CATALOGUE DE FORMATIONS EMBALLAGE

2027

Classes virtuelles











EOP'S, spécialiste des emballages, de leur création à leur valorisation

Développement durable

Réduction des coûts

Création, mise au point et optimisation des emballages

Optimisation de l'organisation, des process et de la gestion des données

Les emballages constituent un enjeu stratégique majeur pour les entreprises, PME comme structures plus importantes. Supports d'image de marque et source d'économies, ils doivent répondre à un nombre toujours plus important de contraintes réglementaires, économiques, techniques, environnementales, marketing ...
Maîtriser toutes ces contraintes est devenu une gageure pour le professionnel, qu'il appartienne au service Recherche & Développement, Packaging, Marketing, Achats, Qualité, Production, …
Dans le domaine des emballages, ne pas comprendre le langage technique des fournisseurs, mettre sur le marché des emballages ne respectant pas l'intégrité des produits, ne respectant pas la réglementation en vigueur, présentant un coût élevé, ne répondant pas aux besoins internes et externes, présentant des défauts de qualité... pourra générer de graves conséquences pour l'entreprise.
Il est certain qu'un emballage inadapté conduira à l'échec d'un produit de qualité et nuira à l'image de marque de l'entreprise.
Pour être efficace et être assuré de prendre les bonnes décisions, la formation est devenue indispensable.

Pourquoi EOP'S ?

Il est important de confier sa formation à un spécialiste du domaine.
Avec une expérience solide de plus de 30 ans dans tous les secteurs industriels, EOP'S est devenue la référence en matière de problématique Emballages.
Son savoir-faire reconnu lui permet d'être le partenaire privilégié des entreprises, pour toutes les études, projets ou missions d'accompagnement concernant les emballages (cf. Nos clients en page 5).
EOP'S prolonge tout naturellement ses services en proposant des formations spécifiques, réalisées par un expert des emballages.

Sommaire	Page
Objectifs et thèmes abordés	3
Services concernés	3
Profil de l'intervenante	4
Nos clients	5
Organisation pratique	6
Modules de formation – Dates – Tarifs	6
M1 - Comment réduire les coûts directs et induits des emballages	7
M2 - Comment développer l'éco-conception des emballages	8
M3 - Comment rédiger le cahier des charges fonctionnel d'un emballage	9
M4 - Comment rédiger les spécifications Achats et les fiches techniques des emballages	10
M5 - Comment développer et optimiser la fonction Emballage pour plus de compétitivité	11
M6 - Comment gérer un projet de lancement d'un nouvel emballage	12
M7 - Maîtriser les matériaux et emballages à base de carton et de plastique, les mécanisations associées	13
M8 - Maîtriser les techniques d'impression et de décor des emballages	14
M9 - Maîtriser la création du design graphique des packagings	15
Bulletin d'inscription	16
Conditions générales de vente et de participation	17

Objectifs et thèmes abordés

Les modules de formation proposés par EOP'S ont pour objectif premier de déboucher sur des résultats immédiats que le participant pourra mettre en œuvre dans le cadre de ses responsabilités.
La théorie est exclue de nos formations, au profit d'informations concrètes, opérationnelles, avec l'explication des techniques, des méthodologies et des outils permettant à chacun d'améliorer son efficience et sa productivité.

Services concernés

Les formations EOP'S s'adressent aux entreprises - PME et structures plus importantes.
Elles concernent les utilisateurs d'emballages, les fabricants, les distributeurs, les agences de création et les organisations professionnelles de tous secteurs :

- Agro-alimentaire
- Pharmaceutique
- Cosmétique – Parfumerie – Hygiène
- Autres industries (automobile, biens de consommation, chimie, emballage, textile,…)
- Grande Distribution
- Organismes – Services

Les participants aux formations EOP'S sont issus de pratiquement tous les services ou départements de l'entreprise :

- Emballage / Packaging
- Achats
- Marketing / Commercial
- Production / Technique / Méthode
- Qualité
- Environnement / Développement Durable
- Logistique

Profil de l'intervenante



Catherine Moriot

Expert Emballage & Conditionnement
Dirigeante EOP'S

Les 9 modules de formation sont assurés par Catherine Moriot, Expert en Emballage & Conditionnement.

Après des études d'ingénieur spécialisées en emballage et conditionnement, Catherine Moriot intègre le cabinet d'études en Emballage & Conditionnement **SEPAC** où elle est confrontée à toutes sortes de problématiques emballage : développement, amélioration qualité, réduction des coûts, … pour le compte d'industriels de tous secteurs.

