

GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE

BP Arts du service et commercialisation en restauration



BP Arts de la cuisine



Dernière mise à jour : juin 2015

SOMMAIRE

1^{ère} PARTIE

INTRODUCTION

Les appellations	4
Le positionnement du BP	4

LE RÉFÉRENTIEL

Une structure cohérente et lisible

Lisibilité	5
Transversalité	5
La logique de construction : du RAP aux épreuves d'examen	6
Les trois pôles d'activité	7
Pôle 1, commun aux deux BP	
Pôle 1 : Conception et organisation de prestations de restauration	8
Pôle 2, spécifique à chaque spécialité de BP	
 Pôle 2 – commercialisation et Service – BP Arts du service et commercialisation	9
 Pôle 2 – Productions et préparations de cuisine – BP Arts de la cuisine	10
Pôle 3, commun aux deux BP	
Pôle 3 : Gestion de l'activité de restauration	11

L'ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Les préconisations pédagogiques	
L'atelier expérimental	12
L'organisation pédagogique	13
Les préconisations horaires	14
Les préconisations relatives à l'alternance	15

2^{ème} PARTIE

(En construction)

CONCLUSION

Conclusion	16
------------------	----

LES ANNEXES

Préconisations pédagogiques Annexe 1

Fiche atelier expérimental Annexe 2



BP Arts du service et commercialisation

Savoirs-associés Annexe 3

Techniques professionnelles Annexe 4



BP Arts de la cuisine

Savoirs-associés Annexe 5

Techniques professionnelles Annexe 6

INTRODUCTION

Le brevet professionnel est un diplôme national qui atteste l'acquisition d'une haute qualification dans l'exercice d'une activité professionnelle définie.

C'est un diplôme de promotion sociale préparé soit en exerçant une activité professionnelle soit dans le cadre d'un contrat en alternance, le plus souvent après un diplôme de niveau V obtenu dans la même spécialité ou une spécialité voisine. ➡ [Articles D337-95 à D337-124 du Code de l'Éducation](#)

Il est classé au niveau IV de la [nomenclature interministérielle](#) des niveaux de formation et au niveau IV du [cadre européen de certification](#).

LES APPELLATIONS

Le choix des appellations retenues pour ces brevets professionnels a fait l'objet d'une large concertation auprès des professionnels. Le groupe de travail a souhaité :

- valoriser les métiers par une référence aux savoir-faire, à la technicité puisqu'il s'agit de former des futurs « professionnels hautement qualifiés » ;
- créer une cohérence entre les deux appellations « arts de la cuisine » et « arts du service et commercialisation en restauration ».

LE POSITIONNEMENT DE CES DEUX BP

Les BP sont au cœur de la voie professionnelle :

- un cursus en 2 ans de niveau IV ;
- une continuité prégnante avec les CAP de la spécialité afin de permettre aux titulaires de ces diplômes d'accéder, dans le cadre d'une poursuite d'études, à un diplôme « d'excellence » ;
- une formation en partenariat avec les professionnels de la restauration traditionnelle et à vocation gastronomique.

UNE STRUCTURE COHÉRENTE ET LISIBLE :

❖ Lisibilité

- trois pôles de compétences au sein de chaque BP dont deux pôles transversaux et un pôle de spécialité (« commercialisation et service » ou « préparations et productions de cuisine ») ;
- une structuration du référentiel de certification identique à celle du référentiel des activités professionnelles ;
- un pôle d'activités du RAP = un pôle de compétences du RC = une épreuve.

❖ Transversalité

L'approche par les compétences professionnelles, implique la création de situations professionnelles prenant appui sur les tâches à réaliser, les indicateurs de performance et les savoirs associés (de technologie, de sciences, de gestion et d'arts appliqués) mentionnés dans le référentiel de certification.

Cette démarche nécessite un travail d'équipe et la construction d'un plan prévisionnel de formation sur 2 ans. La transversalité est indispensable pour donner une réelle valeur ajoutée à la formation.

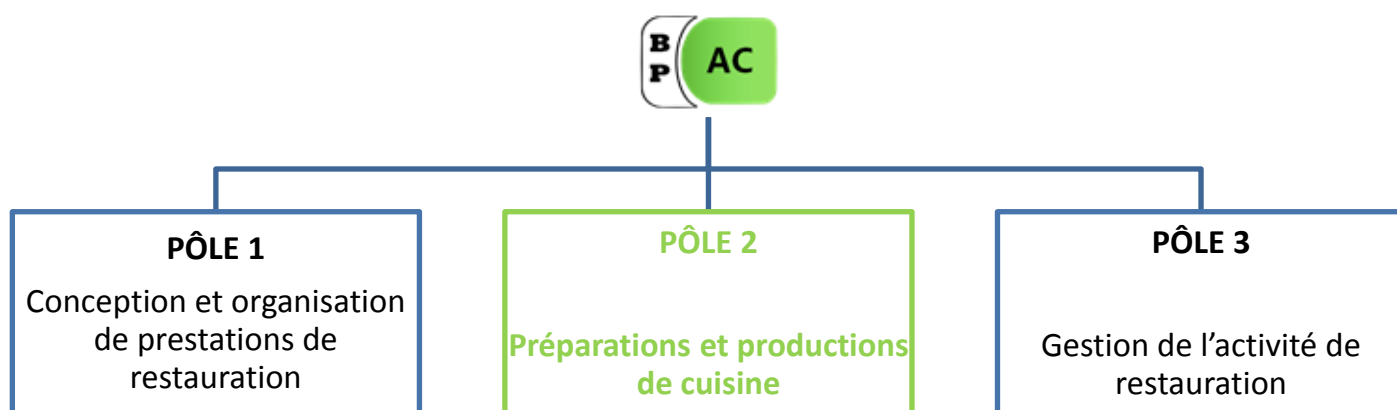
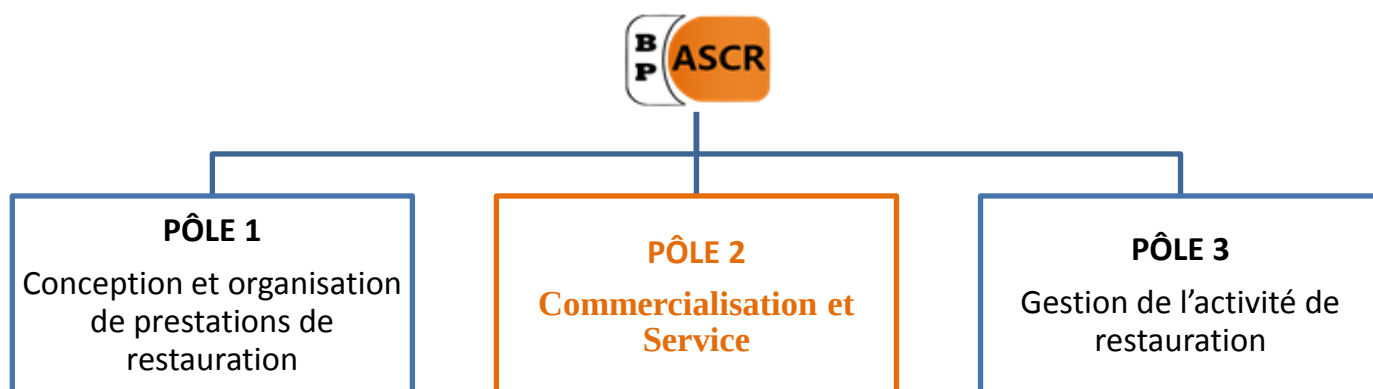
LA LOGIQUE DE CONSTRUCTION → Du Rap aux épreuves d'examen

Chaque pôle d'activités, décliné en compétences, fait l'objet d'une épreuve d'examen. Les trois pôles donnent donc lieu à 3 épreuves professionnelles. La logique de construction horizontale du référentiel permet une approche par bloc de compétences de la formation à la certification avec :

- l'existence de 3 épreuves professionnelles, chacune correspondant à un pôle de compétences ;
- une valorisation de l'enseignement professionnel par les coefficients (21/ 28 en BP Arts de la cuisine ; 21/29 en BP Arts du service et commercialisation en restauration) ;
- une mixité des modalités d'évaluations ; E1 : épreuve écrite ; E2 : épreuve pratique ; E 3 : épreuve orale ;
- la conception de prestation de restauration, la mobilisation des techniques appropriées, le management (1 à 2 commis à l'épreuve pratique), l'argumentation, l'analyse de situations professionnelles et la capacité à proposer des remédiations sont des axes forts au cœur de ces épreuves professionnelles.

LES TROIS PÔLES D'ACTIVITÉS

Chacun des deux référentiels se décompose en trois pôles d'activités :



❖ Pôles 1 commun aux deux BP

Référentiel d'activités professionnelles		Référentiel de certification		Règlement d'examen
PÔLES	ACTIVITÉS	COMPÉTENCES	SAVOIRS ASSOCIÉS	ÉPREUVES
PÔLE 1 Conception et organisation de prestations de restauration	Concevoir les prestations	CO1-Concevoir une prestation de service/cuisine adaptée à un contexte donné	- Les produits - La fixation du prix de vente - La conception des prestations	ÉPREUVE E1 Conception et organisation de prestations de restauration Le candidat analyse des documents professionnels mis en œuvre dans le cadre d'une prestation de restauration, conçoit et organise la prestation.
	Planifier les prestations	CO2-Planifier une prestation de service/cuisine en optimisant les moyens à disposition	- Les modes d'organisation dans le cadre d'une prestation de service - L'optimisation de la planification - La conception des supports d'organisation	
	Gérer les approvisionnements et les stocks	CO3-Gérer les approvisionnements et les stocks dans le cadre d'une prestation de service/cuisine donnée	- Les fournisseurs - La gestion des stocks et des approvisionnements	

