, quiz interactifs, questionnaire de satisfaction..., la qualité de l'enseignement et des compétences acquises est évaluée tout au long des sessions, et le contact est maintenu avec les stagiaires après la formation pour accompagner chacun dans sa réussite professionnelle !

Taux de satisfaction >90%

Janvier

L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Février

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

Mars

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Avril

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Mai

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Juin

L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Juillet

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Août

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Septembre

L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Octobre

L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Novembre

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Décembre

L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Préparation CAP
BOULANGER

Stages
DÉCOUVERTE DES MÉTIERS

Stages
PERFECTIONNEMENT

NEW

Webinaires
FORMATIONS E-LEARNING

RETROUVEZ TOUS NOS PROGRAMMES DÉTAILLÉS
SUR www.ecoledeboulangerie.fr

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question concernant nos formations, contactez nos référents handicap.

Stéphanie et Franck,
au 02 54 96 40 45.



Préparation CAP BOULANGER

ÉLIGIBLE CPF

Taux de réussite
100%
Taux d'abandon
0%
Taux d'insertion
83%

DEVENEZ SALARIÉ OU CHEF D'ENTREPRISE D'UNE BOULANGERIE ARTISANALE

> Eddy Pitman

Du 4 janvier au 30 avril
puis 6 semaines en entreprise

OBJECTIF : En quelques mois, appréhendez toutes les facettes du métier afin de préparer et de réussir l'examen sanctionné par l'Éducation nationale. Bénéficiez d'une promotion à taille humaine et du savoir-faire de nos formateurs expérimentés.

PUBLIC VISÉ : Toute personne souhaitant travailler en boulangerie.
6 416,67 € HT - 7 700,00 € TTC*

Programme

- Pratique professionnelle en boulangerie : organisation/réalisation/contrôle
- Technologie
- Hygiène, sciences appliquées à l'alimentation et prévention santé environnement (PSE)
- Gestion appliquée
- Préparation à l'examen

DÉCOUVERTE DE LA VENTE EN BOULANGERIE

> Sylvie Reynaud

Du 8 au 12 février

2
SESSIONS
AU
CHOIX

Programme

- La réception, la vérification, le stockage et la rotation des produits frais
- Les produits de la BVP
- Les règles d'hygiène et bonnes pratiques
- L'étiquetage des produits
- L'organisation de l'espace de vente
- La mise en rayon et la présentation des produits
- Une journée type en boulangerie
- La vente
- Prendre une commande et établir un devis
- L'encaissement
- L'accompagnement de la vente

Du 13 au 17 septembre

OBJECTIF : Découvrir le métier de la vente en boulangerie, les particularités et contraintes des produits de la boulangerie-pâtisserie ainsi que les règles d'hygiène et bonnes pratiques spécifiques aux métiers de bouche. Apprendre les bases de la vente et comment être force de proposition pour optimiser ses ventes.

PUBLIC VISÉ : Futur(e) conseiller(ère) en vente en boulangerie.
980,00 € HT*

INITIATION FOURNIL : LE PAIN, UNE HISTOIRE DE GOÛT !

> Eddy Pitman

Du 28 juin au 2 juillet

OBJECTIF : S'initier aux étapes de panification courantes et connaître les contraintes de la fermentation.

PUBLIC VISÉ : Tout personnel en boulangerie-pâtisserie souhaitant s'initier aux techniques de panification courante ou toute personne du métier souhaitant se remettre à niveau en boulangerie.

1 250,00 € HT*

Programme

- La panification et les différentes méthodes de fabrication
- Les pains : baguette courante, tradition, pains spéciaux, pains bio, gamme épeautre
- Les moelleux

Stages

DÉCOUVERTE DES MÉTIERS

ÉLIGIBLES CPF

AIDE BOULANGER

> Eddy Pitman

Du 14 juin au 9 juillet

2
SESSIONS
AU
CHOIX

Du 22 novembre au 17 décembre

OBJECTIF : Acquérir les premiers gestes professionnels propres au métier de boulanger, permettre une réinsertion professionnelle dans un secteur en constante recherche de personnel.

