TRANSFORMER

LE LYCÉE

Former les talents aux métiers de demain

Ressources pour la classe de seconde professionnelle

Famille des métiers de l'hôtellerie restauration

POUR L'ÉCOLE

DE LA CONFIANCE

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE ET
DE LA JEUNESSE

Ressources pour la classe de seconde professionnelle

Famille des métiers de l'hôtellerie restauration

Table des matières

Préambule **3**
Enjeux de la famille des métiers **4**

Les principes directeurs **5**
- **Liste des spécialités de baccalauréat professionnel de la famille des métiers de l'hôtellerie-restauration** **5**
- **Objectifs** **5**
- **Démarches et pratiques pédagogiques** **5**
- **Professionnalisation et orientation** **6**

Les compétences retenues en classe de seconde **7**
- **Principes de sélection des compétences à travailler en classe de seconde** **7**
- **Compétences travaillées en classe de seconde** **9**

Exemples de scénarios pédagogiques **13**
- **Séance de travaux pratiques renforçant la liaison « cuisine » et « restaurant »** **14**
- **Séance d'atelier expérimental technologie positionnée dans un contexte professionnel de deux semaines** **16**
- **Séance d'enseignement professionnel de quatre heures « La valorisation des fruits en restaurant »** **20**

Préambule

Le baccalauréat professionnel est un diplôme de l'Éducation nationale certifiant des compétences pour occuper des emplois de niveau IV dans des métiers bien identifiés. La formation est à la fois générale et professionnelle. La professionnalisation est progressive tout au long des trois années du cycle de formation. Elle repose sur le principe de l'alternance avec une part importante de périodes de formation en milieu professionnel et en immersion en établissement dans des espaces pédagogiques de professionnalisation (plateaux techniques, magasins pédagogiques, espaces administratifs, restaurants et cuisines d'application, entrepôts pédagogiques, etc.).

Afin de mieux accompagner le parcours de l'élève, ces derniers peuvent désormais opter soit pour une seconde formant à un métier précis soit pour une seconde formant à une famille de métiers. Ainsi l'élève peut être formé à tout un champ professionnel et choisir de se former à un métier en particulier à la fin de la seconde.

Définies nationalement, les familles de métiers regroupent des compétences professionnelles communes aux spécialités de baccalauréat qui la composent. Elles permettent d'améliorer la transition entre la classe de troisième et le lycée professionnel et engagent la réflexion de l'élève sur son parcours de formation et son projet professionnel.

L'organisation par famille de métiers en classe de seconde propose ainsi un cadre sécurisant. Il permet aux élèves déjà décidés de consolider leur choix et donne à ceux qui hésitent et aux plus indécis l'opportunité de se diriger vers une spécialité de la famille correspondant le mieux à leurs aspirations. Dans la perspective d'une insertion professionnelle ou d'une poursuite d'études réfléchies, chaque élève est ainsi accompagné dans la construction d'un projet professionnel personnalisé lui permettant de préparer son parcours de formation.

La classe de seconde « famille de métiers » permet de professionnaliser le jeune en lui faisant acquérir des compétences professionnelles communes aux spécialités qui la constituent. Plus encore, la découverte de cet éventail de métiers enrichira son métier futur ainsi mieux contextualisé par des métiers connexes.

En formation, articuler les différentes spécialités entre elles suppose que les équipes enseignantes puissent développer une ingénierie et des pratiques pédagogiques qui soient à la hauteur de ces ambitions. Ce document a pour objectif de soutenir le travail des professeurs dans la conception des organisations, des progressions et des séquences pédagogiques, tout en leur permettant de renforcer leur pratique professionnelle en matière d'alternance pédagogique, de contextualisation des activités, de différenciation des apprentissages, d'évaluation et de mobilisation des élèves autour de projets.

Ce travail collaboratif pluridisciplinaire de réflexion et de production est également alimenté par des ressources numériques disponibles sur la plateforme m@gistère dans un parcours national de formation à distance intitulé « transformer la voie professionnelle ».

1. ENJEUX DE LA FAMILLE DE MÉTIERS DE L'HÔTELLERIE-RESTAURATION

L'individualisation des demandes des clients, la diversification des modes et concepts de restauration, le poids croissant de la digitalisation ou encore la prise en compte des considérations liées à la santé, à la sécurité, au développement durable entraînent des changements profonds en matière de formation. Il s'agit, dès lors, d'élever le niveau des compétences traditionnellement liées à l'accueil et aux techniques professionnelles afin de prendre en compte l'environnement technologique nouveau qui se dessine ainsi que les acquis de la recherche dans les domaines de la santé, de l'environnement, du développement durable…

Ces évolutions en termes de formation sont rendues d'autant plus indispensables qu'au-delà de la maîtrise technique, la capacité d'adaptation est devenue un facteur important d'employabilité et d'évolution professionnelle. Ainsi, les compétences dites « douces » et/ou transversales, la connaissance des produits et de leur transformation « du producteur à l'assiette », la prise en compte d'une approche durable et respectueuse de l'environnement, assurent au jeune professionnel la capacité de pouvoir s'adapter à des situations professionnelles complexes et diverses en lien avec un marché concurrentiel.

Si l'évolution et l'adaptation des contenus de formation s'avèrent indispensables pour permettre aux prestations réalisées par les entreprises de demeurer en phase avec les attentes et les besoins du marché, elles se doivent tout autant d'intégrer les caractéristiques spécifiques de ce secteur, qui tendent à le fragiliser (atomisation des entreprises, part importante des jeunes sans qualification, rotation importante du personnel, viabilité faible des entreprises…) et le déficit d'image auquel sont confrontées les formations du service. Il s'agit là d'un enjeu majeur de cette famille dont les métiers se répartissent précisément en deux spécialités : « cuisine » et « commercialisation et services en restauration ».

La classe de seconde famille des métiers de l'hôtellerie-restauration repose sur l'hypothèse suivante : les métiers du service et de la cuisine se distinguent par des compétences spécifiques très complémentaires. Pour faire face à une clientèle de plus en plus exigeante en termes de qualité, de choix de produits mais aussi de prix, les professionnels doivent en permanence s'adapter à des attentes et des besoins qui évoluent constamment. Il en va par exemple des clients soumis à des régimes alimentaires particuliers (allergies, intolérances, bio, végétarisme...) qui nécessite que le serveur maîtrise la composition des plats (ingrédients, allergènes…) de manière à renseigner le client, le rassurer et, si nécessaire, demander au cuisinier d'adapter certaines préparations. Il doit alors connaître les techniques, les produits utilisés en cuisine, les goûter et s'approprier les plats qu'il va ensuite proposer à la clientèle. En retour, le cuisinier doit pouvoir mesurer les contraintes du service et de la commercialisation au regard des attentes des clients afin d'y répondre au mieux.

Dans ce contexte, la classe de seconde famille des métiers Hôtellerie-Restauration entend **non pas préparer des serveurs ou des cuisiniers mais des serveurs et des cuisiniers.** Pour cela, une adaptation des contenus de formation a été opérée à partir des deux référentiels en vigueur. Il s'est agi en particulier d'identifier les compétences utiles et nécessaires aux emplois visés par ces deux certifications. **Cette première année du cursus n'est donc en rien une année de découverte. Elle est d'emblée professionnalisante**. Elle entend doter tous les élèves, quelle que soit la spécialité qu'ils choisiront à l'issue de la classe de seconde, d'un socle de compétences utiles et nécessaires pour la poursuite de leur professionnalisation. Cette montée en compétences des élèves grâce à une meilleure connaissance des deux métiers, constituera à l'issue du parcours un atout supplémentaire pour celles et ceux qui se destineront à préparer un BTS Management en Hôtellerie Restauration.

2. LES PRINCIPES DIRECTEURS

2.1. Liste des spécialités de la famille des métiers de l'hôtellerie-restauration

- Baccalauréat Cuisine
- Baccalauréat Commercialisation et Services en Restauration

2.2. Objectifs

L'analyse des référentiels a permis de repérer les compétences pouvant être abordées en classe de seconde. Celles-ci doivent contribuer à :

- renforcer la cohésion entre la cuisine et la salle ;
- développer des compétences transversales notamment au niveau :
  - du savoir-être : présentation irréprochable, langage et posture adaptés à l'image de l'établissement, efficacité, à l'écoute de la clientèle…
  - de la capacité à l'auto-évaluation, première phase de l'autonomie ;

- travailler des compétences communes : relation clientèle, découverte des concepts de restauration (organisation, positionnement au sein de la brigade...), connaissance des produits (essentielle pour l'élaboration des mets mais aussi pour la commercialisation), dressage des préparations, hygiène et sécurité… ;

- permettre l'acquisition de compétences de base de chacun des deux métiers mais indispensables pour exercer l'autre :

  - les différentes étapes d'élaboration des mets : des préparations préliminaires (certaines techniques comme le taillage de fruits et légumes sont utiles aux deux métiers) jusqu'à la cuisson. Ces bases de la cuisine sont enrichissantes pour le futur serveur et nécessaire pour une commercialisation de qualité ;
  - de la mise en place aux relations avec la clientèle (accueil, commercialisation, prise de congé) ;
  - l'analyse organoleptique : vérifier la saveur d'un mets est indispensable pour le cuisinier et la connaître est essentiel pour le serveur pour une bonne commercialisation. Dans la continuité de l'éducation au goût, une démarche professionnelle de l'analyse organoleptique s'impose dès l'entrée en formation.