- **Pôle 2, spécifique à chaque spécialité de BP**

-  **BP Arts du service et commercialisation en restauration**

Référentiel d'activités professionnelles		Référentiel de certification		Règlement d'examen
PÔLES	ACTIVITÉS	COMPÉTENCES	SAVOIRS ASSOCIÉS	ÉPREUVES
PÔLE 2 Commercialisation et service	Établir et entretenir une relation client	CS1-Accueillir, prendre en charge et fidéliser le client, en français ou en langue étrangère, de la réservation jusqu'à la prise de congé	- Le contexte professionnel de l'entreprise - Le client - La réservation - Les points clé de la réservation avec le client	ÉPREUVE E2 Commercialisation et service Le candidat réalise la prestation de restauration qu'il a conçue et organisée.
	Contribuer à la conception des outils de commercialisation et à la promotion de l'entreprise	CS2-Participer à l'élaboration des outils de communication et à la promotion de l'entreprise	- Les supports de vente - Les supports publicitaires - Les matériaux	
	Réaliser les mises en place : organisation et préparation du service	CS3-Organiser et préparer le service	- L'application des procédures de contrôle en hygiène, sécurité, ergonomie - Les arts de la table	
	Vendre et assurer la prestation de salle	CS4-Conseiller, argumenter, vendre et maîtriser la prestation de service	- La communication professionnelle - Les étapes de la vente - La prise de commande - La facture	

Référentiel d'activités professionnelles		Référentiel de certification		Règlement d'examen
PÔLES	ACTIVITÉS	COMPÉTENCES	SAVOIRS ASSOCIÉS	ÉPREUVES
PÔLE 2 Préparations et productions de cuisine	Organiser et gérer les postes de travail	P1 - Organiser et gérer les postes de travail tout au long de l'activité de cuisine	- L'organisation du poste de travail - Les procédures de contrôle en hygiène, sécurité, ergonomie	ÉPREUVE E2 Préparations et productions de cuisine Le candidat réalise la prestation de cuisine qu'il a conçue et organisée.
	Cuisiner	P2 - Maîtriser les techniques culinaires	- De la cuisine classique à la cuisine contemporaine - Les constituants de la matière vivante - L'analyse organoleptique	
	Dresser, envoyer	P3 - Organiser et contrôler le dressage et l'envoi des productions	- Les aspects réglementaires - La mise en valeur par le dressage	

❖ Pôles 3 commun aux deux BP

Référentiel d'activités professionnelles		Référentiel de certification		Règlement d'examen
PÔLES	ACTIVITÉS	COMPÉTENCES	SAVOIRS ASSOCIÉS	ÉPREUVES
PÔLE 3 Gestion de l'activité de restauration	Gérer la qualité en restauration	G1-Agir avec un comportement responsable dans le cadre de son activité professionnelle	- La démarche qualité - La qualité en matière d'hygiène, de sécurité, d'ergonomie et de santé publique - La qualité en matière de développement durable : ouverture aux préoccupations économiques, environnementales et sociales - La qualité en matière de satisfaction clientèle	ÉPREUVE E3 Gestion de l'activité de restauration Cette unité prend la forme d'un entretien à partir d'un dossier réalisé par le candidat sur son projet professionnel (gestion du parcours professionnel ou création et/ou reprise d'entreprise)
	Animer une équipe	G2- Participer à l'animation de personnel(s) au sein d'une équipe	- La gestion d'un personnel, d'une équipe - L'aménagement du temps de travail	
	Gérer son parcours professionnel	G3-Gérer son parcours professionnel	- Les démarches de recherche d'emploi - La construction du parcours professionnel - L'insertion dans l'entreprise - La formation tout au long de la vie	
	Reprendre ou créer une entreprise	G4-Reprendre ou créer une entreprise	- L'environnement - L'analyse du contexte - Le projet - L'analyse économique du projet - Les démarches administratives - La réglementation spécifique au secteur d'activité - La promotion de l'établissement	

PRÉCONISATIONS PÉDAGOGIQUES

L'atelier expérimental

Cette séance est détachée de toute obligation de production et des horaires des travaux pratiques. En aucun cas, ces heures ne doivent être contiguës aux séances de travaux pratiques et de technologie. Elles doivent faire l'objet d'une progression pédagogique à part entière complémentaire de celles de technologie et de travaux pratiques, notamment.

D'une durée de deux à trois heures consécutives à raison d'une séance par semaine obligatoirement, cette nouvelle modalité pédagogique a pour objectif de placer l'élève en situation d'expérimentation et de découverte au travers d'activités se déroulant dans un laboratoire de cuisine ou au restaurant du centre de formation ou d'une entreprise.

Elle permet dans le cadre de thématiques transversales, d'expérimenter, d'observer, de constater, d'interpréter, de justifier.

Elle conduit l'élève à prendre du recul par rapport à sa pratique professionnelle, à justifier ses choix, à remédier à des situations - problèmes, à appliquer et à transférer en situation professionnelle.

L'atelier expérimental peut se dérouler autour d'une co-animation entre un enseignant de la discipline professionnelle et un enseignant des sciences appliquées pour tout ou partie de la séance.

Ces ateliers se prêtent aussi à des regroupements ponctuels et en fonction de la progression pédagogique, avec des enseignants des disciplines suivantes : gestion, arts appliqués, etc.

L'organisation pédagogique

L'organisation pédagogique doit être construite sur les deux années de formation en prenant en compte les temps de formation en établissement de formation et en entreprise.

➤ Les référentiels des deux brevets professionnels sont bâtis avec une structure identique : trois pôles, des activités emblématiques, des compétences et des savoirs associés. Cette démarche favorise les interactions et <u>regroupements d'apprentis sur les pôles communs</u> et le travail de construction du projet prévisionnel de formation.	➔ Une synergie entre les deux diplômes
➤ La mise en activité de l'apprenant doit être au cœur de la démarche pédagogique, quels que soient les enseignements. Ainsi les séances de technologie, gestion, sciences et arts appliquées doivent être construites en cohérence avec les séances d'atelier expérimental et de pratique, et rendre l'apprenant acteur de sa formation.	➔ Une mise en activité de l'apprenant
➤ Il est primordial de prendre connaissance des programmes des autres disciplines. Une réunion d'équipe doit être organisée dans ce but, <u>les professeurs des disciplines générales et des disciplines professionnelles présenteront leurs contenus de formation. Il doit s'en dégager une réflexion commune visant à rendre plus efficace la formation.</u>	➔ Une vision globale sur la formation
➤ Le travail de l'équipe pluridisciplinaire prenant en charge les apprentis est primordial. Il permet d'adopter une stratégie de formation collective et de donner une cohérence d'ensemble, favorisant la mobilisation des apprenants. Une animation conjointe des formateurs devant les apprenants sera mise en œuvre de façon régulière.	➔ Un projet prévisionnel de formation
➤ La construction des situations professionnelles est un axe fort de la démarche pédagogique de l'équipe. ➤ Les séquences pédagogiques conçues par les formateurs prennent appui sur des situations professionnelles réelles ou simulées, construites à partir des tâches décrites au sein de chaque pôle et des indicateurs de performance rattachés.	➔ La construction des situations professionnelles

Vous trouverez en annexes, les ressources nécessaires aux préconisations pédagogiques.

LES PRÉCONISATIONS HORAIRES

Le tableau ci-dessous est donné à titre indicatif. Chaque établissement tiendra compte de ses contraintes spécifiques liées au rythme de l'alternance, au volume horaire disponible, etc.

Enseignements	Durée moyenne hebdomadaire indicative (1)		%
Atelier expérimental (techniques professionnelles)	4	(0+4)	11 %
Travaux pratiques	10	(0+10)	29 %
Conception, organisation et technologie	4	(4+0)	11 %
Sciences appliquées	3	(2+1)	9 %
Gestion appliquée	4	(2 + 2)	12 %
TOTAL ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	25		72 %
Français et ouverture sur le monde	4	(2+2)	11 %
Langue vivante	4	(2+2)	11 %
Arts appliqués-cultures artistiques	2	(2+0)	6 %
TOTAL ENSEIGNEMENT GENERAL	10		28 %
	35 (2)		100 %

(1) le 1^{er} chiffre correspond à un enseignement en classe entière – le 2^{ème} un enseignement en groupe

(2) Attention prévoir un module annuel de 14 h sur le plan de maîtrise sanitaire

LES PRÉCONISATIONS RELATIVES À L'ALTERNANCE

Le référentiel mentionne le type d'établissements visés pour la formation en BP hôtellerie restauration : « entreprise du secteur de la restauration traditionnelle et gastronomique »

Le maître d'apprentissage est l'acteur principal de la formation professionnelle. L'établissement de formation intervient en complémentarité de la formation dispensée en entreprise.

Avant la signature du contrat, le maître d'apprentissage identifie les compétences visées par le diplôme et s'assure de mettre en œuvre les tâches définies dans le référentiel d'activités professionnelles.

Le livret de formation en entreprise est indispensable au suivi de l'acquisition des compétences. Il permet aux acteurs de la formation :

- d'identifier les compétences à développer en entreprise et en centre ;
- d'assurer le suivi de l'acquisition des compétences et de réorienter la formation si besoin ;
- de procéder aux évaluations formatives.

CONCLUSION

Cette rénovation, très attendue par les professionnels et les formateurs, entre en œuvre à la rentrée 2015.

Ces référentiels ambitieux visent à faciliter une insertion professionnelle et une poursuite de carrière vers des postes à responsabilité et/ou une reprise ou création d'entreprise.

Ce guide a été réalisé par :

- EPP Christophe – Professeur d'organisation et production culinaire - Académie de Nancy-Metz
- COCHONNEAU Christian – Responsable pédagogique en CFA - Académie de Toulouse
- MUZARD Jérôme – IEN – économie-gestion – Académie de Bordeaux
- TEULADE Valérie – IEN – économie-gestion – Académie de Clermont-Ferrand
- VIARD Karine – IEN – économie-gestion – Académie d'Orléans-Tours

Avec la participation de JOUHAUD Jean-Luc - Professeur d'organisation et production culinaire - Académie de Limoges

ANNEXES

La situation-problème

En classe, l'enseignant « *élabore une situation en fonction d'un objectif d'apprentissage, mais en dissimulant suffisamment cet objectif pour que l'apprenant ne puisse l'atteindre que par une adaptation personnelle à la situation* ». ¹

Il s'agit de situations didactiques construites autour d'un "problème" (une problématique à résoudre pour devenir compétent), le terme désignant un questionnement, une énigme, issue d'un objet, d'une observation, etc. (en général avec un support concret), dont la résolution nécessite l'investissement des élèves.

! il faut rendre
l'élève
« prédateur » de
ses connaissances...