Par la suite, elle rejoint l'agence de design internationale **CARRÉ NOIR** au titre de Responsable Innovation Packaging Environnement pour y développer de nouveaux concepts d'emballages en assurant leur faisabilité technique et économique ainsi que leur moindre impact environnemental. Ses clients sont également issus de secteurs industriels très divers.

Catherine Moriot intègre enfin le groupe **E. LECLERC** en tant que Responsable Emballages avec pour objectifs de structurer le service Emballage et de développer la performance des emballages aux marques du Distributeur. Un challenge ambitieux quand on connait l'importance des emballages MDD face aux géants de l'agroalimentaire.

Ces expériences variées l'ont sensibilisée aux multiples problématiques Emballages et l'ont amenée logiquement à créer en 2001 sa propre structure d'expertise en Emballages : **EOP'S**, EOP'S pour Etude et Optimisation des Performances des Packagings.

Nos clients

Pôle Expertises / Pôle Formations

Agro-alimentaire

3A groupe / Alsace Lait / Altho / Andros / Antartic / Artenay cereals / Bardinet / Barons de Rotschild / Barry Callebaut / Bel / Bénedicta / Beuralia / Blédina / Boiron Frères / Bolard / Bollinger / Bonduelle / Bouvard Biscuits / Brasserie de Tahiti / Bressor / Bridor / Brossard / Camus/ Carambar & Cie / Ccpa/ Charal / Château Blanc / Cie des Fromages et Riches Monts / Courvoisier / Covinor / Cristal Union / Dailycer / Danone /Daregal/ Daunat / Davigel / Délifrance / Delpierre/ Dipa Cemoi / Distilleries de Provence / Douwe Egberts / Entremont / Euralis / Eurial / Ferrero / Fleury Michon / Grands Moulins de Paris / Heineken / Iller / Ingredia / Intersnack / Jacquot / Jeanjean / Kriter / Labeyrie / La Martiniquaise / Laïta/ Laiterie Saint Père / Lanson / Ldc / Lesieur / Loc Maria / Louis Lemoine / Lu / Lutti / Mademoiselle Desserts / Maison Burtin / Maison du Café / Maîtres Laitiers du Contentin / Marie Surgelés / Masterfoods / Michel et Augustin / Mix'Buffet / Moët & Chandon / Mom / Mont Blanc / Morina / Mumm / Nautilus Food / Nestlé / Neuhauser / Novandie / Pain Jacquet / Panavi / Panzani / Pasquier / Pâtisseries Gourmandes / Pepsico / Pernod / Pierre Schmidt / Piper Hiedsieck / Ponthier / Poult / Primel Gastronomie / Raynal & Roquelaure / Rémy Cointreau / Royal Canin / Saint Louis Sucre / Savéol / Savoie Yaourt / Senoble / Sevenday / Smilde Foods / Solinest / Soufflet Alimentaire / Stalaven / Stefano Toselli / Sva Jean Rozé / Teisseire / Tempe / Terreos/ Thiriet / Tipiak / Uca Even / Unilever / United Biscuits / Valrhona/ Vandemoortele Lipids / Wrigley / Yoplait

Pharmaceutique

Alcon / Allergan / Anios / Aspen/ Astrazeneca / Aventis / Beaufour Ipsen / Biomérieux / Boehringer Ingelheim / Boiron / Bristol Myers Squibb / Delpharm / Diagast / Expanscience / Gambro Industries / Glaxowellcome / Guerbet / Horus Pharma/ Johnson & Johnson / Juva Production / Laboratoire Majorelle/ Lilly France / Mayoly Spindler / Mérial / Millipore / Pierre Fabre Médicament / Ratiopharm / Récipharm / Sanofi Winthrop industrie / Servier / Teva Santé / Unither / Urgo / Valdepharm / Vétoquinol/ Virbac

Cosmétique - Parfumerie - Hygiène

Alès Cosmétique / Bcm Cosmétique / Boucheron / Chanel Parfums Beauté / Christian Dior Parfums / Clarins / Crb Cosmetics / Colgate Palmolive / Decléor / Fragrance Production / Francos / Filorga/ Galderma / Gemey Maybelline / Givenchy / Hermès Parfums / Hyodall / Idm / Kenzo / L'Oréal / Laboratoire Pierre Caron/ Léa Nature / Lvmh Fragrance Brands / Make Up For Ever / Matis / M&L L'Occitane / Naos / Nicols / Pierre Fabre / Puig / Reckitt Bacnkiser/ Shiseido / Simah Sasu / Sisley / Sofibel / Svr / Yves Rocher