2.3. Démarches et pratiques pédagogiques

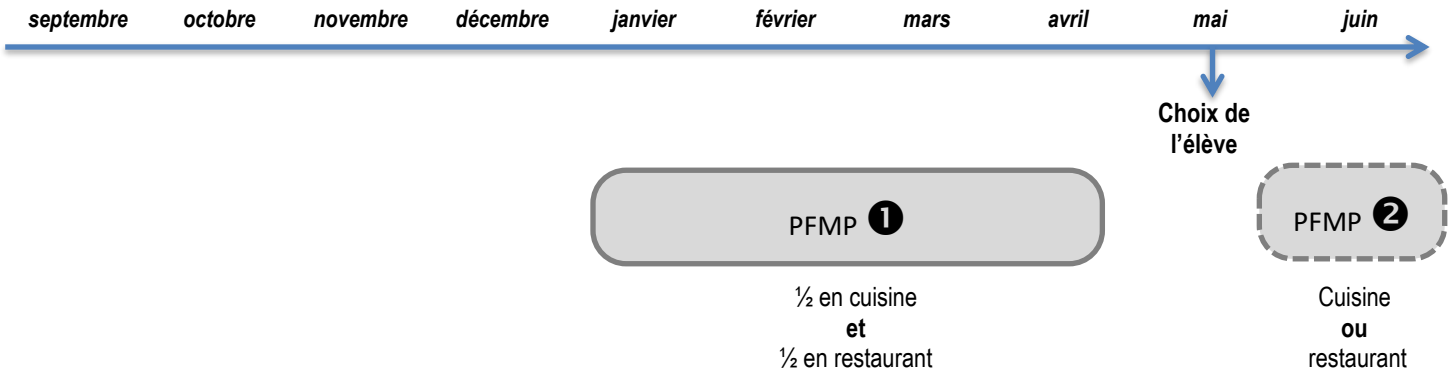
Chaque pôle est ancré sur des compétences opérationnelles précisant les conditions de réalisation et les critères de performance. Chaque compétence mobilise un ou plusieurs savoirs associés en technologie et/ou gestion appliquée (*mercatique et gestion appliquée en baccalauréat commercialisation et services en restauration*) et/ou sciences appliquées. Toutes les techniques culinaires (*cf. référentiel du bac pro Cuisine*) et de commercialisation et services (*cf. référentiel du bac pro CSR*), ne peuvent être abordées en classe de seconde. Les enseignants se saisiront de leur liberté pédagogique pour sélectionner les techniques en veillant à privilégier celles :

- fondamentales pour les apprenants ;
- nécessaires pour les deux métiers préparés ;
- permettant une progressivité cohérente ;
- en lien avec le terroir gastronomique local.

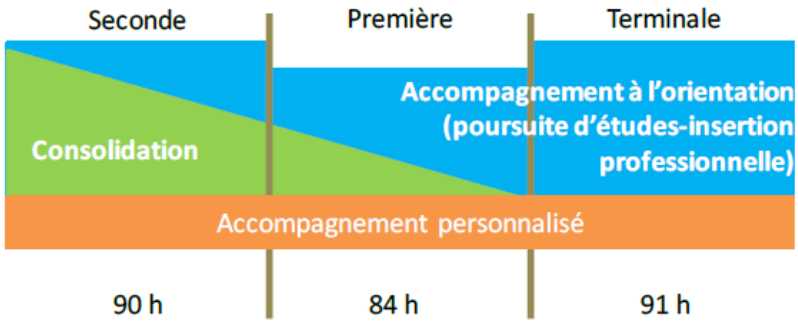
Selon les thématiques abordées, les équipes pédagogiques pourront alors diversifier leur animation de manière à renforcer la cohésion cuisine/salle en lien avec les objectifs et les enjeux de la famille des métiers hôtellerie-restauration. Des exemples non normatifs sont proposés dans ce vade-mecum.

2.4. Professionnalisation et orientation

La seconde « famille des métiers » permet à l'élève d'acquérir les compétences de base des baccalauréats professionnels « *Cuisine* » et « *Commercialisation et services en restauration* ». L'élève peut ainsi tout au long de la classe de seconde construire son projet et faire un choix étayé entre ces deux spécialités. Les périodes d'immersion en milieu professionnel jouent, ici, un rôle essentiel. En cohérence avec les attendus d'une seconde famille de métiers, il convient de proposer aux élèves des PFMP qui lui permettent de se « rendre compte » in situ de la réalité des deux métiers afin qu'ils puissent se définir en connaissance de cause. Ces mises en situation en entreprise doivent être l'occasion pour l'élève soit de conforter son choix initial soit de le faire évoluer à la faveur des expériences professionnelles vécues. Il peut ainsi, à titre d'exemple, être envisagé, si la structure de l'établissement le permet, de proposer à l'élève une première PFMP dans une même entreprise, deux semaines en cuisine puis deux semaines en salle. Une deuxième PFMP pourra alors lui permettre d'arrêter son choix autour de l'une des deux spécialités
Exemple d'organisation :



Par ailleurs, il convient d'accompagner chaque élève dans son choix entre les deux baccalauréats professionnels. Il est possible d'investir les heures dédiées à l'orientation prévues au titre de la transformation de la voie professionnelle. Le vade-mecum « Consolidation des acquis et accompagnement personnalisé » propose, à cet égard, un exemple d'organisation qui permet d'utiliser une partie du créneau horaire (cf. grilles horaires des Bac Pro) pour l'accompagnement à l'orientation.

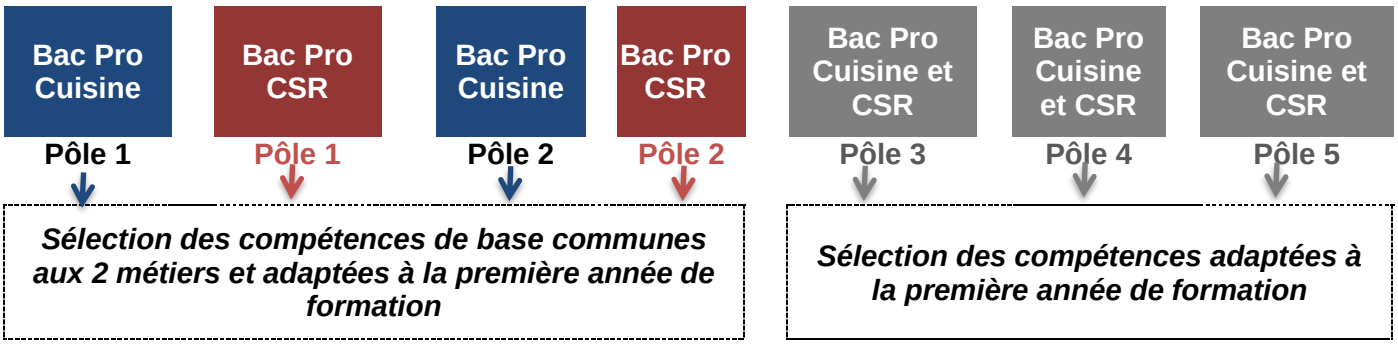


Exemple de répartition en heures des trois volets de l'accompagnement renforcé donné aux élèves du cycle baccalauréat professionnel

3. LES COMPÉTENCES RETENUES EN CLASSE DE SECONDE

3.1. Principes de sélection des compétences à travailler en seconde

L'enseignement professionnel des deux baccalauréats professionnels se centre autour de cinq pôles dont trois sont communs (pôles 3 - 4 - 5) aux deux spécialités. Les pôles 1 et 2 correspondent au cœur de métier et sont donc spécifiques. Ces deux regroupements (commun et spécifique) ont fait l'objet d'un traitement différencié (cf Schéma ci-dessous).



Il convient de s'appuyer sur les « ***Conditions de réalisation*** » et les « ***Critères de performance*** » prévus par les référentiels.

Les compétences retenues en classe de seconde s'articulent autour :

		Cuisine	CSR
Organiser la production	*Recueillir les informations et préparer la production/le service*	C1-1.1	C2-1.2
		C3-1.2 C4-1.1 C4-1.3	C3-1.2 C4-1.1 C4-1.3
	Entretenir les matériels/locaux	C1-1.4	C2-1.1
	Mettre en place le poste de travail, réaliser la mise en place	C1.1-3	C2-1.3 / C2-1.4
	Gérer son poste de travail	C1-1.2	C2-2.1 /C2-2.2
		C3-1.4	C3-1.4
Maîtriser les bases des métiers	*Réaliser les préparations culinaires, cuisiner, dresser et distribuer*	C1-.1 à .4 C1-2.6 à .11 C1-3.1 à .6 C1-4.1 / C1-1.2[2]	
	Prendre en charge la clientèle, vendre, servir		C1.-1.2 à .5 C1-1.8 C1-3.1 / C1-3.2 C1-3.4 / C1-3.5 C1-3.7 C2-3.1 à .3
	Contribuer au stockage des marchandises	C4-1.4'-2.1 à .4	C4-1.4'-2.1 à .4
	Gérer les invendus	C4-4.4	C4-4.4
	Contribuer à la démarche qualité	C5-1.3 C5-2.2 C5-2.5	C5-1.3 C5-2.2 C5-2.5
S'insérer dans une équipe	*Entretenir des relations professionnelles, communiquer avec des tiers*	C2-1.2 C2-2.3	C1-2.4
		C5-1.1	C5-1.1
	Communiquer au sein de la structure, se positionner dans l'équipe	C2-1.1 C2-2.1 / C2-2.2	C1-2.1 C1-2.2 C1-2.3
		C3-3.1 / C3-3.2	C3-3.1 / C3-3.2
	Adopter une posture professionnelle	C3-1.1	C3-1.1
	S'auto-évaluer et rendre compte	C3-1.3 C3-2.1	C3-1.3 C3-2.1
	Compétences	***« Cuisine » et « CSR »***	***« Cuisine »*** / ***« CSR »***

Pour accompagner les équipes pédagogiques, **deux présentations des compétences retenues en classe de seconde** sont mises à disposition.

- Une première présentation **présente dans ce vade mecum** isole les compétences travaillées en classe de seconde. Elles sont ***toutes issues des référentiels existants***.