La situation-problème satisfait à plusieurs conditions : elle est nouvelle pour les élèves, possède un contexte pour l'inscrire dans la réalité, et peut même être authentique (on peut se baser sur un sujet d'actualité). Elle doit surtout être ouverte, à savoir qu'au départ, aucune solution n'est explicitée, c'est aux apprenants, ou à l'équipe d'enseignants qui les guide, de construire une démarche, les différentes étapes. Par "ouverte", cela signifie qu'a priori le problème n'a pas une solution unique. De plus, ce problème doit représenter un challenge atteignable par les apprenants à savoir qu'il doit nécessiter un apprentissage, un saut conceptuel, mais que les apprenants puissent résoudre ce problème avec un niveau d'effort acceptable.

Les élèves n'ont pas, au départ, tous les moyens de répondre à la question. Ils doivent tout d'abord s'approprier le questionnement (dévolution) et mettre en œuvre leurs connaissances et leur ingéniosité pour trouver 'une' solution (en passant par une expérience concrète si besoin).

La situation didactique peut être choisie par l'enseignant de façon à ce que le problème révèle un conflit (cognitif) et que la résolution corresponde donc au franchissement d'un obstacle. Enfin, l'activité n'est pas nécessairement individuelle, mais peut reposer sur un travail de groupe pouvant faire apparaître des conflits (socio-cognitifs).

Les valeurs ajoutées pour l'apprenant :

- une plus grande culture,
- de nouveaux domaines de connaissances,
- une méthodologie réutilisable dans la vie active (présentation, organisation, communication),
- un esprit de groupe,
- une plus forte responsabilisation,
- une plus grande facilité à la résolution de problèmes,
- une compétence marquée pour la recherche efficace d'information.

¹ Guy Brousseau

Enseigner par compétences

L'apprenant devient "compétent" par ce qu'il fait, par ces conquêtes de savoir et de savoir-faire, c'est l'action de l'apprenant qui importe.



"On ne peut parler de compétences qu'à partir du moment où il y a mobilisation des ressources pertinentes face à une situation problème à résoudre"

Une compétence permet de faire face à une situation complexe et nouvelle, en l'identifiant et en construisant une réponse adaptée. Cette réponse n'est pas puisée dans un répertoire de réponses préprogrammées, mais émane de l'adaptation du sujet à la situation.

« La compétence est la prise d'initiative et de responsabilité de l'individu sur des situations professionnelles auxquelles il est confronté. C'est la faculté de mobiliser des réseaux d'acteurs autour des mêmes situations, à partager les enjeux, à assumer des domaines de coresponsabilité ». ²

« Ensemble de savoirs, savoir-faire et savoir-être qui sont mobilisés dans l'exercice d'un emploi/métier, dans une situation donnée ». ³

➔ Prenons par exemple la conduite automobile. En réalité, conduire une auto n'est pas l'affaire que de manœuvrer un véhicule en apprenant des procédures et des méthodes de conduite. Il faut apprendre à gérer des situations de conduite et ces situations sont dynamiques. Le conducteur responsable et sécuritaire se doit d'adapter constamment ses pratiques de conduite selon son état, la condition de son véhicule et l'environnement de conduite. La complexité réside dans la gestion des incidences de l'environnement sur sa conduite. Cet environnement est constitué des conditions météo, de l'état de la route, du type de route, des autres usagers de la route, de la géographie, de la signalisation, etc.

La capacité est une notion de potentiel, qui ne peut s'exprimer en tant que tel, mais par des compétences. Elle est un ensemble d'aptitudes que l'individu met en œuvre dans différentes situations. Une capacité garde un caractère très général, elle n'est ni observable, ni évaluable. Elles doivent se décliner en compétences qui traduiront concrètement des situations de travail.

! Dans le développement des compétences il est toujours utile de faire verbaliser les actions...

Exemples : s'informer, analyser, mettre en route ...

² Définition sociologique donnée par **Philippe Zarifian**, un sociologue français né en 1947 professeur à l'Université de Paris-Est Marne-la-Vallée
³ Définition donnée par le centre d'études et de recherches sur les qualifications

La notion de compétences est un ensemble de savoirs, savoir-faire et comportements organisés en vue d'accomplir de façon adaptée une activité. Dans une situation concrète, une compétence se traduit par des actions ou comportements observables. Les comportements ou les résultats de l'action sont mesurables ou évaluables. On parle de résultats d'apprentissage (et non plus d'objectifs intermédiaires, objectifs généraux, ...).



« Est compétent celui qui agit ainsi et sait expliquer pourquoi il n'a pas agi autrement »

« Quand j'écris ce que je fais, je réfléchis à comment j'ai fait et je comprends mieux »

Exemple : mettre en route un véhicule particulier à boîte manuelle et le sortir d'une place de parking pour ...

Nécessité donc de faire verbaliser les actions pour approcher le niveau de compétence

L'approche par compétences est une approche constructiviste, ce qui signifie que l'activité de l'apprenant est comprise comme essentielle pour l'apprentissage. Toutes les connaissances ne peuvent pas se transmettre. Peut-on transmettre la lecture où l'enfant en acquiert les clefs en agissant dans les conditions (cognitives, temporelles, relationnelles, matérielles...) que lui propose le professeur ? Enseigner et apprendre sont deux processus différents.

D'ailleurs la définition du terme même de compétence suppose une construction par l'individu. Elle est consubstantielle au sujet.⁴

Comme nous venons de le voir, l'approche par compétences possède un lien de parenté avec l'approche socioconstructiviste en ce sens où elle confronte l'apprenant à des tâches complexes, elle focalise sur « la personne » qui, placée en situation, est amenée « à se modifier » et à opérer des choix pour agir.



l'approche par compétences est parente avec le socioconstructivisme...

La compétence professionnelle peut être définie comme étant la capacité d'un professionnel à utiliser son jugement, de même que les connaissances, les habiletés et les attitudes associées à sa profession pour résoudre des problèmes complexes qui se présentent dans le champ de son activité professionnelle. Cette énumération contient les éléments auxquels on doit faire appel quand on veut enseigner par compétence. À partir de cela on doit décider les axes de formation et si l'on évalue les divers éléments les uns à la suite des autres ou si on les évalue d'une façon globale. Rappelons que ces éléments doivent être associés à une situation professionnelle, **puisque la compétence, en dehors d'un contexte particulier, est inexistante.**

L'ensemble des référentiels comporte désormais des compétences, détaillées en capacité ou sous-compétences, compétences opérationnelles.

Évaluation par compétences

Évaluer une compétence est un acte pédagogique complexe tant la notion est encore assez peu définie par les sciences de l'éducation. Nous en avons d'ailleurs tous des représentations assez variées.

⁴ Extrait de la revue **XYZep** | Numéro 34 | Mai 2009 une publication du centre Alain-Savary de l'INRP

Une fois les apprentissages réalisés, l'apprenti « *connait des notions* », il « *sait* », ce qui nourrit sa réflexion pour agir, il possède du « *savoir comment* ». L'action, le « *comment faire* » peut être mesurée à travers une performance, c'est-à-dire que l'apprenant « *montre en situation professionnelle* » la façon dont il procède. Pour être pertinentes dans le cadre de l'enseignement professionnel, les conditions de mesure doivent se rapprocher le plus possible de la pratique réelle.

Même si l'acte est complexe et source de frustration, l'évaluation de la compétence n'en demeure pas moins une tâche fondamentale, puisqu'il s'agit d'évaluer la compétence des individus afin de certifier que ceux-ci sont en mesure d'exercer leur profession de manière autonome et selon des critères établis par les référentiels.

Quand on parle d'évaluation de la compétence, il est nécessaire d'avoir des objectifs qui soient les plus clairs possible, puisque les décisions à prendre sont fondamentales et ont un impact très grand sur les individus évalués. Il est légitime d'évaluer la compétence comme preuve de l'atteinte des objectifs de formation, c'est-à-dire à la fin d'un processus de formation ainsi que le font les organisations universitaires ou collégiales.⁵

Puisqu'il n'existe pas d'instrument de mesure idéal pour la compétence, l'acte d'évaluation représente un compromis. Le niveau de compétence n'est pas binaire « tout ou rien », il s'agit plutôt d'un continuum, mais il convient cependant, de manière plus ou moins arbitraire et de toute façon subjective, de déterminer la limite entre compétence et incompétence.

Trois conditions pour évaluer une compétence⁶ :

- il faut présenter aux apprentis des tâches complexes, c'est-à-dire des tâches qui demandent de choisir et combiner des procédures apprises ;
- il faut présenter aux apprentis des tâches inédites, c'est-à-dire des tâches que les élèves n'ont jamais rencontrées, sinon on serait dans l'application ;
- il faut que les apprentis maîtrisent effectivement les procédures nécessaires à la réalisation de la tâche.

Construire le projet prévisionnel de formation

Dans le contexte de rénovation de la voie professionnelle, l'impérieuse nécessité du travail en équipe est réaffirmée. Dans ce contexte, la progression pédagogique devient un enchaînement dans le temps de séquences de travail programmées en équipe pédagogique⁷, qui :

- respecte l'évolution logique et partagée de l'apprentissage des compétences du référentiel,
- implique la réflexion préalable à la détermination des objectifs de formation en entreprise,
- donne une cohérence d'ensemble au projet de formation et du sens pour les élèves.

Dans l'enseignement par compétence, la progression est une suite de pratiques et d'analyses de situations de travail qui favorise la contextualisation des compétences techniques et comportementales ainsi que les savoirs requis pour répondre aux exigences des situations professionnelles.

⁵ Sources : L'évaluation de la compétence dans le contexte professionnel Carlos A. Brailovsky, François Miller et Paul Grand'Maison

⁶ Extrait de la revue **XYZep** | Numéro 34 | Mai 2009 une publication du centre Alain-Savary de l'INRP

⁷ Enseignants de service et commercialisation, de cuisine, de gestion, sciences et arts appliqués

Les étapes clés de la programmation pédagogique

- → renforcer la pédagogie par objectif

① **Constituer une équipe pluridisciplinaire (par niveau de formation si possible)**

② **Innover :**

L'innovation dans la démarche didactique et pédagogique reste le levier essentiel pour l'acquisition des apprentissages.