PUBLIC VISÉ : Toute personne souhaitant travailler en boulangerie, sans pour autant suivre une formation longue.
2 800,00 € HT*

Programme

- Réceptionner et stocker les marchandises d'une livraison
- Organiser le rangement des produits
- Organiser son travail
- Effectuer les calculs nécessaires à la production
- Peser et mesurer
- Pétrir les différents styles de pâtes
- Couper et façonner les pains blancs et les spéciaux
- Lamer et cuire les pains
- Dorer la viennoiserie
- Conditionner les produits crus
- Appliquer les normes d'hygiène alimentaire
- Appréhender les techniques et le matériel professionnel associé



MANAGEMENT/ COMMUNICATION

Stages

PERFECTIONNEMENT

10 STAGIAIRES
maximum par session

LES RÉSEAUX SOCIAUX PRO ADAPTÉS À VOTRE BOULANGERIE

> Sylvie Reynaud

3 et 4 février

2
SESSIONS
AU
CHOIX

3 et 4 novembre

OBJECTIF : Appréhender Facebook à titre professionnel, compléter et professionnaliser sa page, définir une stratégie sur les réseaux sociaux, découvrir et maîtriser les outils indispensables à l'animation d'une page, créer et animer son compte Instagram.

PUBLIC VISÉ : Toute personne en charge de la communication au sein de l'entreprise.
530,00 € HT*

Programme

- Optimiser sa présence sur Facebook
- Gestion du paramétrage de la page Facebook
- La publicité sur Facebook
- Les fondamentaux et l'animation de son compte Instagram
- Créer et développer sa communauté sur Instagram
- Réaliser un planning social media

LES CLÉS D'UN MANAGEMENT EFFICACE EN BOULANGERIE

> Marc Le Noë

1^{er} et 2 février

2
SESSIONS
AU
CHOIX

14 et 15 septembre

OBJECTIF : Maîtriser les fondamentaux du management pour tirer le meilleur parti de son équipe. Au-delà des techniques managériales, acquérir les bonnes postures en améliorant la compétence et la motivation de ses collaborateurs.

PUBLIC VISÉ : Chef d'entreprise en boulangerie, responsable production & responsable vente en boulangerie.
530,00 € HT*

Programme

- Comprendre sa personnalité et mesurer les effets produits sur son équipe
- Adopter le style managérial adéquat selon le profil de ses collaborateurs
- Réunir les conditions de la réussite de sa boulangerie
- Mettre en œuvre les bons comportements pour générer la performance
- Savoir communiquer avec efficacité

VENTE

CONSEILLER EN VENTE EN BOULANGERIE : UN VRAI MÉTIER

> Sylvie Reynaud

20 et 21 avril

2
SESSIONS
AU
CHOIX

28 et 29 septembre

OBJECTIF : Maîtriser les fondamentaux pour faire de sa boutique un lieu incontournable. Apprendre les bases de la vente et savoir être force de proposition pour optimiser ses ventes. Maîtriser les obligations réglementaires.

PUBLIC VISÉ : Toute personne susceptible d'être en contact client au magasin.
530,00 € HT*

Programme

- Connaître son client pour mieux le satisfaire
- Apprendre à avoir une boulangerie attrayante à l'extérieur et à l'intérieur
- Le rôle primordial de l'équipe de vente
- Savoir vendre et accueillir les clients

* Ces tarifs s'entendent hors hébergement.

BOULANGERIE

LA VIENNOISERIE

> Cyrille Van der Stuyft

31 mai et 1^{er} juin

OBJECTIF : Développer son offre viennoiserie pour répondre aux attentes de la clientèle. Travailler une gamme de produits de qualité et une présentation attractive.