- Une deuxième présentation **disponible sur le site national** http://www.hotellerie-restauration.ac-versailles.fr/ replace ces compétences travaillées en seconde dans le cadre plus général du référentiel de chacune des deux spécialités afin d'aider les équipes à identifier les progressions pédagogiques à venir en classe de première et de terminale.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
EN CLASSE DE SECONDE

Pôle 1 - Bac Pro « Cuisine »
Organisation et production culinaire

Compétences	*Attendus pour la classe de seconde*
C1-1 **Organiser la production** C1-1.1 /C1-1.2 / C1-1.3 C1-1.4	Afin de renforcer l'approche professionnelle sur « l'entreprise » dès leur entrée en formation des élèves, il est souhaitable d'aborder : - les entreprises; leur diversité ; les finalités et les objectifs des entreprises, - la structure de l'entreprise, - les fonctions et services de l'entreprise, - l'incidence des modes de production sur l'organisation du travail. Ces notions seront abordées en lien avec les entreprises représentatives, si possible locales, du secteur de l'hôtellerie-restauration. Les élèves devront : - se positionner au sein d'une équipe, - identifier les différentes phases de la production dans le temps et dans l'espace, Pour cela on s'attachera à : - l'utilisation des principaux documents exploitables en cuisine et en salle : la fiche technique de fabrication, le bon de commande, - une mise en application rigoureuse du principe de la « marche en avant » est réalisée dès l'entrée en formation ; la justification de sa réglementation doit être abordée simultanément, - la combinaison des facteurs de production appliquée au poste de travail sera privilégiée. L'organisation du poste de travail ainsi que les principaux matériels et équipements seront abordés dans le respect des règles de sécurité. Les bonnes pratiques d'hygiène seront mises en œuvre et justifiées. BCP CSR La démarche se fera en lien avec les compétences du référentiel du BCP CSR : - C2-2.1 « *Participer à l'organisation aves les autres services (cuisine…)* » - C2-1.1 « *Entretenir les locaux et les matériels* » - C2-2-2 « Organiser et répartir les activités et les taches, avant, pendant et après le service »
C1-2 **Maîtriser les bases de la cuisine** C1-2.1 / C1-2.2 / C1-2.3 C1-2.4 / C1-2.6 / C1-2.7 C1-2.8 / C1-2.9 / C1-2.10 C1-2.11	On favorisera les préparations préliminaires facilitant la progressivité des apprentissages dans le respect des bonnes pratiques notamment d'hygiène ; celles-ci devront être justifiées. On favorisera les techniques : - facilitant la progressivité des apprentissages dans le respect des bonnes pratiques, - exploitables pour la commercialisation des mets au restaurant. Les principaux procédés de cuisson seront abordés en veillant à l'appropriation par les élèves : - des gestes professionnels, - des procédés et modes de cuisson en lien avec les matières premières travaillées et les matériels à disposition . Une sensibilisation à l'évolution des cuissons pourra être réalisée pour renforcer le conseil à la clientèle BCP CSR La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP CSR : - C1-1.5 : « *Conseiller la clientèle* »
C1-3 **Cuisiner** C1-3.1 /C1-3.2 / C1-3.3 C1-3.4 / C1-3.5 / C1-3.6	On favorisera les techniques de base : - facilitant la progressivité des apprentissages dans le respect des bonnes pratiques, - exploitables pour la commercialisation des mets au restaurant. BCP CSR La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP CSR : - C1-1.5 : « *Conseiller la clientèle* »
C1-4 **Dresser et distribuer les préparations** C1-4.1 /C1-4.2	L'accent sera mis sur le dressage et la distribution de préparations à l'assiette ou au plat permettant l'acquisition des bases en cuisine et en lien avec leur commercialisation. L'élève sera sensibilisé aux différentes formes de distribution et de service de façon à acquérir les attitudes et comportements essentiels face à la clientèle et à respecter les bonnes pratiques d'hygiène. BCP CSR La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP CSR : - C2-3.1 « *Servir des mets…* »

Pôle 1 – Bac Pro « Commercialisation et Services en Restauration »
Communication, démarche commerciale et relation clientèle

Compétences	*Attendus pour la classe de seconde*
C1-1 **Prendre en charge la clientèle** C1-1.2 /C1-1.3 / C1-1.4 C1-1.5 / C1-1.8	Au niveau de l'accueil du client et de la communication, l'accent sera mis sur l'étude et l'application de protocoles adaptés à la clientèle reçue. Une sensibilisation à l'utilisation des différents supports de vente sera proposée en lien avec le concept de restauration tout en veillant au respect de la législation en vigueur. On encouragera les élèves, dès l'entrée en formation, à instaurer une communication **commerciale** en débutant par une valorisation des mets tout en favorisant l'acquisition d'autonomie et la prise d'initiative. L'accent sera mis sur l'étude et l'application de protocoles de prise de congé adaptés à la clientèle reçue. **BCP Cuisine** La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP Cuisine : - C2-2.3 : « *Communiquer avec la clientèle* ».
C1-2 **Entretenir des relations professionnelles** C1-2.1 /C1-2.2 C1-2.3 /C1-2.4	Afin de renforcer l'approche professionnelle sur « l'entreprise » dès leur entrée en formation des élèves, il est souhaitable d'aborder : - les entreprises; leur diversité ; les finalités et les objectifs des entreprises, - la structure de l'entreprise, - les fonctions et services de l'entreprise, - l'incidence des modes de production sur l'organisation du travail. Ces notions seront abordées en lien avec les entreprises représentatives, si possible locales, du secteur de l'hôtellerie-restauration. Les élèves devront : - se positionner au sein d'une équipe, - identifier les différentes phases de la production dans le temps et dans l'espace. A partir de produits et de préparations simples, les élèves : - s'approprieront la démarche de communication essentielle entre le personnel de cuisine et de salle avant le service. - seront sensibilisés aux différentes formes de service de façon à maîtriser les procédures optimisées d'annonce au passe et acquérir les attitudes et comportements essentiels face à la clientèle. Les élèves seront encouragés dès l'entrée en formation à découvrir les produits en : - privilégiant la région, et/ou la proximité et/ou une thématique - veillant à la transversalité des utilisations (cuisine, salle) L'insertion dans l'entreprise sera abordée lors de la première année de formation. On se limitera aux relations avec les fournisseurs. **BCP Cuisine** La démarche se fera en lien avec les compétences du référentiel du BCP Cuisine : - C1-1.1 : «*Organiser la production* » - C2-2.1 « Communiquer avant le service avec le personnel de salle » . - C2-2.2: « *Communiquer en situation de service* » - C2-1.2 : « *Communiquer avec les fournisseurs* »
C1-3 **Vendre des prestations** C1-3.1 /C1-3.2 / C1-3.4 C1-3.5 / C1-3.7	La vente des prestations sera abordée sous la forme d'une sensibilisation des élèves aux principes et démarches de base : - valorisation de produits simples en lien avec ceux abordés côté cuisine, - proposition de facteurs d'ambiance simples et diversifiés (en évitant la répétitivité), - initiation aux accords boissons/mets sera réalisée sur la base d'accords régionaux et/ou simples, - approche des modes de prises de commande en lien avec les concepts de restauration - initiation, lors de services au restaurant d'application, à l'utilisation du logiciel de caisse et aux différents modes de paiement. **BCP Cuisine** La démarche se fera en lien avec les compétences du référentiel du BCP Cuisine : - C1-2 : «*Maîtriser les bases de la cuisine* » - C1.3 « *Cuisiner* »

-

Pôle 2 - Bac Pro « Cuisine »
Communication et commercialisation

Compétences	*Attendus pour la classe de seconde*
C2-1 **Entretenir des relations professionnelles** C2-1.1 /C2-1.2	L'insertion dans l'entreprise sera abordée lors de la première année de formation. On se limitera aux relations avec les fournisseurs. À partir de produits et de préparations simples, les élèves s'approprieront la démarche de communication essentielle entre le personnel de cuisine et de salle avant le service. BCP CSR La démarche se fera en lien avec les compétences du référentiel du BCP CSR : - C1-2.4 « *Communiquer avec les fournisseurs* » - C1-2.1 « *Communiquer avant le service avec les équipes (cuisine, bar…)* ».
C2-2 **Communiquer à des fins commerciales** C2-2.1 /C2-2.2 / C-2.2.3	L'élève sera sensibilisé : - aux différentes formes de service de façon à maîtriser les procédures optimisées d'annonces au passe, - à la démarche d'élaboration d'un argumentaire commercial s'appuyant sur la présentation technique de plats simples BCP CSR La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP CSR : - C1-2.1: « *Communiquer avant le service avec les équipes* » - C1-2.2: « *Communiquer en situation de service avec les équipes* » - C1-1.5 « *Conseiller la clientèle, proposer un argumentaire commercial* »

Pôle 2 - Bac Pro « Commercialisation et Services en Restauration »
Organisation et services en restauration

Compétences	*Attendus pour la classe de seconde*
C2-1 **Réaliser la mise en place** C2-1.1 /C2-1.2 / C2-1.3 C2-1.4	L'entretien des locaux et des matériels sera réalisé en mettant en œuvre les bonnes pratiques d'hygiène ; celles-ci seront justifiées. L'élève s'appropriera les bases essentielles de la mise en place (l'identification, la connaissance des locaux, mobilier, matériel, linge et jusqu'à l'implantation de la carcasse). La démarche se fera : - en respectant les règles de sécurité, - en encourageant l'autocontrôle de la prestation réalisée. **BCP Cuisine** La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP Cuisine : - C1-1.4 : « *Entretenir les locaux et les matériels* »
C2.2 **Gérer le service** C2-2.1/C2-2.2	Les élèves devront : - se positionner au sein d'une équipe, - identifier les différentes phases de la production dans le temps et dans l'espace. Une mise en application rigoureuse du principe de la « marche en avant » est réalisée dès l'entrée en formation ; la justification de sa réglementation doit être abordée simultanément. **BCP Cuisine** La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP Cuisine : - C1-1.2 « *Planifier son travail… dans le temps et dans l'espace* »
C2-3 **Servir des mets et des boissons** C2-3.1 / C2-3.2 /C2-3.3	L'élève s'appropriera les : - techniques de base du service d'un mets selon la prestation et/ou le mets à servir, - règles de préséance, - règles de base du service d'une boisson en utilisant le matériel adéquat et en proposant, si besoin, le produit d'accompagnement. **BCP Cuisine** La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP Cuisine : - C1-4 « *Dresser et distribuer les préparations* »