Autres industries

3M / Air Liquide / Allègre Puériculture / Aptar / Arc International / Armor / Assa Abloy / Autoliv / Babolat / Bayer / Bbraun Medical / Bic / Bosch / Bostik / Boxal / Celluloses de Brocéliande / Cnh / Comasec / Delphi / Delta Dore / Delta Plus/ Denis & Fils / Devineau / Dim / Ece Zodiac Aérospace / Eminence / Essilor / Eurowipes / Evolis / Flextronics / France Télécom / Ge Energy / Gemplus / Georgia Pacific / Gerflor / Gibaud / Gosselin / Gpv / Guerbet / Hansgrohe / Johnson Controls / Knorr-Bremse / L'atelier du Jour / Ledvance / Legrand / Lobial / Longchamp / Luneau / Magnetto Wheels / Mc Bride / Motul/ Nexans/ Ontex / Otis / Parisot Meubles / Philips / Pochet du Courval / Poujoulat/ Prb/ Republic Technologies/ Richemont International / Saft / Saint-Gobain Sekurit / Salomon / Savoye / Schneider Electric / Schreiber/ Scotts / Seb / Sfr / Sgd / Siemens / Sigvaris / Socomec / Somfy / Sonoco/ Souriau / Souvignet / Tefal / Tetra Pak / Thirard / Thuasne / Toupret / Viessmann Faulquemont / Wabco / Waterair / Weser / Wifor / Wirquin Plastiques / Zf Bouthéon

Grande distribution

Adeo Services / Agenor International / Auchan / Biocoop / Boulanger / Brake / Carrefour / Conforama / Disney / Emc Distribution / Etam / Filtrauto / First / France Loisirs / Gemo / Intermarché / Jm Bruneau / La Samaritaine / Leader Price / Leroy Merlin / Metro / Norauto / Oxadis / Provera / Scamark / Show Room Privé / Système U

Organismes – Services

Adelphe / Alliance 7 / Alpha Centauri / Banque de France / Citeo ex Éco-Emballages / Cci de Troyes / Cefea / Centre Technique du Papier / Cetim / Civc / Crédit du Nord / Desgrippes Gobe / Ecobilan / EDQM Conseil de l'Europe / Elipso / Fcba/ Febea / Lne / RDC Environnement - Usine Nouvelle / Valorplast / Xtc Boomer

Organisation pratique

Nos formations sont organisées selon le mode inter-entreprises.
Elles sont réalisées en classe virtuelle**.**
Nous organisons également des formules intra-entreprise en présentiel ou en classe virtuelle sur demande.
Les sujets de formation peuvent être adaptés sur mesure.
Les modules de formation proposés peuvent se prolonger dans l'entreprise sous la forme de missions d'accompagnement ou de projets personnalisés.

Modules de formation / Page descriptive du programme

Référence Module / Titre de la formation	Page
M1 - Comment réduire les coûts directs et induits des emballages	7
M2 - Comment développer l'éco-conception des emballages	8
M3 - Comment rédiger le cahier des charges fonctionnel d'un emballage	9
M4 - Comment rédiger les spécifications Achats et les fiches techniques des emballages	10
M5 - Comment développer et optimiser la fonction Emballage pour plus de compétitivité	11
M6 - Comment gérer un projet de lancement d'un nouvel emballage	12
M7 - Maîtriser les matériaux et emballages à base de carton et de plastique, les mécanisations associées	13
M8 - Maîtriser les techniques d'impression et de décor des emballages	14
M9 - Maîtriser la création du design graphique des packagings	15

Pour vous inscrire, il suffit de nous renvoyer le bulletin d'inscription en page 16 ou bien vous inscrire directement sur notre site internet www.eops.fr

M1

COMMENT RÉDUIRE LES COÛTS DIRECTS ET INDUITS DES EMBALLAGES

Développez votre Expertise pour dégager des économies optimales et durables



28 & 29 janvier 2027
21 & 22 septembre 2027

Classe virtuelle
2 jours (14 heures)