- la reproduction du cours magistral a montré ses limites, l'activité de l'apprenti doit être au centre de l'acte pédagogique (*voir les notions de constructivisme et socioconstructivisme interactif*)
- les savoirs ne doivent pas être déconnectés d'une conceptualisation réelle ou construite (situation professionnelle, compétences inférées, étude de cas)
- l'évaluation des compétences est spécifiquement recherchée.

③ **Construire le calendrier de formation** : *placer les dates clés, les regroupements en CFA et les temps de formation en entreprise, les périodes « butoirs » de certification (CCF), les réunions bilan de formation. Puis, découper le calendrier en période de formation (P0, P1 etc..) favorisant le découpage des compétences (ou la modularisation).*

④ **Construire un tableau de bord de la formation** : se mettre d'accord sur les items d'un tableau de bord de suivi de la mise en œuvre de la formation (qui fait quoi ? À quel moment ?...)

⑤ **Construire un tableau de stratégie globale, un plan prévisionnel de formation⁸ :**

→ réfléchir et trouver un consensus entre les disciplines sur le découpage des compétences opérationnelles (année 1 / année 2 / année 3), prévoir des moments de concertation, des temps de préparation interdisciplinaires et de restitution ...

→ **construire la progression par compétences** ou le planning des séquences ou modules. Chaque séquence est construite autour de situations professionnelles représentatives du cœur de métier, d'un thème ou d'un pôle de compétences.

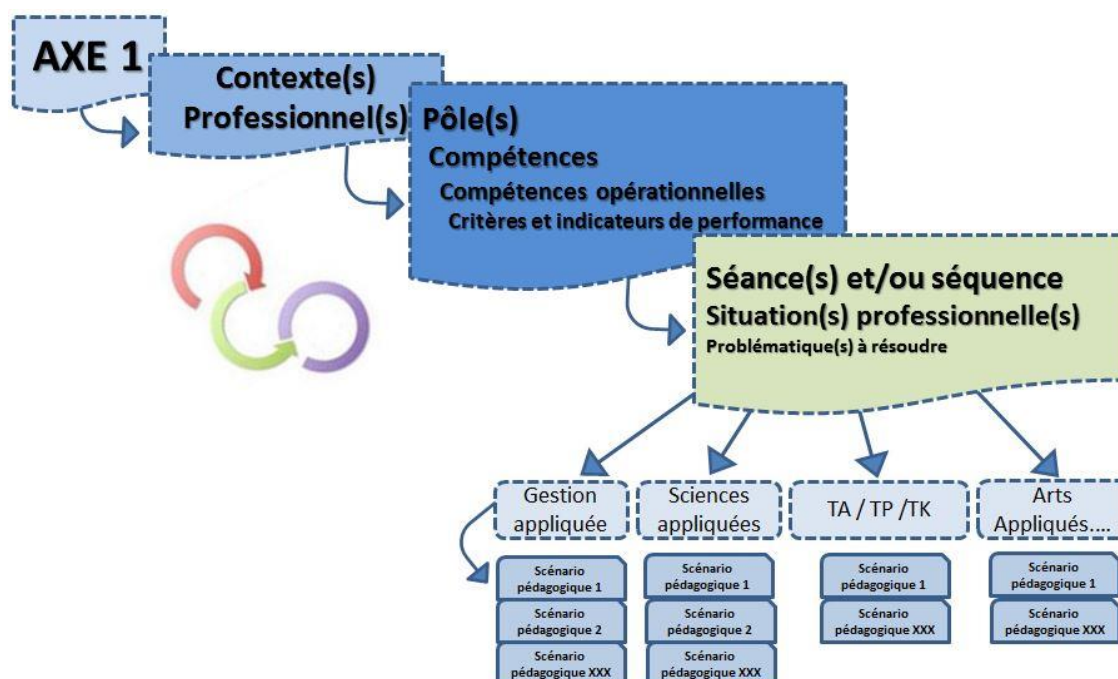
Les séquences ou modules comprennent plusieurs séances de TP, atelier expérimental, technologie, cours de gestion appliquée, cours de sciences ou d'arts appliqués autour d'un même thème ou autour d'une même situation professionnelle afin de donner du sens aux enseignements. Des Co animations sont programmées dans certains cas avec les enseignants de vente, de sciences et de gestion appliquées, de LVE...

→ **Les situations étudiées sont contextualisées et sont représentatives des différents métiers** de la restauration traditionnelle et gastronomique dans toutes ses dimensions.

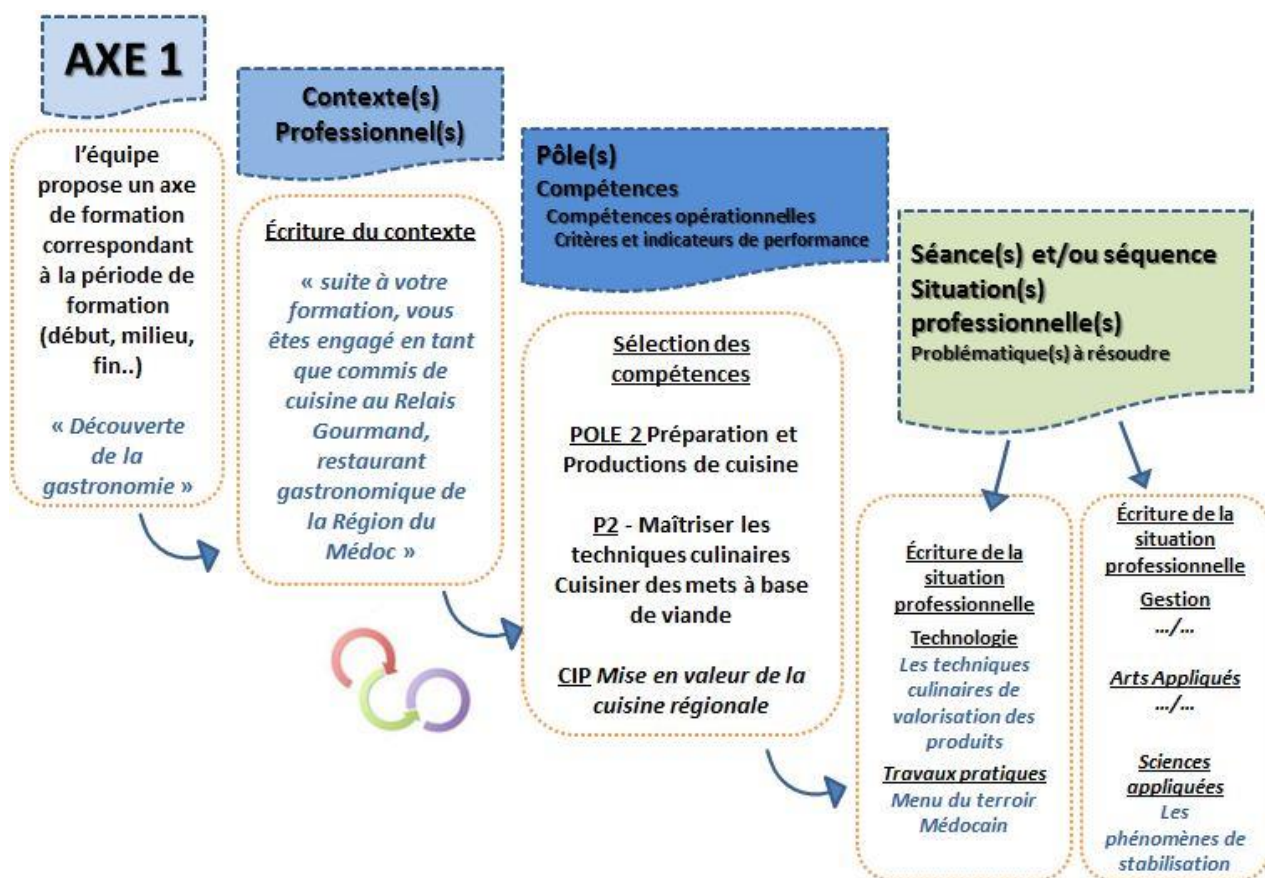
→ prévoir les **activités** confiées aux apprentis en fonction des **compétences opérationnelles** sélectionnées (*que fait l'apprenant avant la séance ? Pendant ? Après ?*) prévoir l'évaluation des compétences, savoirs, savoir-être et sélectionnant les critères et indicateurs de performance.

⁸ TSG et PPF concourent aux mêmes objectifs de mise en cohérence globale des différents champs disciplinaires, un même cap pour équipe élargie, un sens donné aux apprentissages...

- **Construire des outils de suivi** : le premier outil permettra de s'assurer que toutes les compétences ont été ventilées sur le cycle de formation, répartition entre l'entreprise et le CFA. Le second outil est un *Livret de suivi des acquis professionnels en entreprise*, (un livret d'apprentissage et/ou un portfolio de suivi des compétences professionnelles).
- Cadencer mettre en exergue les AXES de formation (modules), le contexte professionnel proposé, les compétences à inférer, les savoirs associés retenus, les critères et indicateurs de performance sélectionnés ;



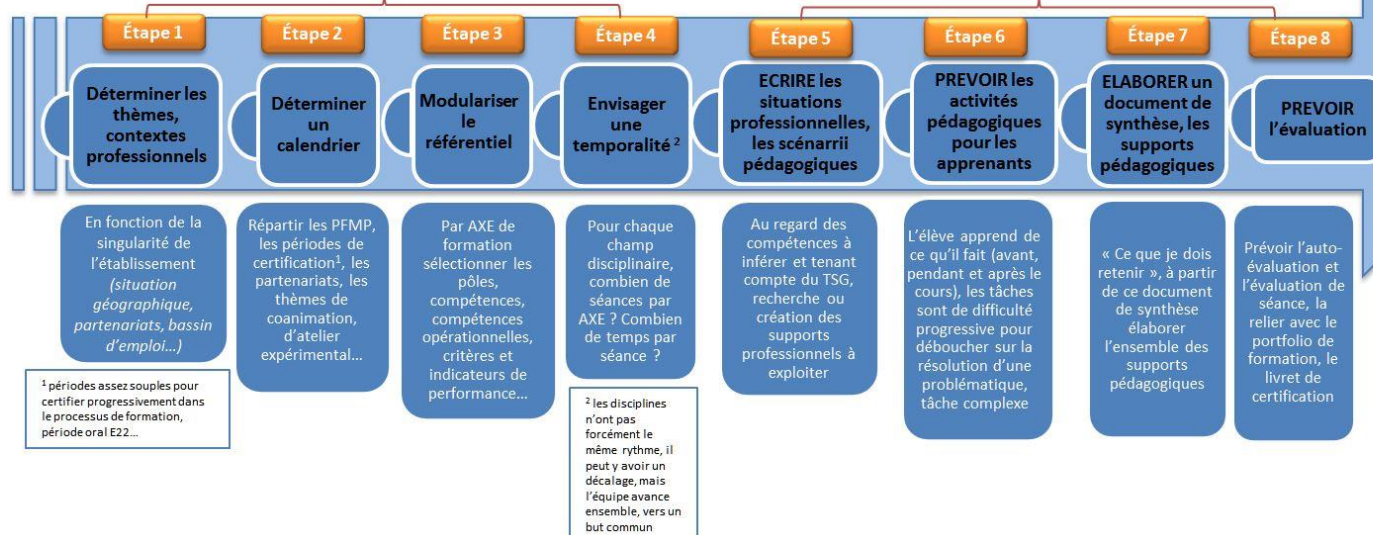
Il convient de sélectionner en équipe élargie des axes de formation, d'écrire des contextes professionnels qui donneront une « coloration » particulière aux enseignements dans les différents champs disciplinaires. Les formateurs pourront à leur guise écrire des situations professionnelles problématisées inspirées du contexte général écrit en équipe.