Pôle 3 - Bac Pro « Commercialisation et Services en Restauration » et « Cuisine »
Communication et Commercialisation

Compétences	*Attendus pour la classe de seconde*
C3-1. ANIMER une équipe C3-1.1 / C3-1.2 / C3-1.3 C3-1.4	Lors de mises en situation, on s'attachera à faire acquérir à l'élève les attitudes et comportements professionnels des métiers : - en lien avec le règlement interne de la section hôtelière, - nécessaires pour l'immersion en PFMP, à partir des fiches de postes et des documents de rotation de postes, l'élève sera sensibilisé à son positionnement au sein d'une brigade. Dès son entrée en formation, de manière à acquérir les gestes et postures adaptées, l'élève doit être alerté sur la prévention des risques liés à l'activité physique. En amont de la 1ère PFMP, l'élève doit : - repérer sa voie de formation, - identifier le cadre réglementaire (convention de stage), - s'approprier les documents de formation (notamment le livret de formation). BCP CSR La démarche se fera en lien avec les compétences du référentiel du BCP CSR : - C1-1.2 : « *les règles de savoir-vivre et savoir-être* » - C2-3.1 : « *L'identification des règles de préséance* » - C1-2.1 : « *Communiquer avant et en situation* » **BCP Cuisine** La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP Cuisine : - C1-1.2 : « *le personnel de cuisine* » - C2-2.1 : « *Communiquer avant et en situation* » - C2-1.1 : « *Communiquer au sein d'une équipe* »
C3-2. Optimiser les performances de l'équipe C3-2.1	Avec l'aide de l'enseignant, et en première étape de l'acquisition d'autonomie, il est souhaitable : - de positionner l'élève dans la démarche d'auto-évaluation : analyse de sa prestation, positionnement et émergence des actions d'optimisation et/ou correctives, - d'associer l'élève à son évaluation lors de la PFMP. Il convient de se limiter à cette première approche de l'évaluation individuelle qui sera renforcée en première et terminale. Cette démarche peut contribuer au choix de la valence en fin de seconde.
C3-3. Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats C3-3.1 / C3-3.2	Lors de mises en situation et en amont de la 1ère PFMP, l'élève s'appropriera les éléments essentiels de la communication orale et écrite.

Pôle 4 - Bac Pro « Commercialisation et Services en Restauration » et « Cuisine »
Gestion des approvisionnements en restauration – Gestion d'exploitation en restauration

Compétences	*Attendus pour la classe de seconde*
C4-1 RECENSER les besoins d'approvisionnement C4-1.1 / C4-1.3 / C4-1.4	Le choix et l'approvisionnement des matières premières en lien avec le concept de restauration sont des données essentielles pour comprendre la stratégie de l'entreprise en termes de mets proposés à la carte. Une première approche sur la politique d'approvisionnement de l'entreprise, notamment en termes de saisonnalité et de promotion, est envisageable. Le processus de passation de commande pourra être abordé dès la classe de seconde.
C4-2. CONTRÔLER les mouvements de stock C4-2.1 / C4-2.2 / C4-2.3 C4-2.4	Le protocole de réception des produits doit être abordé de manière transversale : en cuisine, en salle. Dans le cadre de mise en œuvre du Plan de Maîtrise Sanitaire, les élèves doivent : - acquérir les bons gestes en matière de conditionnement et déconditionnement (notamment pour assurer la traçabilité) des produits reçus, en cours d'élaboration et élaborés, - comprendre les enjeux des protocoles mis en place. A partir de situations concrètes, les élèves réalisent les opérations de stockage en respectant les « bonnes pratiques » et la réglementation en vigueur notamment en termes de sécurité (durée de vie des produits).

Pôle 5 - Bac Pro « Commercialisation et Services en Restauration » et « Cuisine »
Démarche qualité en restauration

Compétences	*Attendus pour la classe de seconde*
C5-1. APPLIQUER la démarche qualité C5-1.1 / C5-1.3	Il convient de faire acquérir, dès l'entrée en formation, les gestes et attitudes respectueux de l'environnement. A aborder, pour le choix des matières premières, en lien avec les compétences C4-1.1 et C4-1.3.
C5-2. MAINTENIR la qualité globale C5-2.2 /C5-2.5	Maîtriser les phases de l'analyse sensorielle nécessite du temps et de l'apprentissage, c'est pourquoi, assez rapidement, l'élève sera initié à la démarche en commençant avec des produits simples. L'approche des différents concepts de restauration se fait tout au long de la formation. Une approche de la cuisine de terroir se fera en lien avec l'étude des produits **BCP Cuisine** - C2-2.1 « Communiquer avant le service avec le personnel de salle » - C2-2.3 : « *Communiquer avec la clientèle* » BCP CSR La démarche se fera en lien avec les *compétences du référentiel du BCP CSR :* - *C1-3.1 :: « Valoriser* les produits »

4. EXEMPLES DE SCÉNARIOS PÉDAGOGIQUES

Trois exemples permettant d'appréhender une démarche pédagogique qui s'inscrit dans l'esprit « Famille des métiers ».

Les trois séances proposées, ici, n'ont d'autres objectifs que d'aider les équipes pédagogiques à s'emparer de l'esprit qui sous-tend la formation en classe de seconde. ***Elles n'ont aucun caractère normatif ou modélisant.***

1/ Séance de travaux pratiques renforçant la liaison « cuisine » et « restaurant » : « Préparer et servir un menu régional ».

2/ Séance d'atelier expérimental technologie positionnée dans un contexte professionnel de deux semaines « *Brasserie, la viande de bœuf* ».

3/ Séance d'enseignement professionnel de quatre heures « *La valorisation des fruits en restauration* ».

1/ Séance de travaux pratiques renforçant la liaison « cuisine » et « restaurant »

CLASSE : 2 FMH Groupe A (semaine en restaurant)	NIVEAU DE LA CLASSE :	NOM DU PROFESSEUR :	DATE : *Fin du deuxième trimestre*
TYPE DE COURS : **Pratique professionnelle**	SECONDE	XXXXXXXXXX	

THEME DU COURS :
Préparer et servir un Menu Régional

liens avec les compétences de cuisine :
C1-1 : «*Organiser la production*»
C1-2 : «*Maîtriser les bases de la cuisine*
C2-2.1 « Communiquer avant le service avec le personnel de salle).
C2-2.2: « *Communiquer en situation de service* »

Contexte professionnel : Le restaurant « La rose des vents » est situé près de la cité des vins à Bordeaux, ouvrira ses portes en Février, c'est une formule « Bistronomique » travaillant avec des produits régionaux, frais et de saison est spécialisée dans la vente et le conseil des vins de France.

Situation professionnelle : Vous êtes embauché(e) en qualité de Chef de rang pour assister Mr GERTOUT le responsable qui souhaite mettre en place des argumentaires pour mieux vendre et répondre aux questions des clients.

Compétences récurrentes			MENU PRETEXTE
POLES :	COMPETENCES PROFESSIONNELLES	COMPETENCES OPERATIONNELLES :	
POLE 1	C1-1 prendre en charge la clientèle	C1-3.6 favoriser la vente additionnelle, la vente à emporter	HUITRES CHAUDES AU PINEAU DES CHARENTES *** Tranche de gigot D'AGNEAU DU POITOU grillée GRENAILLE DE L'ILE DE RE *** TOURTEAU FROMAGER
	C1-2. entretenir des relations professionnelles	C1-1.3 reccueillir les besoins et les attentes de la clientèle	
	C1-3 vendre des prestations	C1-1.4 présenter les supports de vente	
POLE 2	C2-1. realiser la mise en place	C1-1.5 conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale	
	C2-3 .servir des mets et des boissons	C1-2.1 Communiquer avant le service avec les équipes(cuisine, bar, cave...)	
	/	C1-3.1 valoriser les produits	
	/	C2-1.1 entretenir les locaux et les matériels	
	/	C2-1.4 Contrôler les mises en place	
	/	C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels	
	/	C	

Compétences opérationnelles du jour :	Objectifs de la séance
C1-1.5 conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale	L'objectif de relation-client/commercialisation/communication : Répondre aux éventuelles questions des clients sur les huitres
C1-3.1 valoriser les produits	L'objectif de connaissance des produits : Les huitres Marennes Oléron
C1-1.7 Gérer les réclamations et objections éventuelles	L'objectif de dégustation : Découvrir le « grillé » *(pas assez – cuisson correcte – trop grillé)*
	L'objectif de mise en place : Personnaliser la mise en place
	L'objectif de service : Servir à l'assiette clochée, Servir deux vins

CLASSE : 2 FMH Groupe B (semaine en CUISINE)	NIVEAU DE LA CLASSE :	NOM DU PROFESSEUR :	DATE : *Fin du deuxième trimestre*
TYPE DE COURS : **Pratique professionnelle**	SECONDE	XXXXXXXXXX	

THEME DU COURS :
Préparer et servir un Menu Régional

liens avec les compétences de restaurant :
C1-1.2 accueillir la clientèle
C1-1.3 reccueillir les besoins et les attentes de la clientèle
C1-1.5 conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale
C1-2.1 Communiquer avant le service avec les équipes(cuisine, bar, cave...)

Contexte professionnel : Le restaurant « La rose des vents » est situé près de la cité des vins à Bordeaux, ouvrira ses portes en Février, c'est une formule « Bistronomique » travaillant avec des produits régionaux, frais et de saison est spécialisée dans la vente et le conseil des vins de France.

Situation professionnelle : Vous êtes embauché(e) en qualité de Chef de partie pour assister Mr GERTOUT le responsable qui souhaite mettre en place des menus régionaux.