PUBLIC VISÉ : Boulanger(ère), tourier ou toute personne en charge de la fabrication de la viennoiserie souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- Croissant
- Pain au chocolat bicolore
- Nœud
- Petit goûter
- Brioche parisienne
- Fleur rhubarbe
- Brioche éclair caramel
- Douceur choco cranberries sur levain de lait vanille tonka
- Pécan pie

SPÉCIAL ÉPEAUTRE

> Eddy Pitman

26 et 27 mai

OBJECTIF : Élargir son offre de pains en proposant une gamme tendance à base de farines d'épeautre. Maîtriser la technique de l'empois.

PUBLIC VISÉ : Boulanger(ère) ou toute personne en charge de la fabrication du pain souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- Apprendre à élaborer un levain dur et un levain liquide
- Apprendre à fabriquer un empois
- Épeautre sarrasin, épeautre châtaigne, épeautre semoule dorée, épeautre meule, épeautre seigle avec la technique de l'empois
- Grand épeautre au levain
- Engrain pur, pain aux 2 épeautres
- Brioche épeautre

SNACKING

> Peyo Nobre

20 et 21 avril

OBJECTIF : Développer une offre snacking en créant une gamme tendance et variée pour répondre aux attentes de la clientèle. Travailler des produits de qualité et une présentation attractive.

PUBLIC VISÉ : Boulanger(ère) ou toute personne en charge du snacking souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- 10 sortes de sandwiches
- 5 sortes de focaccias
- 3 sortes de baguettes garnies
- 3 sortes de tourtes

SNACKING AFTER WORK

> Peyo Nobre

6 et 7 octobre

OBJECTIF : Créer une offre « snacking du soir » pour répondre aux attentes de la clientèle. Développer une gamme de produits de qualité tendance et variée.

PUBLIC VISÉ : Boulanger(ère) ou toute personne en charge du snacking souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- 3 sortes de focaccias
- 3 sortes de baguettes garnies
- 3 sortes de tourtes
- 3 sortes de croques boulangers
- 3 sortes de tartines
- 3 sortes de quiches

SPÉCIAL BIO

> Eddy Pitman

7 et 8 septembre

OBJECTIF : Développer une gamme de produits bio pour répondre aux attentes de la clientèle. Maîtriser les fondamentaux de la fabrication. Connaître la réglementation liée à la fabrication et la vente de pains bio.

PUBLIC VISÉ : Boulanger(ère) ou toute personne en charge de la fabrication du pain souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- Apprendre à élaborer un levain dur et un levain liquide bio
- Baguette bio
- Campagne levain liquide bio T80
- Seigle auvergnat bio sur levain dur
- Meule blé levain bio
- Grand épeautre au levain et engrain pur bio
- Khorazan, Rouge de Bordeaux, Kamut, Complet

SPÉCIAL LEVAIN : PAINS ET BRIOCHES

> Eddy Pitman

26 et 27 octobre

OBJECTIF : Maîtriser les fondamentaux de la fabrication d'un levain et son rafraîchissement. Découvrir le travail sur levain dur et liquide, en pousse lente et pointage bac, à travers différents produits typiques.

PUBLIC VISÉ : Boulanger(ère) ou toute personne en charge de la fabrication du pain souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- Apprendre à élaborer un levain dur et un levain liquide
- Baguette de tradition avec levain liquide, baguette de tradition aux graines
- Campagne levain liquide
- Rustique levain liquide
- Seigle auvergnat bio sur levain dur
- Meule levain bio
- Grand épeautre au levain
- Engrain pur
- Brioches à la farine de tradition avec levain, pain de mie

LES GALETTES

> Cyrille Van der Stuyft

3 et 4 novembre

OBJECTIF : Diversifier son offre de galettes pour apporter de la nouveauté. Travailler une gamme de produits de qualité et une présentation attractive.