1 450 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- Maîtriser l'ensemble des leviers techniques ainsi que la démarche globale d'un projet de réduction des coûts
- Définir un plan d'actions en identifiant des gains réalistes à plus ou moins court terme
- Valider les bonnes pratiques à pérenniser
- Impliquer les acteurs internes et externes dans le projet

Programme

1er jour

- Principe de définition d'une stratégie de réduction des coûts et limites du "cost-killing"
- Que recouvre le coût global des emballages ?
- Pourquoi s'intéresser au système d'emballages complet et au couple Produit/ Emballage ?
- Principaux outils utiles à la mise en œuvre d'un plan de réduction des coûts :
  - Analyse fonctionnelle et cahier des charges fonctionnel
  - Analyse de la valeur et conception à coût objectif
  - Spécifications techniques

2ème jour

- Démarche globale d'un projet de réduction des coûts :
  - Descriptif des actions à réaliser
  - Présentation des outils adaptés à une étude de cas
    * Base de données, fiche de renseignements Emballage
    * Cahier des charges fonctionnel
    * Fiche d'identification des pistes de réduction des coûts
    * Fiche d'évaluation des pistes envisagées
    * Fiche de reporting des gains
    * Fiche de spécifications techniques
- Quels bénéfices retirer d'une telle démarche ?

Voir aussi les modules 3, 4 et 7

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging / Emballage/ Achats/ Production/ Technique/ Méthode/ R & D/ Logistique
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

M2

COMMENT DÉVELOPPER L'ÉCO-CONCEPTION DES EMBALLAGES

Participez au développement durable en réduisant l'empreinte écologique de vos emballages



2 février 2027
5 octobre 2027

Classe virtuelle
1 jour (7 heures)

620 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- Intégrer l'éco-conception dans le cadre du développement de nouveaux emballages
- Engager une démarche de réduction des impacts environnementaux des emballages existants
- Maîtriser les emballages biodégradables, compostables et biosourcés
- Valoriser les bénéfices d'une démarche d'éco-conception

Programme

- Quel contexte réglementaire ?
- Que recouvre l'éco-conception ?
- Quels sont les principaux critères d'évaluation des emballages au plan de l'éco-conception
- Comment engager une démarche d'éco-conception, quelle équipe constituer ?
- Quels sont les outils d'éco-conception existants : ACV, ESQCV, check-list et outil spécifique ? Avantages et limites ?
- Comprendre les spécificités des plastiques biodégradables, compostables et biosourcés :
  Propriétés, certifications, performances environnementales et perspectives de développement
- Comment valoriser les bénéfices d'une démarche d'éco-conception : Gains environnementaux, gains financiers et communication ?

Voir aussi les modules 1, 3 et 5

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging/ Emballage/ Achats/ Marketing / Commercial /Production/ Technique/ Méthode/Qualité / Environnement/ R & D/ Logistique
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

M3

COMMENT RÉDIGER LE CAHIER DES CHARGES FONCTIONNEL D'UN EMBALLAGE

Donnez-vous les moyens de concevoir, reconcevoir, ou acheter l'emballage qui répondra aux besoins de votre Entreprise et de vos clients



11 mars 2027
12 octobre 2027

Classe virtuelle
1 jour (7 heures)

620 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- S'approprier une méthode directement applicable au sein de son Entreprise pour :
  - Rédiger le cahier des charges fonctionnel d'un emballage ou d'un système d'emballages, et ainsi définir parfaitement les besoins et les contraintes à respecter
  - Sélectionner objectivement les solutions développées en interne ou proposées par les fournisseurs d'emballages

Programme

- Définition et objectifs de l'analyse fonctionnelle
- Présentation de la méthodologie :
  - Validation du projet
  - Recherche des fonctions
  - Classement des fonctions
  - Définition des niveaux de performance attendus pour chaque fonction, et attribution de la notion de flexibilité
  - Définition des moyens de contrôle de la performance des emballages
  - Hiérarchisation /valorisation des différentes fonctions
- Paramètres indispensables à prendre en compte dans le cahier des charges fonctionnel
- Présentation d'un exemple de cahier des charges fonctionnel d'un emballage
- Moyens à mettre en œuvre pour réaliser la démarche d'analyse fonctionnelle

Voir aussi les modules 4, 5 et 6

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging/ Emballage/ Achats/ Marketing / Commercial /Production/ Technique/ Méthode/Qualité / EnvIronnement/ R & D/ Logistique
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