Compétences récurrentes			MENU PRETEXTE
POLES :	COMPETENCES PROFESSIONNELLES	COMPETENCES OPERATIONNELLES :	
POLE 1	C1-1. ORGANISER la production	C1-1.1 Recueillir les informations et renseigner ou élaborer des documents relatifs à la production	HUITRES CHAUDES AU PINEAU DES CHARENTES *** Tranche de gigot D'AGNEAU DU POITOU grillée GRENAILLE DE L'ILE DE RE *** TOURTEAU FROMAGER
	C1-2. MAITRISER les bases de la cuisine	C1-1.3 Mettre en place le(les) poste(s) de travail pour la production	
	C1-3 CUISINER	C1-1.4 Entretenir les locaux et les matériels	
		C1-2.1 Réaliser les préparations préliminaires	
		C1-4.2 Distribuer la production	
		C1-2.8 Réaliser les grandes sauces de base, les jus et les coulis	
		C1-2.11 Mettre en oeuvre les cuissons	
POLE 2	C2-2. COMMUNIQUER à des fins commerciales	C2-2.1 Communiquer avant le service avec le personnel de salle	
		C2-2.2 Communiquer en situation de service	
		C3-2.3 Proposer et/ou mettre en oeuvre les actions d'optimisation et/ou correctives	

Compétences opérationnelles du jour :	Objectifs de la séance
C1-2.1 Réaliser les préparations préliminaires	L'objectif de relation-client/commercialisation/communication : Répondre aux éventuelles questions des clients sur les huitres
C1-2.5 Réaliser les marinades, saumures et sirops	L'objectif de connaissance des produits : Les huitres Marennes Oléron
C1-3.4 Produire des mets à base de viandes, volailles, gibiers, abats, oeufs	L'objectif de dégustation : Découvrir le « grillé » *(pas assez – cuisson correcte – trop grillé)*
C2-2.1 Communiquer avant le service avec le personnel de salle	L'objectif de mise en place : préparer les poste de travail – lancer les travaux préliminaires et les taillages
	L'objectif de Production : mariner – pocher – griller – rissoler - dresser

Déroulement	Organisation Pédagogique CSR (*durée 6 heures*)	Taches des Professeurs
8H30 **8H45** **15. mn**	• Arrivée des élèves en tenue de restaurant (*appel – contrôle des tenues*) • **Lancer la séance** (*lancement réalisé avec les élèves de cuisine*) • Annoncer les compétences de la séance (*de restaurant*) • Fil rouge Restaurant (*récurent à chaque séance*) • Annoncer : ➢ L'objectif de relation-client/commercialisation/communication ➢ L'objectif de connaissance du ou des produits du jour ➢ L'objectif de dégustation • Annoncer les objectifs des techniques du jour (si nouvelle techniques). (***Ouvrir les huitres***) (en *co-animation*) • Présenter des produits bruts utilisés dans le Menu du jour • (***les huitres Marennes Oléron***) • Choisir le matériel de service en relation avec les objectifs de cuisine (*retour des élèves en cuisine*)	En co-animation les professeurs présentent les compétences et les objectifs du jour. Annonce les matériels à préparer en fonction des objectifs de cuisien et de service
8H45 **9h00 15.mn**	• **Organiser la découverte visuelle – olfactive ou gustative du produit brut** • **PRODUIT DU JOUR / LES HUITRES**	Présentent les produits bruts du menu support
9H00 **10H00** **1h**	• Démarrer : ➢ **La mise en place du restaurant** ➢ ou le **travail sur l'objectif du jour de communication et relation client** si la MEP **est déjà faite** ➢ ou la préparation d'office (*selon le menu*) (ouvrier les huitres)	Les professeurs fixent les objectifs horaires et accompagnent les élèves (organisation – rythme – technique- gestuel)
10h00 **11h00** **1h**	• Préparation d'office si la mise en place était à faire (ouvrir les huitres) • Apport technologique sur les huitres, accent porté sur les huitres de marennes Oléron • **Mettre en commun les ressentis pour produire l'argumentaire de vente du groupe** • Théâtralisation de l'objectif de relation client et de communication (Question : les « Gilardeau » sont elles des huitres qui répondent à la charte de qualité des huitres Marennes Oléron). • Techniques de service du jour : ➢ Personnaliser la Mise en place ➢ Le service de deux vins (vin blanc et vin rouge) ➢ Le service des huitres au plateau ou à l'assiette t ses accompagnements ➢ Le service à l'assiette clochée sur plateau avec présentation des plats aux clients • **Si cela est opportun et pertinent, organiser les dégustations « flash » avec l'ensemble du groupe ou par binômes, au fur et à mesure de l'avancée des plats,** (lieu au choix des enseignants) • Présenter et analyser l'apéritif du jour (non obligatoire en 2ème) (*avec les élèves de cuisine*)	En fonction de l'avancée des productions les professeurs organisent les dégustations flash (si cela se justifie et que c'est opportun)
11H00 **11H30** **30.mn**	• Briefing avant service (*dernières consignes*) • 11H15 observation et présentation des 3 plats à servir • **Ajuster l'argumentaire de vente avec le ressentis des élèves et les apports gustatifs découverts**	Vers 11h15 les professeurs présentent les plats à servir L'argumentaire sera ajusté à ce moment précis
11h30 12h00	• Repas des élèves et des enseignants	
12h 12h15 **15. mn**	Contrôler les mises en place et des tenues	Mobiliser les troupes
12h15 14h30 **2h15**	• **Production de service**	Suivent le service et l'envoi
14h00 14h30 **30. mn**	• Rangement (matériels et linge)	Organisent les rangements
14h00 15h00 **30. mn**	• Synthèse de la séance en commun avec les élèves en cuisine	Mise en commun des éléments réussis et a améliorer du service et de la production

Taches des élèves	Supports	Déroulement	Organisation Pédagogique OPC (*durée 6 heures*)
Les élèves écoutent – observent Prennent des notes (Smartphones/tablettes	Diaporama Smartphones/ tablettes	**8H30** **8H45** **15 mn**	• Arrivée des élèves en tenue de cuisine (*appel – contrôle des tenues*) • **Lancer la séance** (*lancement réalisé avec les élèves de restaurant*) • Annoncer les compétences de la séance (*de cuisine*) • Fil rouge Cuisine (*récurent à chaque séance*) • Annoncer : ➢ L'objectif de/commercialisation/communication ➢ L'objectif de connaissance du ou des produits du jour ➢ L'objectif de dégustation • Annoncer les objectifs des techniques du jour. (en *co-animation*) • Présenter des produits bruts utilisés dans le Menu du jour (huitres Spéciale de clair N°2 – l'Agneau du Poitou – le Tourteau fromager° • Choisir le matériel de service en relation avec les objectifs de restaurant • (*retour des élèves en cuisine*)
Observent – sentent et/ ou goûtent	Panier de marchandises	**8H45** **9h00 15.mn**	**Organiser la découverte visuelle – olfactive ou gustative du produit brut** **PRODUIT DU JOUR / LES HUITRES**
Les élèves se mettent en action en fonction des objectif horaires fixés, et des tâches à effectuées.	Ateliers cuisine et restaurant	**9H00** **10H00** **1h**	• Mettre en place des postes. • Lancer les travaux Préliminaires : ➢ Taillage GA ➢ Emincer les poireaux ➢ laver les grenailles au gros sel ➢ préparer l'ail et le romarin
Les élèves produisent. Avec l'accord de leur professeur et de l'avancée des productions les binômes s'organisent pour analyser les productions afin d'ajuter les cuissons et/ou l'assaisonnement et produire l'argumentaire finalisé	Prévoir du matériel pour la dégustation Les espace se dégustation seront choisis en fonction des locaux des établissements	**10h00** **11h00** **1h**	• Démarrer les techniques de cuisine et de cuisson en fonction des plats du menu à préparer ➢ Mariner les tranches de gigot ➢ Cuire les poireaux ➢ Réaliser le jus de cuisson ➢ Pocher les huitres ➢ Monter le sabayon ➢ Marquer en cuisson la tranche d'agneaux ➢ Rissoler les grenailles à l'ail • **Si cela est opportun et pertinent, organiser les dégustations « flash »** • **avec l'ensemble du groupe ou par binômes, au fur et à mesure de l'avancée des plats,** (lieu au choix des enseignants) • Présenter et analyser l'apéritif du jour (non obligatoire en 2ème) (*avec les élèves de restaurant*)
Les élèves goûtent les mets finaliser et donnent leurs impressions et leurs ressentis		**11H00** **11H30** **30.mn**	• (*dernières consignes* avant de partir au self. • 11H15 observation et présentation des 3 plats à servir
		11h30 12h00	• Repas des élèves et des enseignants
Les élèves se préparent au service	Feuille de passe	**12h 12h15** **15.mn**	• Se préparer à l'envoi, contrôle du poste de travail (éléments de décor-et préparation aux cuissons minutes.
Production de service et de cuisine	ateliers	**12h15 14h00** **1h45**	• **ENVOI (terminer les cuissons – procéder aux dressages)**
Nettoient - rangent	Produits d'entretiens – fiche protocole	**14h00 14h30** **1h**	• Rangement du matériel – nettoyage des fourneaux – synthèse cuisine
Les élèvent donnent leur avis auto-évaluation	Fiche d'auto - évaluation	**14h30 15h00** **30. mn**	• Synthèse de la séance en commun avec les élèves en restaurant

2/ Séance d'atelier expérimental technologie positionnée dans un contexte professionnel de deux semaines « *Brasserie, la viande de bœuf* ».