PUBLIC VISÉ : Boulanger(ère), pâtissier(ère) ou toute personne en charge de la fabrication des galettes souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- Base frangipane : galette myrtilles fleur d'oranger, galette fruits rouges cointreau, galette praliné noisette chocolat
- Base semoule au lait : galette chocolat griotte, galette pomme vanille caramel, galette rhubarbe fruits rouges

PÂTISSERIE

CROQUEMBOUCHES

> Stéphane Glacier

2 et 3 mars

OBJECTIF : Perfectionner sa technique et développer sa gamme de croquembouches. Diversifier son offre avec des nouveautés.

PUBLIC VISÉ : Pâtissier(ère) ou toute personne en charge de la fabrication de la pâtisserie souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- Petite chapelle
- Mon cœur
- Panier fleuri
- 3 tambours
- Corne d'abondance

PETITS GÂTEAUX ET ENTREMETS PRINTEMPS-ÉTÉ, FÊTE DES MÈRES

> Stéphane Glacier

4 et 5 mai

OBJECTIF : Développer sa gamme de petits gâteaux et d'entremets avec des fabrications simples et modernes, faciles à mettre en place. Diversifier son offre pour la fête des Mères et pour l'été avec des produits de saison.

PUBLIC VISÉ : Pâtissier(ère) ou toute personne en charge de la fabrication de la pâtisserie souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- Cheesecake exotique
- Fraisier
- Fraîcheur des sous-bois
- Roussillon
- Charlotte aux fruits rouges
- Reine Margot
- Macaron citron framboise
- Litchi framboise

* Ces tarifs s'entendent hors hébergement.

GOÛTER ET PICKING SPÉCIAL FÊTES DE FIN D'ANNÉE

> Stéphane Glacier 
28 et 29 septembre

OBJECTIF : Développer ses ventes additionnelles au travers d'une gamme de produits « goûter », festifs... Maîtriser les techniques de fabrication et les bases du travail du chocolat. Réaliser une gamme de bonbons en chocolat.

PUBLIC VISÉ : Pâtissier(ère) ou toute personne en charge de la fabrication de la pâtisserie souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- Cakes : marron / clémentine, orange / noisette, vanille, citron, marbré
- Madeleines
- Financiers
- Croquants
- Sablés de Noël à la cannelle, sablés finger vanille, chocolat, noisette
- Meringuettes
- Flûtes salées
- Gourmandises chocolat : chococubes, croustilles, mendiants, pâte à tartiner



LES BÛCHES DE NOËL

> Peyo Nobre 

4 et 5 octobre

OBJECTIF : Développer de nouvelles recettes de bûches pour les fêtes de fin d'année. Travailler une gamme de produits de qualité et une présentation attractive.

PUBLIC VISÉ : Pâtissier(ère) ou toute personne en charge de la fabrication de la pâtisserie souhaitant se perfectionner et améliorer ses compétences.
530,00 € HT*

Programme

- 6 sortes de bûches : fruits ou chocolats, classiques ou revisités, mais toujours tendance !
- Travail sur des bûches cadres et moules

* Ces tarifs s'entendent hors hébergement.

MANAGEMENT

RECRUTER ET INTÉGRER UN COLLABORATEUR

> Marc Le Noë 

10, 17 et 24 février

1^{er}, 8 et 15 mars

2
SESSIONS
AU
CHOIX

OBJECTIF : Acquérir les techniques pour identifier, sélectionner et intégrer les profils de collaborateurs adéquats.

PUBLIC VISÉ : Chef d'entreprise en boulangerie, responsable production & responsable vente en boulangerie.
360,00 € HT

Programme

- Formaliser son besoin et communiquer son offre d'emploi
- Structurer sa démarche de recrutement et conduire les entretiens de sélection
- Intégrer un nouveau collaborateur et évaluer sa prise de fonction

NEW

Webinaires

FORMATIONS E-LEARNING

3 SÉANCES DE 1H30

5 STAGIAIRES maximum par session

FORMER ET RENDRE AUTONOMES SES COLLABORATEURS

> Marc Le Noë 

3, 10 et 17 mars

12, 19 et 26 avril

2
SESSIONS
AU
CHOIX

OBJECTIF : Acquérir les techniques et postures pour identifier/évaluer les besoins de formation et mettre en œuvre les process d'amélioration des compétences adéquats.