M4

COMMENT RÉDIGER LES SPÉCIFICATIONS ACHATS ET LES FICHES TECHNIQUES DES EMBALLAGES

Développez une base documentaire qui facilitera la mise en concurrence des fournisseurs, le règlement des litiges et l'optimisation qualité/ coût des emballages



16 mars 2027
21 octobre 2027

Classe virtuelle
(7 heures)

620 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- Simplifier la gestion des achats d'emballages
- Faciliter les mises à jour
- Développer la compétitivité des fournisseurs en exigeant un résultat et non en imposant une solution perfectible
- Disposer des informations indispensables dans les fiches techniques des emballages afin de faciliter les démarches d'optimisation

Programme

- Définition et objectifs des spécifications Achats et des fiches techniques
- Pourquoi organiser les spécifications Achats sur 3 niveaux :
  - Spécifications générales
  - Spécifications par groupe d'emballages
  - Spécifications individuelles
- Points clés à prendre en compte dans les spécifications Achats, notion de fournisseurs et de matériaux agréés
- Exemples modèles de spécifications Achats
- Informations indispensables devant figurer dans les fiches techniques des fournisseurs selon les types d'emballages, raisons
- Exemples modèles de fiches techniques de différents types d'emballages à renseigner par les fournisseurs
- Intérêts de ces documents dans le cadre des développements et des optimisations, des achats, du contrôle qualité, et validité juridique en cas de dérives.

Voir aussi les modules 3 et 5

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging/ Emballage/ Achats/ Production/ Technique/ Méthode/ Qualité/ R & D/ Logistique
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

M5

COMMENT DÉVELOPPER ET OPTIMISER LA FONCTION EMBALLAGE POUR PLUS DE COMPÉTITIVITÉ

Développez la performance de vos emballages avec une organisation efficace et l'exploitation de méthodes et d'outils ayant fait leurs preuves



24 & 25 mars 2027
16 & 17 novembre 2027

Classe virtuelle
2 jours (14 heures)

1 450 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- Être force de propositions auprès des autres services de l'entreprise pour l'optimisation des performances des emballages
- Identifier les champs d'actions prioritaires
- Définir les moyens humains et matériels utiles en fonction des objectifs de l'Entreprise
- Acquérir des méthodes et des outils éprouvés dans le cadre des différentes missions d'un service Emballage

Programme

1er jour

- Missions d'un service Emballage
- Relations du service Emballage avec les différents services de l'Entreprise et avec les fournisseurs (fournisseurs d'emballages, agences de design, sous-traitants, …)
- Comment définir un plan d'actions pour l'optimisation des emballages d'une Entreprise
- Quels moyens humains et matériels mettre en place en fonction des objectifs

2ème jour

- Quelles méthodologies et quels outils utiliser dans le cadre des différentes missions :
  - Construction et gestion des documents (fiches de spécifications, cahiers des charges, plans de palettisation, attestations de conformité…)
  - Recherche & Développement d'emballages
  - Réduction à la source et réduction des coûts
  - Maîtrise de la qualité
  - Respect de la réglementation
  - Projets stratégiques
  - Veille technologique et réglementaire

Voir aussi les modules 1, 3, 4 et 6

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging/ Emballage/ Achats/ Marketing / Commercial /Production/ Technique/ Méthode/ R & D/ Logistique
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

M6

COMMENT GÉRER UN PROJET DE LANCEMENT D'UN NOUVEL EMBALLAGE

Donnez-vous toutes les chances de réussir votre lancement



12 & 13 mai 2027
29 & 30 novembre 2027

Classe virtuelle
(14 heures)

1 250 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- Maîtriser les étapes clés du développement d'un nouvel emballage
- S'approprier une méthode de gestion de projet adaptable à chaque problématique pour définir, planifier et réaliser le projet de lancement d'un nouvel emballage
- Maîtriser les bases essentielles pour suivre l'évolution du projet en phase de développement, et réagir efficacement face aux imprévus pour assurer la réussite du projet

Programme

1er jour

- Raisons des échecs et des succès des lancements de nouveaux emballages
- Comment préparer efficacement l'étude de faisabilité d'un projet de création d'un emballage :
  - Définir les objectifs visés avec la rédaction d'un cahier des charges fonctionnel
  - Définir les besoins en ressources financières, humaines et matérielles
  - Définir les tâches à réaliser par les différents intervenants internes et externes à l'entreprise
- Valider la faisabilité objectifs/ budget/ délai du projet