Contexte professionnel : Brasserie « La viande de bœuf »

Spécialiste des viandes rouges, installé depuis déjà 35 ans sur Troyes, « La viande de bœuf » vous propose une cuisine traditionnelle élaborée à partir de produits frais et de saison. Parmi les plats que l'on retrouve sur la carte : l'onglet à l'échalote, l'onglet troyen, le steak à la forestière, mais également le filet au chaource….
Une gamme de produits d'accompagnement sublime les viandes : beurres composés, sauces onctueuses…

Enseignement professionnel sans client sous forme d'AET (atelier expérimental et technologie) 3 heures	Enseignement professionnel sans client sous forme d'AET (atelier expérimental et technologie) 4 heures dont 2 heures en co-intervention	Enseignement professionnel avec client sous forme de TP (travaux pratiques et technologie) 6 heures
Semaine A		
Le mode de cuisson « sauter » sauter une viande, sauter des fruits, proposer un argumentaire commercial C1.2.11 Mettre en œuvre les cuissons - le matériel, - les différents morceaux de viande, - les impacts de la cuisson « sauter » : réaction de Maillard, développement du goût… C2.3.2 Valoriser des mets C1.1-5 Proposer un argumentaire commercial - mise en œuvre d'une technique appropriée, utilisation adaptée du matériel - connaissance des produits, commercialisation	**L'utilisation des matières grasses** - dans le cadre des cuissons (renforcement cuisson sauter) - dans la commercialisation (beurres travaillés) C1.2.11 Mettre en œuvre les cuissons - matières premières : matières grasses - l'adéquation matières premières /modes de cuisson C2.3.2 Valoriser des mets C1.1-5 Proposer un argumentaire commercial - réaliser des produits d'accompagnement - mesurer l'apport du produit d'accompagnement sur le goût du mets	**Menu** Tarte aux poireaux et chaource Escalope de volaille, purée butternut aux noisettes torréfiées, racines glacées. Beurre au cumin persillé. ½ pomme sautée au beurre, streusel amande et glace vanille Groupe 1 en cuisine : -Mettre en œuvre la cuisson « sauter » (viande) : matériel, cuisson, choix matière grasse Groupe 2 en salle : - mettre en œuvre la cuisson « sauter » (pommes) - valoriser une viande sautée - réaliser un produit d'accompagnement (beurre manié)
Semaine B		
Les appoints de cuisson respecter les appoints de cuisson, prendre une commande, communiquer au passe… C1.2.11 Mettre en œuvre les cuissons - les appoints de cuisson (bleu, saignant, à point, bien cuit) C2.2.2 Communiquer en situation de service avec le personnel de salle C1.1.3 Recueillir les besoins et attentes de la clientèle C1.1.6 Mesurer la satisfaction de la clientèle C1-2.2 Communiquer en situation de service avec la cuisine	**Les sauces émulsionnées froides** Préparer une sauce émulsionnée froide en cuisine ou face à la clientèle et en assurer le service. C1.2.8 Réaliser les grandes sauces de base : sauces émulsionnées froides stables et instables C2.3.1 Servir des mets C2.3.2 Valoriser des mets	**Menu** Salade frisée façon Auboise « andouillette, charcuterie locale » Pavé de bœuf, pommes croquettes et petits oignons. Sauce Mousquetaire. Tarte meringuée au pamplemousse Groupe 2 en cuisine : -Mettre en œuvre la cuisson « sauter » (viande) en veillant aux appoints de cuisson - communiquer au passe - réaliser une sauce émulsionnée froide (sauce mousquetaire) Groupe 1 en salle : -prendre une commande avec « appoints de cuisson » - communiquer au passe - réaliser une sauce émulsionnée froide (sauce mousquetaire)

Les menus proposés permettent :
- la mise en situation des élèves face à la clientèle selon les thématiques abordées dans le contexte professionnel
- le renforcement des compétences travaillées en atelier expérimental

Cette démarche évite l'alternance : une séance cuisine, une séance CSR

Sont proposées des séances professionnelles animées par un professeur de cuisine et un professeur de services

L'exemple de la réalisation des « sauces émulsionnées » montre que certaines préparations peuvent être réalisées soit en cuisine, soit en salle.

Une sauce émulsionnée sera réalisée :
- en cuisine (sauce mousquetaire
- en salle (vinaigrette)

Cette démarche met en exergue la complémentarité des 2 métiers

La co-intervention « Lettres » et « Maths » est réalisée sur une de ces deux séances

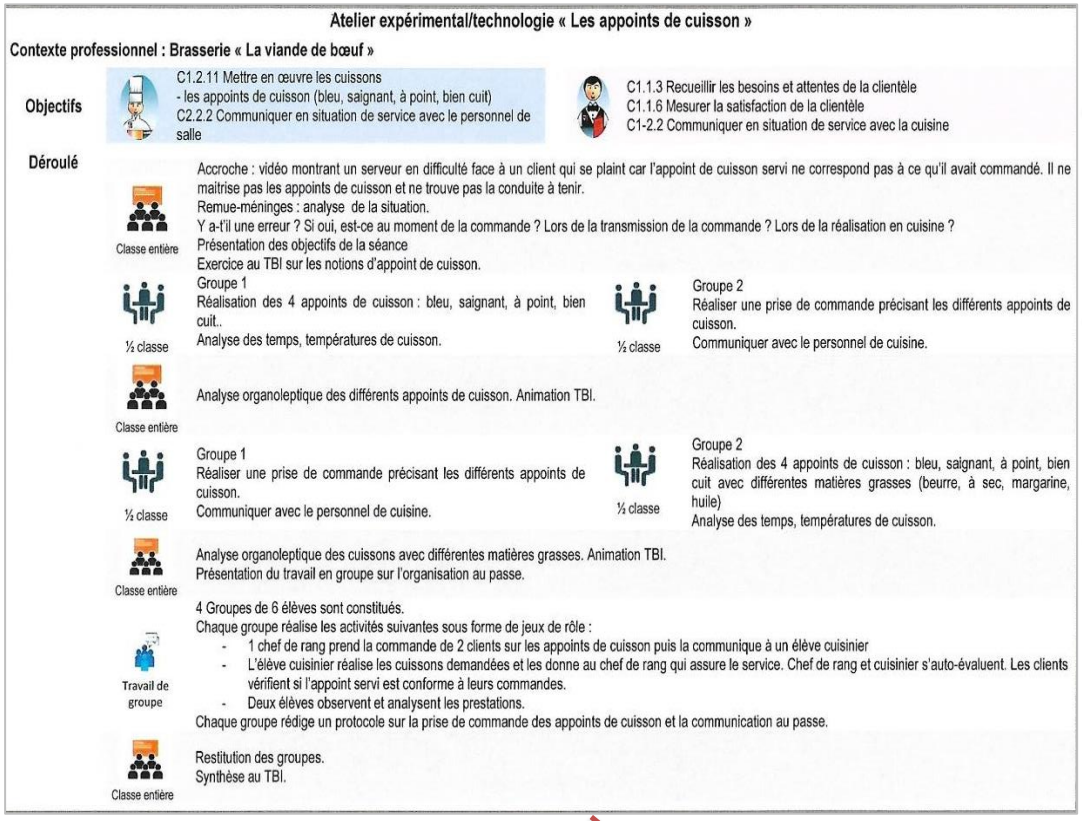
Tous les élèves suivent le même bloc professionnel durant lequel ils travaillent des compétences (retenues pour la classe de seconde) :
- du bac pro « Cuisine »,
- du bac pro « CSR »,
- communes

Contexte professionnel : Brasserie « La viande de bœuf »

Spécialiste des viandes rouges, installé depuis déjà 35 ans sur Troyes, « La viande de bœuf » vous propose une cuisine traditionnelle élaborée à partir de produits frais et de saison. Parmi les plats que l'on retrouve sur la carte : l'onglet à l'échalote, l'onglet troyen, le steak à la forestière, mais également le filet au chaource….
Une gamme de produits d'accompagnement sublime les viandes : beurres composés, sauces onctueuses…

Enseignement professionnel sans client sous forme d'AET (atelier expérimental et technologie) 3 heures	Enseignement professionnel sans client sous forme d'AET (atelier expérimental et technologie) 4 heures dont 2 heures en co-intervention	Enseignement professionnel avec client sous forme de TP (travaux pratiques et technologie) 6 heures
Semaine A		
Le mode de cuisson « sauter » sauter une viande, sauter des fruits, proposer un argumentaire commercial	**L'utilisation des matières grasses** - dans le cadre des cuissons (renforcement cuisson sauter) - dans la commercialisation (beurres travaillés)	**Menu** Tarte aux poireaux et chaource Escalope de volaille, purée butternut aux noisettes torréfiées, racines glacées. Beurre au cumin persillé. ½ pomme sautée au beurre, streusel amande et glace vanille
 C1.2.11 Mettre en œuvre les cuissons - le matériel, - les différents morceaux de viande, - les impacts de la cuisson « sauter » : réaction de Maillard, développement du goût…	 C1.2.11 Mettre en œuvre les cuissons - matières premières : matières grasses - l'adéquation matières premières /modes de cuisson	Groupe 1 en cuisine -Mettre en œuvre la cuisson « sauter » (viande) : matériel, cuisson, choix matière grasse
 C2.3.2 Valoriser des mets C1.1-5 Proposer un argumentaire commercial - mise en œuvre d'une technique appropriée, utilisation adaptée du matériel - connaissance des produits, commercialisation	 C2.3.2 Valoriser des mets C1.1-5 Proposer un argumentaire commercial - réaliser des produits d'accompagnement - mesurer l'apport du produit d'accompagnement sur le goût du mets	Groupe 2 en salle - mettre en œuvre la cuisson « sauter » (pommes) - valoriser une viande sautée - réaliser un produit d'accompagnement (beurre manié)
Semaine B		
Les appoints de cuisson respecter les appoints de cuisson, prendre une commande, communiquer au passe…	**Les sauces émulsionnées froides** Préparer une sauce émulsionnée froide en cuisine ou face à la clientèle et en assurer le service.	**Menu** Salade frisée façon Auboise « andouillette, charcuterie locale » Pavé de bœuf, pommes croquettes et petits oignons. Sauce Mousquetaire. Tarte meringuée au pamplemousse
 C1.2.11 Mettre en œuvre les cuissons - les appoints de cuisson (bleu, saignant, à point, bien cuit) C2.2.2 Communiquer en situation de service avec le personnel de salle	 C1.2.8 Réaliser les grandes sauces de base : sauces émulsionnées froides stables et instables	Groupe 2 en cuisine -Mettre en œuvre la cuisson « sauter » (viande) en veillant aux appoints de cuisson - communiquer au passe - réaliser une sauce émulsionnée froide (sauce mousquetaire)
 C1.1.3 Recueillir les besoins et attentes de la clientèle C1.1.6 Mesurer la satisfaction de la clientèle C1-2.2 Communiquer en situation de service avec la cuisine	 C2.3.1 Servir des mets C2.3.2 Valoriser des mets	Groupe 1 en salle -prendre une commande avec « appoints de cuisson » - communiquer au passe - réaliser une sauce vinaigrette

Présentation d'une séance :



Atelier expérimental/technologie « Les appoints de cuisson »

Contexte professionnel : Brasserie « La viande de bœuf »

Objectifs

C1.2.11 Mettre en œuvre les cuissons
- les appoints de cuisson (bleu, saignant, à point, bien cuit)

C2.2.2 Communiquer en situation de service avec le personnel de salle

C1.1.3 Recueillir les besoins et attentes de la clientèle
C1.1.6 Mesurer la satisfaction de la clientèle
C1-2.2 Communiquer en situation de service avec la cuisine

Déroulé

Classe entière
Accroche : vidéo montrant un serveur en difficulté face à un client qui se plaint car l'appoint de cuisson servi ne correspond pas à ce qu'il avait commandé. Il ne maitrise pas les appoints de cuisson et ne trouve pas la conduite à tenir.
Remue-méninges : analyse de la situation.
Y a-t'il une erreur ? Si oui, est-ce au moment de la commande ? Lors de la transmission de la commande ? Lors de la réalisation en cuisine ?
Présentation des objectifs de la séance
Exercice au TBI sur les notions d'appoint de cuisson.