PUBLIC VISÉ : Chef d'entreprise en boulangerie, responsable production & responsable vente en boulangerie.
360,00 € HT

Programme

- Identifier les forces et faiblesses de son équipe
- Convertir son diagnostic en plan de formation/d'action
- Former ses équipiers

COMMUNICATION

DÉBUTER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX UTILISATION PROFESSIONNELLE

> Sylvie Reynaud 

18 et 25 février, 11 mars

29 juillet, 2 et 9 août

18 et 25 novembre, 2 décembre

3
SESSIONS
AU
CHOIX

OBJECTIF : Comprendre l'utilité des réseaux sociaux et apprendre à les utiliser professionnellement. Communiquer efficacement sur Facebook et Instagram. Découvrir Google My Business et son utilité.

PUBLIC VISÉ : Toute personne animant les réseaux sociaux professionnels d'une boulangerie.
360,00 € HT

Programme

- Mes premiers pas sur Facebook
- Créer son premier post
- Comment avoir une communication pertinente
- Apprendre à créer des visuels efficaces avec Canva
- Découvrir Instagram
- Apprendre à utiliser Instagram
- Découverte de Google My Business

MOTIVER ET FIDÉLISER SES COLLABORATEURS

> Marc Le Noë 

14, 21 et 28 avril

17, 19 et 21 mai

2
SESSIONS
AU
CHOIX

OBJECTIF : Savoir stimuler l'adhésion et l'implication de ses collaborateurs par un style de management adapté.

PUBLIC VISÉ : Chef d'entreprise en boulangerie, responsable production & responsable vente en boulangerie.
360,00 € HT

Programme

- Réunir les conditions de la motivation et de la fidélisation dans l'entreprise
- Adapter et individualiser son style de management
- Manager au quotidien en proximité

GÉRER ET DÉNOUER LES CONFLITS

> Marc Le Noë 

7, 9 et 11 juin

17, 22 et 29 septembre

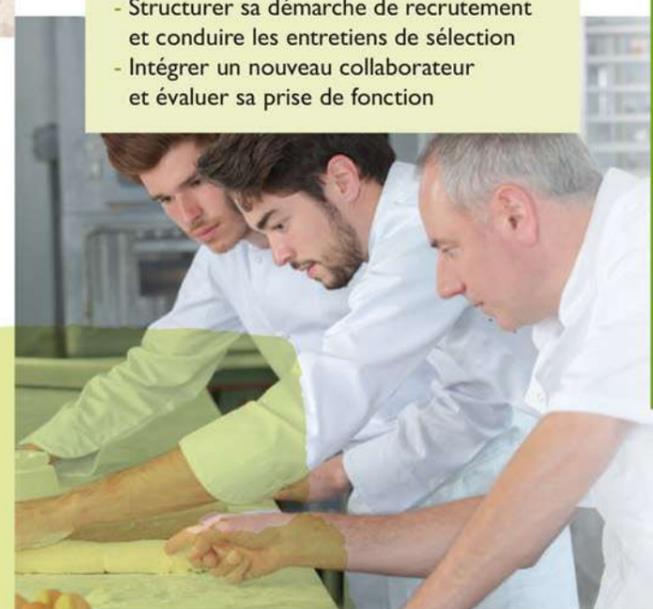
2
SESSIONS
AU
CHOIX

OBJECTIF : Acquérir les techniques et postures managériales adaptées pour prévenir et résoudre les conflits.

PUBLIC VISÉ : Chef d'entreprise en boulangerie, responsable production & responsable vente en boulangerie.
360,00 € HT

Programme

- Prévenir les conflits
- Adopter la bonne posture managériale face aux conflits
- Résoudre les conflits et savoir graduer les sanctions



Formateurs



Eddy Pitman

Formateur École de Boulangerie Artisanale, il est notre artiste du pain. Formateur chez les compagnons du Devoir pendant 10 ans, il a rejoint l'équipe en 2006 pour vous faire partager sa passion.