2ème jour

- Comment planifier un projet :
  - Définir les responsabilités pour chaque tâche
  - Définir le planning du projet, les retards possibles ainsi que les tâches critiques
  - Identifier les opportunités et les problèmes potentiels et modifier le projet en conséquence
- Comment superviser le bon déroulement d'un projet, vérifier l'atteinte des objectifs, le respect des délais et des budgets

Voir aussi les modules 3, 5 et 2

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging/ Emballage/ Achats/ Marketing / Commercial /Production/ Technique/ Méthode/ Qualité/ R & D/ Logistique
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

M7

MAÎTRISER LES MATÉRIAUX ET EMBALLAGES À BASE DE CARTON ET DE PLASTIQUE, LES MÉCANISATIONS ASSOCIÉES

Développez vos connaissances techniques des matériaux et des machines



3 juin 2027
2 décembre 2027

Classe virtuelle
1 jour (7 heures)

620 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- Acquérir les connaissances essentielles sur les principaux matériaux à base de carton et de plastique mis en œuvre dans les emballages
- Découvrir les différentes formes d'emballages primaires, secondaires et tertiaires à base de ces matériaux, ainsi que les mécanisations associées
- Identifier le type de matériau mis en œuvre dans un emballage

Programme

- Les principaux emballages à base de carton plat, de carton ondulé, et de plastiques souples et rigides :
  - Procédés de fabrication et caractéristiques essentielles des matériaux
  - Les différentes formes d'emballages de vente : étuis, sachets, blisters, …
  - Les différentes formes de suremballages : caisses, fardeaux sous étirable, sous rétractable,…
  - Les mécanisations associées
- Présentation des caractéristiques, des spécificités et des avantages et inconvénients des différentes solutions aux plans technique, marketing, économique, logistique (stockage et transport), environnemental et réglementaire
- Quels facteurs prendre en compte lors de la conception et du choix des emballages
- Comment définir ses besoins en machine au travers d'un cahier des charges constructeur en fonction des mécanisations retenues dans le cadre d'un investissement

Voir aussi les modules 8 et 9

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging/ Emballage/ Achats/ Marketing / Commercial /Production/ Technique/ Méthode/ Qualité/ Environnement/ R & D/ Logistique
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

M8

MAÎTRISER LES TECHNIQUES D'IMPRESSION ET DE DÉCOR DES EMBALLAGES

Découvrez les procédés d'impression, leurs applications et leurs spécificités



15 juin 2027
9 décembre 2027

Classe virtuelle
1 jour (7 heures)

620 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- Acquérir les connaissances essentielles concernant les techniques d'impression
- Sélectionner la technique qui répond le mieux aux besoins
- Comprendre le processus de développement des graphismes
- Identifier les causes des défauts de qualité d'impression constatés et mettre en place les actions correctives

Programme

- Notions de colorimétrie et principes de l'impression
- Les spécificités des encres d'impression
- Les techniques d'impression des emballages, comparaison et identification, avantages et inconvénients :
  - Héliogravure
  - Flexographie
  - Offset
  - Impression numérique
  - Sérigraphie
  - Typographie
  - Tampographie
- Les techniques de marquage et de décor des emballages :
  - Transfert thermique
  - Jet d'encre
  - Laser
  - Estampage
  - Tamponnage
  - Etiquetage & Manchonnage
- Les étapes clés du développement d'un graphisme, de la rédaction d'un brief au bon à tirer
- Le contrôle des impressions

Voir aussi les modules 9 et 7

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging/ Emballage/ Achats/ Marketing / Commercial /Production/ Technique/ Méthode/ Qualité/ R & D/ Logistique
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

M9

MAÎTRISER LA CRÉATION DU DESIGN GRAPHIQUE DES PACKAGINGS

Maîtrisez les étapes clés du processus de création graphique, du brief ou BAT



22 juin 2027
14 décembre 2027

Classe virtuelle
1 jour (7 heures)

620 € HT
Par stagiaire

Objectifs

- Briefer l'agence de design
- Maîtriser le processus de développement d'un graphisme
- Être en mesure de communiquer efficacement avec les différents acteurs de la chaîne graphique

Programme

Etapes clés du processus de création graphique des packagings & Rôles des acteurs de la chaîne graphique :