½ classe
Groupe 1
Réalisation des 4 appoints de cuisson : bleu, saignant, à point, bien cuit..
Analyse des temps, températures de cuisson.

½ classe
Groupe 2
Réaliser une prise de commande précisant les différents appoints de cuisson.
Communiquer avec le personnel de cuisine.

Classe entière
Analyse organoleptique des différents appoints de cuisson. Animation TBI.

½ classe
Groupe 1
Réaliser une prise de commande précisant les différents appoints de cuisson.
Communiquer avec le personnel de cuisine.

½ classe
Groupe 2
Réalisation des 4 appoints de cuisson : bleu, saignant, à point, bien cuit avec différentes matières grasses (beurre, à sec, margarine, huile)
Analyse des temps, températures de cuisson.

Classe entière
Analyse organoleptique des cuissons avec différentes matières grasses. Animation TBI.
Présentation du travail en groupe sur l'organisation au passe.

Travail de groupe
4 Groupes de 6 élèves sont constitués.
Chaque groupe réalise les activités suivantes sous forme de jeux de rôle :
- 1 chef de rang prend la commande de 2 clients sur les appoints de cuisson puis la communique à un élève cuisinier
- L'élève cuisinier réalise les cuissons demandées et les donne au chef de rang qui assure le service. Chef de rang et cuisinier s'auto-évaluent. Les clients vérifient si l'appoint servi est conforme à leurs commandes.
- Deux élèves observent et analysent les prestations.

Chaque groupe rédige un protocole sur la prise de commande des appoints de cuisson et la communication au passe.

Classe entière
Restitution des groupes.
Synthèse au TBI.

On propose une séance permettant une réelle montée en compétences : les élèves abordent la situation côté salle et côté cuisine. Ils mesurent la complémentarité essentielle entre les deux métiers. Cette démarche est nouvelle : avant les élèves avaient une séance en cuisine ou en services. Là, il découvre les deux métiers dans une situation donnée de manière simultanée.

Un renforcement de la cohésion entre la cuisine et la salle

Selon les activités proposées, les élèves travaillent soit en classe entière, soit en ½ classe, soit en groupe. C'est pourquoi, ils :
- réalisent des activités soit avec le professeur de cuisine, le professeur de restaurant, les deux enseignants en co-animation,
- mettent en œuvre des compétences liées aux deux référentiels sans distinction.

Cette approche permet de proposer une séance commune ; l'élève n'a pas cours de cuisine une semaine et cours de restaurant l'autre semaine.

Une approche nouvelle impulsée par la mise en œuvre de la famille des métiers

La séance met en exergue la continuité entre la cuisine et la salle :
- les cuissons proposées doivent répondre aux attentes du client,
- la prise de commande doit être précise et efficace,
- le serveur doit maîtriser les appoints de cuisine pour prendre une commande et répondre aux questionnements des clients voire à leurs observations,
- la communication entre cuisine et salle est essentielle.

Une acquisition de compétences de base de chacun des deux métiers mais indispensables pour exercer l'autre

Une acquisition de compétences communes

Un développement de compétences transversales

Déroulé de la séance

Atelier expérimental/technologie « Les appoints de cuisson »

Classe entière	Accroche : vidéo montrant un serveur en difficulté face à un client qui se plaint car l'appoint de cuisson servi ne correspond pas à ce qu'il avait commandé. Il ne maitrise pas les appoints de cuisson et ne trouve pas la conduite à tenir. Remue-méninges : analyse de la situation. Y a-t'il une erreur ? Si oui, est-ce au moment de la commande ? Lors de la transmission de la commande ? Lors de la réalisation en cuisine ? Présentation des objectifs de la séance Exercice au TBI sur les notions d'appoint de cuisson.	
½ classe	Groupe 1 Réalisation des 4 appoints de cuisson : bleu, saignant, à point, bien cuit. Analyse des temps, températures de cuisson.	½ classe Groupe 2 Réaliser une prise de commande précisant les différents appoints de cuisson. Communiquer avec le personnel de cuisine.
Classe entière	Analyse organoleptique des différents appoints de cuisson. Animation TBI.	
½ classe	Groupe 1 Réaliser une prise de commande précisant les différents appoints de cuisson. Communiquer avec le personnel de cuisine.	½ classe Groupe 2 Réalisation des 4 appoints de cuisson : bleu, saignant, à point, bien cuit avec différentes matières grasses (beurre, à sec, margarine, huile) Analyse des temps, températures de cuisson.
Classe entière	Analyse organoleptique des cuissons avec différentes matières grasses. Animation TBI. Présentation du travail en groupe sur l'organisation au passe.	
Travail de groupe	4 Groupes de 6 élèves sont constitués. Chaque groupe réalise les activités suivantes sous forme de jeux de rôle : - 1 chef de rang prend la commande de 2 clients sur les appoints de cuisson puis la communique à un élève cuisinier - L'élève cuisinier réalise les cuissons demandées et les donne au chef de rang qui assure le service. Chef de rang et cuisinier s'auto-évaluent. Les clients vérifient si l'appoint servi est conforme à leurs commandes. - Deux élèves observent et analysent les prestations. Chaque groupe rédige un protocole sur la prise de commande des appoints de cuisson et la communication au passe.	
Classe entière	Restitution des groupes. Synthèse au TBI.	

3/ Séance d'enseignement professionnel de quatre heures « *La valorisation des fruits en restauration* ». Le « document élève » est téléchargeable sur le site national http://www.hotellerie-restauration.ac-versailles.fr/

Préambule

Cette séquence donnée à titre d'exemple, doit permettre à l'élève de découvrir la nécessité de développer un socle commun de compétences en classe de seconde baccalauréat professionnel FMHR. S'il est important que chaque élève puisse identifier les compétences spécifiques à chaque métier, il est nécessaire de développer de nombreuses compétences communes aux deux métiers (cuisine et commercialisation et services en restauration) afin d'appréhender une vision systémique et réaliste de son activité professionnelle.

À partir d'une situation professionnelle traitée dans le cadre d'un contexte connu et exploité au cours de l'année scolaire, il identifie les différentes utilisations culinaires des fruits en restauration et comment les valoriser auprès de la clientèle. Lors de cette séquence, il enchaine :

- des temps d'activités pratiques en ateliers (cuisine et salle de restaurant) ;
- des temps de recherche et de réflexion ;
- des temps de travail individuels et collaboratifs.

Finalité du scénario

La finalité est de permettre aux élèves, en fin de séquence, d'avoir une vision globale de toutes les composantes essentielles du « parcours produit » (fruits dans cet exemple) allant de l'approvisionnement, jusqu'à la commercialisation des matières premières, en passant par les critères de qualité, les préparations préliminaires, les principales utilisations en restauration, la valorisation des produits auprès de la clientèle.

L'élève doit être capable de répondre à ces questions en fin de séquence :

- suis-je capable d'identifier et de sélectionner les principaux fruits selon leur saisonnalité ?
- quels sont les fruits sous signes de qualité produits dans ma région ?
- quelle gamme de fruits vais-je utiliser en fonction des contraintes de production ou de service ?
- quelles sont les préparations et les techniques de base culinaires à mettre en œuvre lorsque j'utilise des fruits au restaurant ?
- comment puis-je valoriser une production culinaire auprès de mes clients ?

Extraits des compétences développées dans la séance :

Pôle 1 - Bac Pro « Cuisine » Organisation et production culinaire

C1-2
Maîtriser les bases de la cuisine

C1-2.1 / C1-2.2 / C1-2.3
C1-2.4 / C1-2.6 / C1-2.7
C1-2.8 / C1-2.9 / C1-2.10
C1-2.11

On favorisera les préparations préliminaires facilitant la progressivité des apprentissages dans le respect des bonnes pratiques notamment d'hygiène ; celles-ci devront être justifiées.

On favorisera les techniques :
- facilitant la progressivité des apprentissages dans le respect des bonnes pratiques,
- exploitables pour la commercialisation des mets au restaurant.

Les principaux procédés de cuisson seront abordés en veillant à l'appropriation par les élèves :
- des gestes professionnels,
- des procédés et modes de cuisson en lien avec les matières premières travaillées et les matériels à disposition

. Une sensibilisation à l'évolution des cuissons pourra être réalisée pour renforcer le conseil à la clientèle

BCP CSR

La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP CSR :
C1-1.5 : « *Conseiller la clientèle* »

C1-3
Cuisiner

C1-3.1 /C1-3.2 / C1-3.3
C1-3.4 / C1-3.5 / C1-3.6

On favorisera les techniques de base :
- facilitant la progressivité des apprentissages dans le respect des bonnes pratiques,
- exploitables pour la commercialisation des mets au restaurant.

BCP CSR

La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP CSR :
C1-1.5 : « *Conseiller la clientèle* »

C1-4
Dresser et distribuer les préparations

C1-4.1 /C1-4.2

L'accent sera mis sur le dressage et la distribution de préparations à l'assiette ou au plat permettant l'acquisition des bases en cuisine et en lien avec leur commercialisation.