Du tableau de stratégie globale à l'évaluation

Travail de l'équipe pluridisciplinaire

Travail de l'enseignant



➔ Pour construire sa progression, l'enseignant entre dans le référentiel par les tâches.

Extrait du référentiel

BP Arts du service et commercialisation en restauration

* Une **tâche** donnée correspond à une famille de situations professionnelles qui sollicitent des **compétences, des comportements et des savoirs** adaptés.

* Il détermine la situation de travail ou la situation professionnelle en lien avec les résultats attendus

* La progression est alors constituée d'une suite de situations professionnelles relatives à une ou plusieurs **tâches**.

* Plusieurs situations de travail sont souvent nécessaires pour traiter une tâche dans sa totalité, pour «faire le tour» des compétences techniques, comportements et savoirs qui lui sont associés.

* Seuls les éléments des **compétences techniques, des comportements** et des **savoirs** en relation avec la situation sont à prendre en compte dans les objectifs pédagogiques.

* Cela exige alors un suivi des apprentissages (traçabilité par livret de compétences, portfolio...) avec des synthèses partielles avant de vérifier que l'apprenant dispose d'un ensemble complet de connaissances dans un domaine donné.

* Plusieurs contextes et situations de travail proposés à des moments distincts sont nécessaires afin d'inférer progressivement des compétences, les transposer, en améliorer la maîtrise, afin de positionner et évaluer les élèves.

Activité 3 - Gérer les approvisionnements et les stocks	
Tâches	- Calculer les quantités nécessaires et le coût des matières - Sélectionner et proposer les fournisseurs - Passer les commandes - Réceptionner et contrôler les livraisons - Effectuer un inventaire régulier
Résultats attendus	- Prise en compte de l'état des stocks - Conformité des procédures (inventaire, commande, etc.) - Suivi de la gestion des approvisionnements - Gestion des aléas - Exactitude des données consignées sur les documents d'approvisionnement - Précision et exactitude du compte rendu à sa hiérarchie - Gestion des coûts d'achat
Conditions d'exercice	
<u>Moyens et ressources</u> - Temps imparti, budget disponible - Locaux, matériels, consommables alimentaires et non alimentaires, équipements, personnel - Technologies de l'information et de la communication - Fiche de poste, planning de travail du personnel, planning des tâches - Etats des réservations, documents de prévisions d'activités - Fiches de stocks, documents d'approvisionnement et commerciaux, mercuriales, feuille de vente - Fiches produits, notices d'utilisation des matières premières, des fournitures - Fiches de contrôle à réception - Fiches techniques, photographies, croquis de dressage, argumentation commerciale des cartes - Documentation professionnelle et culturelle - Répertoire personnel de techniques professionnelles - Dictionnaires - Autres : procédures, consignes, protocoles. <u>Réglementation et préconisations</u> - Réglementation et préconisations en vigueur dans la profession <u>Autonomie et responsabilité</u> Autonome et responsable dans l'exécution et le suivi des tâches sous la responsabilité de la hiérarchie à laquelle les informations sont régulièrement et systématiquement transmises. Aptitude à communiquer en français et en langue étrangère.	

Construire une séquence

La séquence concerne une ou plusieurs tâches et installe (séquence d'apprentissage) des **compétences, des comportements** et des **savoirs** qui leur sont associés. Elle s'appuie sur un cadre de travail et sur une ou plusieurs situations professionnelles. Elle correspond éventuellement à plusieurs séances de cours en classe entière ou en groupe. Elle est balisée par un questionnement qui prépare l'action, donne des consignes d'action, le travail à faire en amont, incite à une analyse réflexive des comportements et compétences sollicités et une synthèse des savoirs mobilisés.

Exemple de structuration d'une séquence

Une séquence cible donc toutes ou certaines **compétences techniques, comportements et savoirs** d'une ou de plusieurs **tâches**. Sa structure peut se présenter ainsi :

“ On apprend en prenant conscience et non en suivant une voie toute tracée, la meilleure fût-elle.”

(PIAGET)

UN CADRE DE TRAVAIL

SITUATION 1	• Un besoin, des ressources (pour encadrer/organiser les actions ou pour sensibiliser aux savoirs et aux comportements à mobiliser) • Un questionnement ○ Analyse de la situation : ▪ repérage des objectifs, résultats attendus, ressources, contraintes. ▪ repérage des savoirs sollicités (les savoirs « en action »), des compétences techniques à mobiliser, des comportements attendus ○ Action : consignes d'action qui permettent de faire acquérir certaines compétences ou de mettre en évidence certains comportements ou savoirs ○ Analyse réflexive des actions réalisées ○ Synthèse des compétences, comportements et savoirs mis en œuvre
	SITUATION 2 ... / ...
	Synthèse de la séquence

Généralisation, structuration
Positionnement, auto-évaluation, évaluation formative...
La variabilité et la diversité des situations abordées et leur analyse par les élèves facilitent la capitalisation des apprentissages et l'adaptation à la réalité professionnelle.

Source GAP Bac baccalauréat professionnel accueil – relation clients et usagers

L'analyse réflexive

En lien avec les objectifs de formation (*épreuve E3, l'apprentissage par compétence, le suivi du portfolio...*) l'analyse réflexive entraîne l'apprenant à prendre de la distance et à produire un travail introspectif sous forme « *d'une mise en mots* » (verbalisation) écrite ou orale, « *ce que je ressens, ce que j'apprends, ce que je pense...* ». Il y a nécessairement pour l'apprenant une prise de risque, ce qui implique chez l'enseignant une écoute "*bienveillante, ouverte et constructive*". Ce travail doit être guidé par un questionnement : « *qu'avez-vous réalisé ? Quelles ressources avez-vous mobilisées ? Quelle démarche avez-vous suivie ? Quelles difficultés avez-vous rencontrées ? Comment les avez-vous surmontées ? Quels conseils donneriez-vous à celui qui doit réaliser le même travail ?* »...

Cette approche favorise notamment le développement de la pensée analytique et de l'esprit critique, mais c'est une prise de recul indispensable qui facilite la transposition, dans d'autres contextes, des compétences, comportements et savoirs abordés dans un contexte donné. Collective, elle permet à tous de s'enrichir de l'expérience des autres. Systématisée, elle contribue à la construction des compétences professionnelles de l'apprenant et le prépare à la formation tout au long de la vie.

Fiche démarche – Atelier Expérimental

→ ORGANISER		→ DÉCOUVRIR, RÉALISER, OBSERVER	
❶ Thème, matériel, matière d'œuvre, précautions		❷ Expérience(s) (<i>mode opératoire, procédures...</i>) « ce que je découvre, ce que je réalise, ce que j'observe... »	
Thème	Niveau de classe		
Compétences à aborder			
Matériel spécifique	Matière d'œuvre		
Point(s) critique(s) et précaution(s)			
→ ANALYSER, COMPRENDRE		→ DÉDUIRE, APPRENDRE	
❸ Analyse « ce que je comprends »		❹ Règles à tirer de l'expérience « ce que je déduis, ce que je retiens de l'expérience »	
→ TRANSFÉRER, APPLIQUER			
❺ Applications culinaires et transferts pédagogiques possibles			

PÔLES & Compétences	TECHNOLOGIE	SCIENCES	GESTION	ARTS APPLIQUES
Pôle 1 – Conception et organisation de prestations	C01	Les produits (document en annexe)		
		- Familles de produit (saisonniers, labellisés, régionaux) - Standards d'usage (grammage et volume) rendements	Familles de produit	Rendements
		La fixation du prix de vente		
		- calcul des coûts - Fixation du prix de vente		- Calcul des coûts - Fixation du prix de vente
		La conception des prestations et élaboration des menus et cartes		
		- Modalités de conception et d'élaboration - Valorisation des produits - Accord mets et boissons - Classiques de la gastronomie - Spécialités régionales - Influences culinaires - Cadre réglementaire des menus et cartes - Équilibre alimentaire des menus et cartes - Approches commerciales et tarifaires	- Modalités de conception et d'élaboration - Valorisation des produits - Cadre réglementaire des menus et cartes - Équilibre alimentaire des menus et cartes	- Cadre réglementaire des menus et cartes - Approches commerciales et tarifaires - Valorisation des produits - Influences culinaires
	C02	Conception d'une fiche technique valorisée		
		Représentation graphique		
		Les modes d'organisation		
		- Production directe et différée - Risques de bio-contamination (PMS) - Cadre réglementaire	- Production directe et différée - Risques de bio-contamination (PMS) - Cadre réglementaire	
	C03	Optimisation de la planification et conception		
		Principes		Principes
	C03	Conception des supports		
		Les fournisseurs		
		- Approvisionnements - Documents commerciaux		- Approvisionnements - Documents commerciaux
	C03	La gestion des stocks		
		- Procédures - Inventaire - Réception et stockage – déstockage et distribution	- Procédures - Réception et stockage – déstockage et distribution	- Procédures - Inventaire - Réception et stockage – déstockage et distribution