- Comment rédiger un brief pour l'agence de design ?
- Comment l'agence de design développe-t-elle les graphismes ?
- Comment l'agence de design exploite-t-elle les couleurs, les marques, les typographies, les formes et les matières ?
- Comment l'agence de design réalise-t-elle le document d'exécution ?
- Comment le photograveur réalise-t-il l'épreuve contractuelle ?
  Comprendre la trame, les pixels, les niveaux de gris, le recouvrement, la défonce, le grossi et le maigri, l'engraissement du point de trame et les différents systèmes d'épreuvage
- Comment l'imprimeur produit-il les formes imprimantes ?
- Principes des techniques d'impression : offset, flexographie et héliogravure
- Comment réalise-t-on un BAT ? Quels défauts contrôler ?
- Caractéristiques de résistance d'une impression aux agents extérieurs et influence du support sur la qualité d'impression
- Quelles responsabilités en cas de litige ?

Voir aussi le module 8

Public et pré-requis

- Toutes personnes appartenant aux services : Packaging/ Emballage/ Achats/ Marketing/ Commercial/ Qualité/ R & D
- Aucun pré-requis

Intervenante

Catherine Moriot
Expert Emballage & Conditionnement

Modalités techniques et pédagogiques

- Classe virtuelle
- Exposé théorique et pratique
- Dossier technique remis à chaque stagiaire

Suivi et évaluation

- Etude de cas – QCM en fin de formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire

Déclaration d'activité

N° 21 51 01224 51

Formation intra-entreprise

Nous contacter

BULLETIN D'INSCRIPTION

A envoyer par Email : **formations@eops.fr**

ENTREPRISE

Raison sociale : ..... Activité .....

Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

RESPONSABLE FORMATION (personne en relation avec le participant) :

Nom : ..... Prénom : ..... Téléphone : .....

Email : .....

Signataire de la convention de formation : ☐ OUI ☐ NON

Si non préciser : Nom ..... Prénom : ..... Fonction : .....

PARTICIPANT(E) – INSCRIPTION (S) AU(X) STAGE(S) DE :

Nom : ..... Prénom : ..... Fonction : .....

Téléphone : ..... Email : .....

Module n° : ..... Date : ..... Titre : .....

Module n° : ..... Date : ..... Titre : .....

FACTURATION

☐ Notre société (préciser les coordonnées si elles sont différentes de celles notées ci-dessus)

Raison sociale : .....

Adresse.....

Code Postal : .....Ville : .....

☐ Notre OPCO

Raison sociale : .....

Adresse.....

Code Postal : .....Ville : .....

M. Mme : ..... Prénom : .....Téléphone : .....

Email : .....

Date : ……..

Signature et cachet de l'entreprise :

La signature de ce bulletin signifie l'acceptation des conditions générales de vente et de participation

Les informations recueillies dans le cadre du présent bulletin d'inscription font l'objet d'un traitement informatique par EOP'S à des fins de gestion des relations avec ses clients et prospects. Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en vous adressant par e-mail à : formations@eops.fr

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET DE PARTICIPATION

1 - PRÉSENTATION

EOP'S est un organisme de formation professionnelle et également un cabinet d'Expert-Conseil en Emballage & Conditionnement dont le siège social est établi 8 bis rue Gabriel Voisin 51100 REIMS.
Numéro de déclaration d'activité de formation : 21 51 01224 51
Sarl EOP'S au capital de 110 000 €
N° de siret : 437 921 323 00048 / N° APE : 7022Z
N° TVA : FR 55 437 921 323
Contact : formations@eops.fr / contact@eops.fr
Téléphone : 03 26 47 30 84

2 - OBJET

Les présentes conditions générales de vente et de participation (ci-après les « CGV ») s'appliquent à l'offre de formations EOP'S relatives à des commandes passées auprès de EOP'S par tout client professionnel (ci-après « le Client »). Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite d'EOP'S, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait qu'EOP'S ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

3 - TARIFS

Formations inter-Entreprises
Tous les tarifs sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur.
Les tarifs comprennent les frais d'enseignements (cours et support pédagogique) ainsi que les pauses et le repas du midi pour les journées pleines. Les repas du midi, pris en commun avec l'intervenant, font partie intégrante de la formation.
Formation intra-Entreprise
EOP'S adressera une proposition commerciale et financière. Sauf disposition contraire dans la proposition d'EOP'S, un acompte de 30 % du coût total de la formation sera versé par le Client.