L'élève sera sensibilisé aux différentes formes de distribution et de service de façon à acquérir les attitudes et comportements essentiels face à la clientèle et à respecter les bonnes pratiques d'hygiène.

BCP CSR

La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP CSR :
C2-3.1 « *Servir des mets…* »

Pôle 1 – Bac Pro « Commercialisation et Services en Restauration » Communication , démarche commerciale et relation clientèle

C1-3
Vendre des prestations

C1-3.1 /C1-3.2 / C1-3.4
C1-3.5 / C1-3.7

La vente des prestations sera abordée sous la forme d'une sensibilisation des élèves aux principes et démarches de base :
- valorisation de produits simples en lien avec ceux abordés côté cuisine,
- proposition de facteurs d'ambiance simples et diversifiés (en évitant la répétitivité),
- initiation aux accords boissons/mets sera réalisée sur la base d'accords classiques,
- approche des modes classiques de prises de commande en lien avec les concepts de restauration
- initiation, lors de services au restaurant d'application, à l'utilisation du logiciel de caisse et aux différents modes de paiement.

BCP Cuisine

La démarche se fera en lien avec les compétences du référentiel du BCP Cuisine :
C1-2 : «*Maîtriser les bases de la cuisine* »
C1.3 « *Cuisiner* »

Pôle 2 - Bac Pro « Commercialisation et Services en Restauration »Organisation et services en restauration

C2-3
Servir des mets et des boissons

C2-3.1 / C2-3.2

L'élève s'appropriera les :
- techniques de base du service d'un mets selon la prestation ou/et le mets à servir,
- règles de préséance.
- règles de base du service d'une boisson en utilisant le matériel adéquat et en proposant, si besoin, le produit d'accompagnement.

BCP Cuisine

La démarche se fera en lien avec la compétence du référentiel du BCP Cuisine :
C1-4 « *Dresser et distribuer les préparations* »

<table>
<tr><td>Classe</td><td colspan="2">Classe de seconde baccalauréat professionnel « Famille des métiers de l'hôtellerie et de la restauration ».
Groupe de 24 élèves</td></tr>
<tr><td>Place dans la stratégie globale de formation</td><td colspan="2">Cette séquence peut être abordée rapidement en début d'année scolaire de seconde. On privilégiera cependant une saison propice à la saisonnalité des fruits afin de favoriser l'utilisation de produits locaux au moment optimum de leur maturité.</td></tr>
<tr><td>Durée <u>indicative</u> de la séance</td><td colspan="2">4 heures</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Pré-requis</td><td>- Bac Pro « Cuisine » Organisation et production culinaire
C1-1.3 Mettre en place le(s) poste(s) de travail pour la production
C1-2.1 Réaliser les préparations préliminaires
C1-2.3 Tailler, découper
C1-4.1 Dresser et mettre en valeur les préparations</td><td>-Bac Pro Commercialisation et services en restauration
C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale
C2-1.1 Entretenir les locaux et les matériels
C2-3.1 Servir des mets</td></tr>
<tr><td colspan="2"><u>Pôle 3 : Animation et gestion d'équipes</u>
C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels
<u>Pôle 5 : Démarche qualité en restauration</u>
C5-1.2Respecter les dispositions réglementaires, les règles d'hygiène, de santé et de sécurité</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Compétences</td><td>- Bac Pro « Cuisine » Organisation et production culinaire
C1-2. MAITRISER les bases de la cuisine
C1-2.2 Apprêter les matières premières

C1-3 CUISINER
C1-3.6 Réaliser les desserts

C1-4. DRESSER et DISTRIBUER les préparations
C1-4.1 Dresser et mettre en valeur les préparations</td><td>-Bac Pro Commercialisation et services en restauration
C1-1. PRENDRE EN CHARGE la clientèle

C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale

C1-3. VENDRE des prestations

C1-3.1 Valoriser les produits</td></tr>
<tr><td colspan="2"><u>Pôle 5 : Démarche qualité en restauration</u>
C5-2. MAINTENIR la qualité globale
C5-2.1 Contrôler la qualité sanitaire des matières premières et des productions
C5-2.2 Contrôler la qualité organoleptique des matières premières et des productions
C5-2.3 Contrôler la qualité marchande des matières premières et des productions</td></tr>
<tr><td>Supports exploités</td><td colspan="2">• Contexte et situation professionnels.
• Documentation professionnelle : catalogue numérique Transgourmet « l'essentiel des fruits 4ème et 5ème Gamme », « L'essentiel des fruits et légumes frais » (Calendrier de saisonnalité des produits), fiche technique valorisée de la salade de fruits
• Liens internet : <u>https://www.yumpu.com/fr/document/read/56848846/lessentiel-fruits-legumes-4eme-et-5eme-gammes</u>
• Produits : Assortiment des fruits frais de saison et exotiques, Seau de Salade de fruits « 5ème Gamme » et sa fiche technique.</td></tr>
</table>

Organisation de la séance **Les élèves permutent d'atelier à l'issue des activités réalisées**	**ÉTAPE 1 :** ***Le lancement*** de la séance en classe entière permettra de rappeler le contexte professionnel, d'expliciter la situation professionnelle ainsi située. **ÉTAPE 2 :** ***La collecte de données.*** La seconde partie de la séance se déroule en ateliers (cuisine et salle de restaurant). La classe est divisée en deux groupes. Les élèves se rendent dans leur atelier respectif. Ils permutent ensuite d'atelier cuisine/service. • **ATELIER « RÉALISATION D'UNE PRODUCTION »:** A partir de la livraison de fruits frais (1ère gamme) sélectionnés, de la fiche technique fournie, les élèves réalisent les préparations préliminaires et apprêtent les matières premières en réalisant et en dressant une salade de fruits frais de saison en coupe. Outre l'objectif final qui est d'identifier les indices qui participeront d'un choix final, cet atelier est aussi prétexte à l'apprentissage de 3 tailles de fruits et à la réalisation de différents sirops. • **ATELIER « VALORISATION D'UNE PRODUCTION AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE » :** A partir d'un seau de salade de fruits de 5ème gamme, les élèves repèrent des éléments qui vont guider un futur choix (composition de la salade de fruits, température de stockage, délais de conservation, conseils de mise en œuvre). Dans un deuxième temps, ils en assurent le dressage en coupe et la dégustation comparative d'une même salade de fruits mais de différentes gammes. Outre l'objectif final qui est d'identifier les indices qui participeront d'un choix final, cet atelier est aussi prétexte à la découverte de l'analyse sensorielle et aux fondements de l'argumentation commerciale. Il s'agit bien, lors de ces deux ateliers, de **« faire »** mais également de comprendre le « faire » pour opérer un choix éclairé et argumenté. **ÉTAPE 3** ***: Le choix argumenté*** La troisième partie de la séance se déroule en classe entière dans une salle de classe équipée d'outils multimédias avec accès internet ou dans la salle de restaurant avec « classe mobile » ou avec utilisation pédagogique de smartphone… On favorisera un lieu de proximité. Les élèves sont répartis en « **groupes d'apprentissages** ». • ***1 : Le choix éclairé, argumenté et rédigé.*** Pour chaque groupe, les élèves échangent et mutualisent les données collectées pour présenter à la direction un choix de salade de fruits étayé par une argumentation. La partie rédactionnelle est également réalisée en commun. La restitution orale est faite à l'ensemble de la classe par l'élève de chaque groupe nommé rapporteur. • ***2 : Prolongement/Approfondissement*** **Les mêmes groupes d'apprentissage** [1] , doivent traiter les 4 thèmes suivants (4 pièces du puzzle) : - ***Th1 Les différentes familles et la saisonnalité des fruits ;*** - ***Th2 Les fruits sous signes de qualité et leur origine géographique ;*** - ***Th3 L'approvisionnement, l'étiquetage des fruits ;*** - ***Th4 Les différentes gammes de produits alimentaires.*** **1 – Réflexion et résolution (expert d'une pièce du puzzle) :** Chaque membre du groupe d'apprentissage va se spécialiser sur un thème en particulier et rejoindre son groupe d'experts ainsi constitué : 1 groupe expert « famille et saisonnalité des fruits » 1 « approvisionnement, étiquetage… » etc. Les experts réfléchissent individuellement dans un premier temps puis mettent en commun leur résolution avec les autres membres du groupe. **2 – Mise en commun (assemblage des pièces du puzzle) :** Après son travail d'expertise, chaque élève revient dans son groupe d'apprentissage originel. Chaque expert explique aux autres membres du groupe la résolution de son exercice. Les documents relatifs à chaque objet d'étude sont ainsi complétés en commun. **3** – Correction/**restitution** à l'ensemble de la classe par l'élève de chaque groupe nommé rapporteur. **ÉTAPE 4** ***: Évaluation formative de fin de séance***

[1] Méthode dite « Jigsaw classroom » ou « apprentissage coopératif avec décloisonnement en équipes d'experts » ou « classe puzzle ».

Sciences appliquées	C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale L'équilibre alimentaire La caractérisation de l'équilibre alimentaire C5-1. APPLIQUER la démarche qualité C5-1.4 Appliquer des principes de nutrition et de diététique Les constituants des aliments et leurs rôles nutritionnels La dimension nutritionnelle des produits alimentaires
Gestion appliquée	BCP CSR C1-2 Entretenir des relations professionnelles C1-2.4 Communiquer avec les fournisseurs, des tiers Les relations avec les autres partenaires extérieurs L'analyse de situations de communication avec les autres partenaires extérieurs : fournisseurs BCP Cuisine C4-1 RECENSER les besoins d'approvisionnement C4-1.1 Déterminer les besoins en consommables et en petits matériels en fonction de l'activité prévue C4-1.3 Participer à la planification des commandes et des livraisons État des réservations Fiches techniques valorisées C4-1.4 Renseigner les documents d'approvisionnement C4-2.1 Réceptionner et contrôler les produits livrés (sur un plan quantitatif et qualitatif)