Pôle 2 – Commercialisation et service	CS1	Le contexte professionnel de l'entreprise			
		- Secteur professionnel - Classements (guides, etc.) - Labels - Environnement touristique et culturel de proximité - Services et espaces professionnels proposés à la clientèle dont accessibilité (salon, terrasse, etc.)		- Secteur professionnel - Classements (guides, etc.) - Labels	
		Le client			
		- Typologies de clients (nationalités, âges, etc.) - Habitudes et comportements alimentaires - Allergies et régimes	Allergies et régimes	- Typologies de clients (nationalités, âges, etc.) - Habitudes et comportements alimentaires	
		La réservation			
		- Outils et modes de réservation (outils numériques, téléphone, passages, etc.) - Procédures		- Outils et modes de réservation (outils numériques, téléphone, passages, etc.) - Procédures	
		Les points clés de la relation avec le client			
		- Attitudes et comportements adaptés tout au long du service - chartes, les consignes, les protocoles		- Attitudes et comportements adaptés tout au long du service - Chartes, les consignes, les protocoles	
	CS2	Les supports de vente			
		- Supports : - Cartes (mets et menus, desserts, vins et boissons, cigares, etc.) - Porte-menus, chevalets, ardoises, vitrines, supports numériques, etc. - Modalités d'élaboration : le cadre réglementaire - Pratiques d'élaboration d'un support de vente (zones de lecture, couleurs, structure, etc.)		Modalités d'élaboration : le cadre réglementaire	- Supports : - Cartes (mets et menus, desserts, vins et boissons, cigares, etc.) - Porte-menus, chevalets, ardoises, vitrines, supports numériques, etc. - Pratiques d'élaboration d'un support de vente (zones de lecture, couleurs, structure, etc.)
		Les supports publicitaires			
		- Supports : - Media (presse, radio, affichage, TV et cinéma) - Hors média (sites internet, prospectus, cartes de fidélité, etc.) - publicité sur le lieu de vente (objets publicitaires, tenues vestimentaires, etc.) - Modalités d'élaboration : le cadre réglementaire - Pratiques d'élaboration d'un support publicitaire		- Supports : - Media (presse, radio, affichage, TV et cinéma) - Hors média (sites internet, prospectus, cartes de fidélité, etc.) - Publicité sur le lieu de vente (objets publicitaires, tenues vestimentaires, etc.) - Modalités d'élaboration : le cadre réglementaire	Pratiques d'élaboration d'un support publicitaire
		Les matériaux			
					Matériaux utilisables (papier, carton, plastique, cuir, ardoise, bois, acier, verre, etc.)

CS3	L'application des procédures de contrôle en hygiène, sécurité, ergonomie			
	- Tenue et la mise à jour des procédures - Mise en œuvre des procédures de contrôle et d'autocontrôle - Actions correctives à mener dans le cas de situations à risques	- Tenue et la mise à jour des procédures - Mise en œuvre des procédures de contrôle et d'autocontrôle - Actions correctives à mener dans le cas de situations à risques		
	Les arts de la table			
	- Mises en place particulières (buffet, banquet, brunch, etc.) - Caractéristiques des arts de la table : - mobilier - nappage - Vaisselle, verrerie, couverts - Décoration (art floral, etc.) - Autres facteurs d'ambiance (lumière, couleurs, etc.)			- Mises en place particulières (buffet, banquet, brunch, etc.) - Caractéristiques des arts de la table : - mobilier - nappage - Vaisselle, verrerie, couverts - Décoration (art floral, etc.) - Autres facteurs d'ambiance (lumière, couleurs, etc.)
	La communication professionnelle			
	- Différentes techniques de communication : observation, questionnement, écoute active, reformulation, empathie, etc. - Éléments de communication : vocabulaire, ton, articulation, paralangages, etc. - Attitudes comportementales liées aux retours immédiats des clients (satisfaction, remerciements, réclamations, etc.)		- Différentes techniques de communication : observation, questionnement, écoute active, reformulation, empathie, etc. - Éléments de communication : vocabulaire, ton, articulation, paralangages, etc. - Attitudes comportementales liées aux retours immédiats des clients (satisfaction, remerciements, réclamations, etc.)	
	Les étapes de la vente			
	- Prise de contact avec accueil personnalisé - De la recherche à la création de besoins : attitudes, comportements et motivations du client - De l'argumentation à la persuasion - Prise en compte des remarques - Vente additionnelle - De la prise de congé à la fidélisation du client - De l'analyse réflexive à la démarche de progrès (individuelle et collective)		- Prise de contact avec accueil personnalisé - De la recherche à la création de besoins : attitudes, comportements et motivations du client - De l'argumentation à la persuasion - Prise en compte des remarques - Vente additionnelle - De la prise de congé à la fidélisation du client - De l'analyse réflexive à la démarche de progrès (individuelle et collective)	
	La prise de commande			
	- Matériels - Différents bons de commande		- Matériels - Différents bons de commande	
CS4	La facture			
	- Matériels - Conditions particulières de facturation (remises, crédit, etc.) - Taux de TVA - Principaux moyens de paiement, fonctionnement et réglementation		- Matériels - Conditions particulières de facturation (remises, crédit, etc.) - Taux de TVA - Principaux moyens de paiement, fonctionnement et réglementation	

Pôle 3 – Gestion, de l'activité de restauration et productions de cuisine	G1	• Procédures • Inventaire • Réception et stockage – déstockage et distribution		
		• Organisation du poste de travail	• Enjeux et objectifs • Organismes de certification et contrôle et certification	• Enjeux et objectifs • Organismes de certification et contrôle et certification
		La qualité (hygiène, sécurité, ergonomie, santé publique)		
		• Règlementations et recommandations • Actions préventives et correctives • Organismes de contrôle	• Règlementations et recommandations • Actions préventives et correctives • Organismes de contrôle	
		La qualité (développement durable)		
		• Règlementations et recommandations • Actions préventives et correctives • Organismes de contrôle	• Règlementations et recommandations • Actions préventives et correctives • Organismes de contrôle	• Règlementations et recommandations
		La qualité (satisfaction clientèle)		
		• Analyse des pratiques et outils utilisés • Synthèse des commentaires et propositions d'améliorations		• Analyse des pratiques et outils utilisés • Synthèse des commentaires et propositions d'améliorations
	G2	La gestion d'un personnel, d'une équipe		
		• Accueil et intégration du personnel • Techniques d'animation • Suivi de l'activité • Motivation et valorisation du personnel • Évaluation et développement des compétences		• Communication interne • Accueil et intégration du personnel • Techniques d'animation • Suivi de l'activité • Motivation et valorisation du personnel • Évaluation et développement des compétences • Représentants du personnel • Conflits individuels et collectifs
		L'aménagement du temps de travail		
		• Gestion des plannings • Gestion de l'absentéisme		• Gestion des plannings • Gestion de l'absentéisme
	G3	Les démarches de recherche d'emploi		
		• Canaux de communication et organismes professionnels • Analyse et sélection des offres		• Canaux de communication et organismes professionnels • Analyse et sélection des offres
		La construction du parcours professionnel		
		• Conventions collectives en HCR		• Éléments d'employabilité • CV et lettre de motivation • Entretien d'embauche et/ou professionnel • Insertion dans l'entreprise • Législation en matière de contrats de travail • Conventions collectives en HCR • Affichage obligatoire

G4			• Documents obligatoires	
	La formation tout au long de la vie			
	• Enjeux et dispositifs • Droits et obligations pour le salarié et l'employeur		• Enjeux et dispositifs • Droits et obligations pour le salarié et l'employeur	
	L'environnement			
	• Secteur professionnel en HCR et ses indicateurs • Organisations professionnelles		• Secteur professionnel en HCR et ses indicateurs • Organisations professionnelles	
	L'analyse du contexte			
	• Marché potentiel, concurrence, opportunités et risques		• Marché potentiel, concurrence, opportunités et risques	
	Le projet			
	• Définition, justification et concrétisation		• Définition, justification et concrétisation	
	Analyse économique du projet			
	• Analyse des documents comptables, administratifs et commerciaux • Besoins en ressources humaines • État des lieux des locaux, équipements et investissements • Constitution du budget		• Analyse des documents comptables, administratifs et commerciaux • Besoins en ressources humaines • État des lieux des locaux, équipements et investissements • Constitution du budget	
	Les démarches administratives en matière de création ou de reprise d'entreprise			
	La réglementation spécifique du secteur d'entreprise			
	• Formalités de création en HCR	• Formalités de création en HCR	• Formalités de création en HCR	
	La promotion de l'entreprise			
	• Communication média et hors média • Développement et fidélisation clientèle		• Communication média et hors média Développement et fidélisation clientèle	

- Les techniques avant le service
- Les techniques pendant le service :
 - Les techniques de service simples
 - Les techniques concernant les boissons
 - Les techniques d'atelier ou d'office
 - Les techniques de préparation et de finition en salle

1- Les techniques avant le service

- Il s'agit de techniques de mise en place :

Être capable de	Éléments spécifiques
Napper avec du linge de table	- Nappage à thème ou particulier - Pliage particulier - Nappage d'un buffet
Dresser une table « à la carte » Dresser un salon, un séminaire, un banquet, etc. Redresser une table pour un nouveau service	
Réaliser une décoration cohérente, adapté à un thème ou un budget établi	- Réaliser une décoration de table avec accessoires divers - Réaliser une décoration éphémère florale ou non (centre de table) - Adapter la mise en place à la thématique

2- Les techniques pendant le service

A- Les techniques de service simple

Techniques à maîtriser dans le cadre d'un menu « à la carte » ou « à choix et prix multiples »
Être capable de combiner les techniques de service adaptées aux besoins de la clientèle et mettre en valeur le savoir-faire du travail de salle :
Servir au plateau : verrines, coupes et assiettes atypiques Assurer le suivi du rang
Synchroniser plusieurs tables
Effectuer un service de type « banquet » avec des contraintes (temps, préséances, protocole, intervenants etc.)
Servir un buffet à thème ou non, un cocktail, un lunch, brunch etc.
Assembler et présenter des produits de restauration « minute élaborée » (club sandwich, toast caviar...)