Sylvie Reynaud

Formatrice École de Boulangerie Artisanale, elle est une boulangère passionnée. Installée pendant 12 ans, elle a à cœur aujourd'hui de partager son expérience et de transmettre son savoir. Elle vous donnera une vision nouvelle du magasin.



Marco Le Noë

Consultant formateur, avec 20 ans d'expérience en tant que dirigeant ou cadre dirigeant en entreprise, il vous apporte une vision nouvelle du management.



Stéphane Glacier

Meilleur Ouvrier de France pâtissier en 2000 et vainqueur du championnat du monde de pâtisserie en 2006, il vous enseigne l'art de la pâtisserie en toute simplicité.



Pego Nobre

Compagnon du Devoir en pâtisserie, il est conseiller en entreprise et formateur. Passionné d'artisanat, il anime de nombreuses formations sur la pâtisserie, le snacking, la boulangerie, la viennoiserie et la chocolaterie.



Cynille Van der Stuyft

Meilleur Ouvrier de France Boulanger 2015, il transmet son savoir en France et dans le monde avec professionnalisme et bonne humeur.



Organisation

& FORMALITÉS

Stéphanie Pichard



Elsa Jeanneau



**Stéphanie & Elsa
SONT À VOTRE SERVICE**

Tél. 02 54 96 40 45

stephanie.pichard@ecoledeboulangerie.fr
elsa.jeanneau@ecoledeboulangerie.fr

Pour une bonne organisation de votre stage, nous coordonnons :

- L'envoi de votre dossier d'inscription,
- Votre réservation d'hôtel,
- L'intendance de vos repas le midi au centre de formation.

Nous pouvons également vous accompagner pour :

- La prise en charge Pôle emploi, CPF, Transitions Pro..., pour les personnes en reconversion professionnelle,
- La prise en charge OPCO EP pour les patrons salariés et les salariés,
- La prise en charge FAFCEA pour les patrons non salariés et les conjoints collaborateurs.

LA VIE AUTOUR DU CAMPUS

Lamotte-Beuvron est « la cité des cavaliers » (siège de la Fédération française d'équitation). Elle est également renommée pour sa fameuse tarte Tatin ! Avec ses quelque 5 000 habitants, la ville comprend de nombreux commerces, 2 supermarchés, un cinéma, une piscine municipale, une salle de sport. Les amoureux de la nature pourront profiter du domaine forestier solognot. De plus, Center Parcs Sologne est à 5 min en voiture !



LOGEMENTS

Selon les durées, vous pourrez faire le choix de l'hôtel partenaire ou des logements loués par des propriétaires lamottois (liste à votre disposition sur demande).



ACCÈS

- La commune de Lamotte-Beuvron est traversée par la route départementale 2020, l'autoroute A 71 (Orléans – Clermont-Ferrand), avec la sortie n° 3 (Lamotte-Beuvron) qui dessert la ville.
- La gare de Lamotte-Beuvron est desservie par les trains et autocars des réseaux TER Limousin et TER Centre-Val de Loire en direction d'Orléans, de Vierzon ou de Romorantin-Lanthenay.
- Les lignes de bus n° 5 (Orléans – La Ferté-Saint-Aubin – Lamotte-Beuvron) du réseau Ulys et n° 2 (Blois – Chambord – Lamotte-Beuvron) du réseau TLC desservent la ville.



RETROUVEZ TOUS NOS PROGRAMMES DÉTAILLÉS
SUR www.ecoledeboulangerie.fr

ÉCOLE



N° D'AGRÉMENT : 24410020141

POUR VOUS INSCRIRE

☎ 02 54 96 40 45

✉ contact@ecoledeboulangerie.fr

🖱 www.ecoledeboulangerie.fr



www.ecoledeboulangerie.fr