4 - INSCRIPTION / DOCUMENTS

Inscription
Pour qu'une demande d'inscription soit prise en compte, le Client doit impérativement renvoyer le bulletin d'inscription signé revêtu du cachet de l'Entreprise par email. A réception de l'inscription, EOP'S adressera un accusé de réception au Client.
En cas règlement par un OPCO dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCO. L'accord de financement et à minima le numéro de dossier attribué par l'OPCO doit être communiqué avant la formation.
Convention
Pour chaque action de formation une convention de formation simplifiée établie selon les textes en vigueur du Code du travail est adressée et sera à renvoyer signée revêtu du cachet de l'entreprise à EOP'S par email ou par courrier.
Convocation
Une convocation précisant les modalités pratiques (lieu, horaires, plan d'accès) est adressée trois semaines avant le début de la formation.
Attestations
Une attestation individuelle de formation est remise au participant à l'issue de la formation.
EOP'S adresse également les copies de l'attestation de présence et l'évaluation de la formation au Responsable de Formation.

5 - CONDITIONS D'ANNULATION / REPORT

La date de formation est fixée par EOP'S et acceptée par le Client lors de l'inscription. Toute annulation ou report doit faire l'objet d'un écrit auprès d'EOP'S pour être pris en compte.
Annulation ou report à l'initiative du Client
En cas d'annulation ou de report tardif par le Client (formation inter et intra-entreprise), EOP'S se réserve le droit de facturer au Client, à titre de dédommagement, une somme forfaitaire déterminée comme suit :
- À moins de 10 jours de la date de formation : 50% du montant HT de la session
- À moins de 3 jours avant la date de formation : 100 % du montant HT de la session

Remplacement d'un participant
EOP'S offre la possibilité de remplacer, sans frais, un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation. Ce changement doit être notifié à EOP'S par écrit avant le début de la formation.
Annulation ou report à l'initiative d'EOP'S
EOP'S se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation dans la mesure où celle-ci ne pourrait pas se dérouler dans des conditions pédagogiques optimales et en cas de force majeure sans que le Client puisse prétendre à aucune indemnité à quelque titre que ce soit.

*Force majeure : maladie ou accident du formateur, les grèves, les conflits sociaux internes du Client, les catastrophes naturels, l'interruption des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable d'EOP'S.

6 - FACTURE/ PAIEMENT

Facture
La facture est établie à l'issue de la formation.
En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée par EOP'S au Client.
Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à EOP'S au premier jour de la formation, EOP'S se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.
Paiement
Sauf convention contraire, Le paiement de la formation est à effectuer par virement ou chèque, comptant et sans escompte à l'ordre de EOP'S. Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal.
Pour un OPCO, l'entreprise restera en tout état de cause responsable du paiement, notamment en cas de défaillance de son mandataire dont il est solidaire.

7 - RESPONSABILITÉ D'EOP'S

La responsabilité d'EOP'S ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel ou toute cause étrangère à EOP'S. La responsabilité d'EOP'S est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité d'EOP'S est plafonnée au montant du prix payé par le Client. En aucun cas, la responsabilité de EOP'S ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

8 - PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

EOP'S est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations qu'elle propose à ses Clients. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale, …) utilisés par EOP'S pour assurer les formations, demeurent la propriété exclusive d'EOP'S. À ce titre, ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accord exprès d'EOP'S. En particulier, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel. Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations en ce compris, sont strictement interdites, et ce quels que soient le procédé et le support utilisés. En tout état de cause, EOP'S demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez le Client.

9 - COMMUNICATION

Le Client accepte d'être cité par EOP'S comme client de ses offres de services. EOP'S peut mentionner le nom du Client et son logo dans ses listes de références à l'attention de ses prospects et de sa clientèle notamment sur son site internet, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

10 - INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à EOP'S sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par email à EOP'S.

11 - DROIT APPLICABLE – ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français.
En cas de litige survenant entre le client et EOP'S à l'occasion de l'exécution du contrat, il sera recherché une solution à l'amiable et, à défaut le règlement sera du ressort du Tribunal de Commerce de Reims.

EOP'S
03 26 47 30 84 / formations@eops.fr
www.eops.fr

Votre partenaire Expert en Emballage & Conditionnement
pour vos formations et vos études

EOP'S - 8 bis, rue Gabriel Voisin - 51100 REIMS
Tél : 03 26 47 30 84
formations@eops.fr / www.eops.fr