B - Les techniques concernant les boissons

Être capable de	Exemples
Préparer, conditionner, doser, présenter, servir et mettre en valeur les boissons suivantes : Un cocktail « short et/ou long drink » chauds ou froids classique ou une création ➤ au shaker ➤ au blender ➤ un « cups »	• Pina Colada, smoothies, etc. • Soupes, punches, sangria, etc.
Préparer, conditionner, doser, présenter, servir et mettre en valeur les boissons suivantes :	• Différents crus de cafés, • Variétés de thés ou de chocolats (capuccinos, viennois, lattés) • Cafés et thés glacés
Carafer, décanter, service au panier	• Vins rouges structurés, les vieux vins • Vins effervescents
	• Vins blancs, rosés, effervescents

C- Les techniques d'atelier ou d'office

- Préparer, conditionner les produits à l'aide des techniques adaptées en conformité avec les attentes de la clientèle (consommation plus aisée etc.) et les usages professionnels (présentation, températures, réglementations, etc.)

TECHNIQUES	PRODUITS COMPLEMENTAIRES
Assembler une verrine saumon fumé (technique saumon fumé, etc.)	
Assembler une assiette nordique Découper toutes sortes de poissons fumés	- Crème fouettée aromatisée, vodka...
Découper un jambon cru à la griffe	- Condiments
Réaliser une vinaigrette à la carte	- Huiles, vinaigres, moutardes, épices, aromates, condiments
Ouvrir des coquillages	
Préparer un plateau de fruits de mer	
Préparer une assiette ou un plateau de fromages nationaux	
Préparer une assiette de fruits exotiques	
Détailler un ananas « piston » (à la carte)	
Préparer une coupe glacée à la carte ou personnalisée	

D- Les techniques de préparation et de finition en salle

- Préparer, conditionner et servir avec dextérité les produits à l'aide des techniques adaptées en conformité avec les attentes de la clientèle (consommation plus aisée etc.) les usages professionnels (présentation, températures, réglementations...) et en mettant en valeur la nature du produit.

TECHNIQUES /SERVICES	PRODUITS ET TECHNIQUES COMPLEMENTAIRES	VARIANTES
Dresser un buffet de hors d'œuvres (réaliser quelques préparations froides)		
Préparer et servir une soupe de poissons (en 2 temps)		• Matelote, • Pochoise, Bouillabaisse, • Ttoro, Cotriade
Détailler un poisson en « Bellevue »		
Détailler un foie gras en terrine	- Chutney, fruits, pains...	
Servir des plats régionaux, internationaux (avec leurs spécificités)		
Servir et préparer des pâtes au guéridon		
Découper une pièce en croûte de sel ou en pièce de sel		• Croute d'argile, etc.
Découper un jambon à l'os, au torchon ou braisé		• Jambon à la « Nuitonne », à la « Chablisienne », au foin, etc.
Préparer des poissons ronds grillés, sautés, rôtis, à la plancha (désarêter, flamber...)		• Peler une truite au bleu
Détailler un homard, une langouste, un tourteau froid ou chaud		
Préparer et flamber des crustacés		
Préparer un tartare de poissons, crustacés, Saint Jacques		
Découper un canard, des volailles blanches multi portions (poêlés ou rôtis)	- Volailles et gibiers grillés, - Pigeon, - Caille, - Faisan, etc.	• Canard au sang
Découper un carré (toutes viandes)		
Servir un soufflé chaud	- Coulis, sauce	
Terminer une sauce à l'aide de spiritueux, de crème, de beurre, de fines herbes, champignons, etc.		
Préparer une assiette composée à partir d'un flambage de fruits		
Préparer et/ou flamber des crêpes, des omelettes norvégiennes, etc.	- Glace, - Sorbet, - Fruits, - Appareils, etc.	
Préparer et découper un dessert présenté en chariot ou en buffet	- Découper un dessert de grande taille	• Gâteau de mariage, pièce montée
Préparer un tartare de fruits ou/et de légumes (hacher)		
Préparer des techniques de finition (assaisonner, zester, râper, verser de la sauce, un jus, etc.)	- Caviar, œufs de poissons, truffe, etc.	

PÔLES & Compétences		TECHNOLOGIE	SCIENCES	GESTION	ARTS APPLIQUES
Pôle 1 – Conception et organisation de prestations	C01	Les produits (document en annexe)			
		- Familles de produit (saisonniers, labellisés, régionaux) - Standards d'usage (grammage et volume) rendements	Familles de produit	Rendements	
		La fixation du prix de vente			
		- calcul des coûts - Fixation du prix de vente		- Le calcul des coûts - Fixation du prix de vente	
		La conception des prestations et élaboration des menus et cartes			
		- Modalités de conception et d'élaboration - Valorisation des produits - Accord mets et boissons - Classiques de la gastronomie - Spécialités régionales - Influences culinaires - Cadre réglementaire des menus et cartes - Équilibre alimentaire des menus et cartes - Approches commerciales et tarifaires	- Modalités de conception et d'élaboration - Valorisation des produits - Cadre réglementaire des menus et cartes - Équilibre alimentaire des menus et cartes	- Cadre réglementaire des menus et cartes - Approches commerciales et tarifaires	- Valorisation des produits - Influences culinaires
		Conception d'une fiche technique valorisée			
		Représentation graphique			
	C02	Les modes d'organisation			
		- Production directe et différée - Risques de bio-contamination (PMS) - Cadre réglementaire	- Production directe et différée - Risques de bio-contamination (PMS) - Cadre réglementaire		
		Optimisation de la planification et conception			
		Principes		Principes	
		Conception des supports			
	C03	Les fournisseurs			
		- Approvisionnements - Documents commerciaux		- Approvisionnements - Documents commerciaux	
		La gestion des stocks			
		- Procédures - Inventaire - Réception et stockage – déstockage et distribution	- Procédures - Réception et stockage – déstockage et distribution	- Procédures - Inventaire - Réception et stockage – déstockage et distribution	

Pôle 2 – Préparations et productions de cuisine	P1	Organisation du poste de travail			
		• Mise en place et matériel			
		Procédure de contrôle en hygiène, sécurité, ergonomie			
	P2	• Mise en œuvre des procédures	• Mise en œuvre des procédures		
		• Actions préventives et/ou correctives	• Actions préventives et/ou correctives		
		• Analyse des risques	• Analyse des risques		
		• Circuits de circulation	• Circuits de circulation		
		De la cuisine classique à la cuisine contemporaine			
		• De la codification aux pratiques culinaires innovantes (personnages, techniques, matériels...)			• De la codification aux pratiques culinaires innovantes (personnages, techniques, matériels...)
		• Techniques culinaires de valorisation des principaux produits			
	P3	• Modes de cuisson (voir annexe)			
		• Cuisine diététique et allégée			
		Les constituants de la matière vivante			
			• Phénomènes de transformation • Phénomènes d'échange • Phénomènes de stabilisation et de déstabilisation		
		L'analyse organoleptique			
		• Éléments d'analyse	• Éléments d'analyse		
		• Actions correctives			
		Les aspects règlementaires de fin de production			
		• Contrôle et autocontrôle	• Contrôle et autocontrôle		
		• Conditionnement et conservation	• Conditionnement et conservation		
		Mise en valeur par le dressage			
		• Approche artistique			• Approche artistique
		• Supports et matériel			• Supports et matériel
		• Standards et tendances			

Pôle 3 – Gestion, de l'activité de restauration et productions de cuisine	G1	• Procédures • Inventaire • Réception et stockage – déstockage et distribution		
		• Organisation du poste de travail	• Enjeux et objectifs • Organismes de certification et contrôle et certification	• Enjeux et objectifs • Organismes de certification et contrôle et certification
		La qualité (hygiène, sécurité, ergonomie, santé publique)		
		• Règlementations et recommandations • Actions préventives et correctives • Organismes de contrôle	• Règlementations et recommandations • Actions préventives et correctives • Organismes de contrôle	
		La qualité (développement durable)		
		• Règlementations et recommandations • Actions préventives et correctives • Organismes de contrôle	• Règlementations et recommandations • Actions préventives et correctives • Organismes de contrôle	• Règlementations et recommandations
		La qualité (satisfaction clientèle)		
		• Analyse des pratiques et outils utilisés • Synthèse des commentaires et propositions d'améliorations		• Analyse des pratiques et outils utilisés • Synthèse des commentaires et propositions d'améliorations
	G2	La gestion d'un personnel, d'une équipe		
		• Accueil et intégration du personnel • Techniques d'animation • Suivi de l'activité • Motivation et valorisation du personnel • Évaluation et développement des compétences		• Communication interne • Accueil et intégration du personnel • Techniques d'animation • Suivi de l'activité • Motivation et valorisation du personnel • Évaluation et développement des compétences • Représentants du personnel • Conflits individuels et collectifs
		L'aménagement du temps de travail		
		• Gestion des plannings • Gestion de l'absentéisme		• Gestion des plannings • Gestion de l'absentéisme
	G3	Les démarches de recherche d'emploi		
		• Canaux de communication et organismes professionnels • Analyse et sélection des offres		• Canaux de communication et organismes professionnels • Analyse et sélection des offres
		La construction du parcours professionnel		
		• Conventions collectives en HCR		• Éléments d'employabilité • CV et lettre de motivation • Entretien d'embauche et/ou professionnel • Insertion dans l'entreprise • Législation en matière de contrats de travail • Conventions collectives en HCR

G4				- Affichage obligatoire - Documents obligatoires	
	La formation tout au long de la vie				
	- Enjeux et dispositifs - Droits et obligations pour le salarié et l'employeur		- Enjeux et dispositifs - Droits et obligations pour le salarié et l'employeur		
	L'environnement				
	- Secteur professionnel en HCR et ses indicateurs - Organisations professionnelles		- Secteur professionnel en HCR et ses indicateurs - Organisations professionnelles		
	L'analyse du contexte				
	Marché potentiel, concurrence, opportunités et risques		Marché potentiel, concurrence, opportunités et risques		
	Le projet				
	Définition, justification et concrétisation		Définition, justification et concrétisation		
	Analyse économique du projet				
	- Analyse des documents comptables, administratifs et commerciaux - Besoins en ressources humaines - État des lieux des locaux, équipements et investissements - Constitution du budget		- Analyse des documents comptables, administratifs et commerciaux - Besoins en ressources humaines - État des lieux des locaux, équipements et investissements - Constitution du budget		
	Les démarches administratives en matière de création ou de reprise d'entreprise				
	La réglementation spécifique du secteur d'entreprise				
	Formalités de création en HCR	Les formalités de création en HCR	Formalités de création en HCR		
	La promotion de l'entreprise				
	- Communication média et hors média - Développement et fidélisation clientèle		Communication média et hors média Développement et fidélisation clientèle		

1. Préparations préliminaires

- Techniques de transformation d'un produit brut en un produit propre.

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Habiller un poisson plat	• Turbot, barbue, saint-Pierre, flétan	
Habiller une volaille effilée	• Poulet, pintadeau, pigeon, canard, caille, Habiller un gibier à plumes	
Préparer des abats de boucherie	• Rognon, ris, cervelle, cœur, foie...	
Préparer un céphalopode	• Calamar, seiche, poulpe	
Préparer un crustacé	• Crabe (laver, brosser) • Écrevisse (châtrer), • Préparer un homard, une langouste	
Ouvrir à cru des coquillages, d'autres fruits de mer	• Coquille Saint-Jacques, palourdes, des amandes, ... • Oursins, violets...	- Préparer un plateau de fruits de mer

2. Gestuelles de base (tailles, découpes, liaisons, divers apprêts, etc.)

2.1 - Famille des tailles, découpes et désossages...

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Hacher au couteau un tartare	• Viande, poisson, légumes	- Préparations spécifiques : rillettes (de poisson, de viande)
Tourner des artichauts Tourner une tête de champignon	• Légumes (artichaut, champignons de Paris)	
Détailler des pièces entières de poisson Détailler un tronçon, une darne, une tranche	• Pièces entières de poisson rond et plat, tronçons de homard, queue de lotte	
Détailler des pièces entières de viande Détailler une côte	• Pièce entière de viande avec os (bœuf, agneau, porc, veau, mutton-shop, baron, rouelles, selle)	
Découper des pièces entières de gibiers et découpes spécifiques	• Pièces entières de volaille : lapin, volaille, lièvre, faisan	- Ouvrir en portefeuilles, crapaudines, griller
Désosser à cru une pièce de viande, de volaille Manchonner une côte, un carré Désosser une cuisse de volaille	• Pièce de viande (côte) : • Agneau, veau, porc • Pièce de volaille : volaille (cuisse), lapin râble), aileron de volaille, caille, pigeon	

Désosser des pièces entières	• Agneau : carré, selle, épaule • Lapin : râble • Volaille entières (pour ballotine, galantine....), • carré de bœuf, poitrine de veau	- Désosser (« couler ») un gigot d'agneau, - Fendre ½ agneau, ½ porc
Détailler des pièces de viande Détailler de la poitrine salée ou fumée Détailler en morceaux des viandes	• Viande : agneau, bœuf, veau ...	
Découper des steaks, des pavés, des escalopes Détailler des noisettes, des tournedos	• Bœuf (steack, pavé, tournedos, chateaubriands) • Agneau (médallions) • Veau (médallions, escalopes, grenadins) • Carpaccio • Paupiettes	- Tailler jambon à l'os, jambon à la griffe
Détailler des pièces de poisson rond et plat Tailler des pavés, des dos, des escalopes, des goujonnettes	• Poisson rond, plat • Carpaccio • Paupiette	- Tailler saumon fumé
Lever des filets de poissons ronds et plats	• rouget, saumon, loup • barbue, turbot, daurade, St pierre, Lotte...	
Désarêter un poisson plat entier	• Poisson plat (façon « Colbert », poisson farci, poisson soufflé)	

2.2 - Famille des apprêts

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Décortiquer des crustacés crus/cuits	• Écrevisses, langoustines, langouste, homard	- Trousser un crustacé
Dénervier	• Pièce de viande, de volaille • Filet de poisson, « foie gras » • Pattes de volaille ou gibier	
Farcir	• Légumes, fruits • <u>Portion</u> : - jambonnette de volaille - paupiette, crépinette - filet de poisson • <u>Pièce entière</u> : - poisson rond portion - poisson plat (poisson farci, poisson soufflé, filet de poisson) - mollusque : calamar - volaille : galantine, ballotine - râble - carré - selle - poitrine de veau, lapin • <u>Portion</u> : - pâtes fraîches (ravioles, cannellonis ...)	- Farcir sous la peau - Farcir un sushi, maki - Contiser une volaille - Embosser, operculer
Ficeler	• Ficeler en melon (pièce d'agneau, de volaille)	
Monter une préparation spécifique	• Poissons, crustacés, coquillages (coquille Saint Jacques)	- Monter un samossa - Monter une pastilla

	• Légumes • Papillote • Brochette	- Monter une chartreuse - Pressé, marbré - (légumes, foie gras...)
Monter une pièce en croûte (base pâte feuilletée) Pièce viande, volaille, gibier, poisson	• pâte à sel, d'argile, pâte à pain, • Envelopper de feuille de brick, pâte à filo	- Luter (une cocotte)
Piquer, larder Viande, volaille, gibier, poisson	• Larder avec légumes, chorizo...	- Barder façon écailles, «tressage»
Plier des filets de poisson Plier en lavallière Plier en tresse	• Tresse, lavallière, cylindre, tournedos	- Plier en tubes (sous papier film)

2.3 Famille des liaisons

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Lier à l'amidon Lier à la farine Lier à la fécule de pommes de terre Lier à l'amidon de maïs	• Farine torréfiée (sauce tomate, sauces de ragoûts et veloutés) • Fécule de pommes de terre (sauces brunes) • Maïzena (sauces blanches) • Crème de riz (bisques, potages) • Autres liaisons amidon (tapioca, poudre fruits secs, mie de pain)	
Lier aux purées de légumes ou de fruits	• Fruits (amylacés) • Pulpe fine de tomate, oignon, champignon...	
Lier aux protéines	• Sang • Corail (Saint-Jacques, oursin, ...) • Foie (foie gras, foie de rouget, foie de volaille, ..) • Encre • Œufs • Pieds, couenne, arêtes	- Lier à la sauce hollandaise, béarnaise, à la sauce aïoli - Lier au fromage
Lier aux matières grasses (par émulsion)	• Matière grasse : beurre, crème • Huile • Beurre de cacao	
Lier aux additifs (épaississants – gélifiants)	• Gelée • Bavarois, mousse	- Espumas - Gelée pour fonds de plat - Sphérification - Additifs pour gel non thermo-réversible : Gomme gellane, Agar-agar, Carraghénane, Alginate, Xanthane - Pectine jaune
Foisonner	• Blanc en neige • Crème fouettée • Bouillon, écume • Espumas, cappuccino • Milk Shake	

3. Marinades, saumures, fonds, fumets, marmites, gelées, essences et glaces

3.1 - Famille des marinades et saumures

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Marinade crue	- Viande, volaille, gibier (pour civet, estouffade, daube...) - Poisson (pour pochouse, matelote...)	- Marinade pour tandoori, curry - Marinade à sec (aux épices, ...) - Marinade à l'asiatique
Marinade cuite	- Pièce de viande de boucherie, venaison - Façon escabèche, légumes, autres poissons	
Saumure, salage à sec	- Poisson (saumon pour gravlax) - Saumure seiche - viande, poisson, volaille, foie gras, charcuterie... - Saumure liquide - citron, chou, jambon à l'os	- Macération dans le sucre des fruits (pour confiture), chutney - Confire au sucre - Confire à l'alcool - Confiture à la graisse

3.2 - Famille des fonds, fumets, marmites, gelées, essences et glaces

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Fonds brun lié	- Veau, gibier (poivrade) - Canard - Agneau	Espagnole ou ½ glace, chaud-froid
Fumets	- Poisson (base vin rouge, base vin blanc) - Fumet crustacés, soupe, marmite	Chaud-froid
Glace	Viande, volaille, poisson, crustacé fruits, légumes	Essence, miroir
Marmite Gelée	Bœuf, volaille, poisson, crustacé, gibier	- Consommé lié (type Germiny) - Royale, chaud-froid
Court-bouillon Nage Éléments liquides, divers, épices, et aromates	Légumes, viandes, abats, poissons, volailles	- Matelote traditionnelle
Blancs de cuisson	Légumes (artichauts, cardons, salsifis, blettes)	Cuire dans un blanc des abats

4. Sauces, gelées, jus et coulis (version salée)

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Sauces émulsionnées chaudes dérivées	- Montée à l'huile - Sabayon - Beurre montée - Utilisation d'émulsifiants	Émulsion siphonnée
Sauces brunes	- Viandes, volailles - Sucrées, salées, collées	

Sauces rouges Sauce tomate	• Sauces tomates dérivées (aromatisées) • Coupées sauces brunes	
Sauce à base de crustacés	• Américaine et dérivés	
Gelées	• Liquide base : infusion, pulpe ou jus de fruits, alcools, ... • Gels irréversibles (base agar-agar, pectine)	
Jus	• Viande rouge et blanche • Volaille (poulet, ...) • Poisson, légume, émulsion.	
Coulis de légumes	• Légumes : tomate, asperge, olives, avocats, pistou, raifort, • herbes : menthe, basilic	
Crème de ...	• Légumes : ail, fenouil, asperge, ciboulette... • Mousseuse, siphonnée	- Émulsion siphonnée

5. Sirops, sauces, gelées, jus et coulis (version sucrée)

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Sirop Sirop léger pour tremper Sirop pour puncher Sirop pour pocher	• Variantes de sucre • Épices, aromates, condiments • Parfums	- Glaçage - Gelée décor - Sucres cuits - Confitures - Granités, sorbets
Sauce gastrique	• Glaçage, dérivés, crémée, beurrée	
Sauce / crème anglaise dérivées	• Bavaoise, mousse, mix à glace, crème au beurre, crémeux, ganache...	
Gelées	• Liquide base : infusion, pulpe ou jus de fruits, alcools, gels irréversibles ...	
Jus	• Fruits, légumes, herbes, émulsions	

6. Appareils et crèmes salés (farces, beurres composés, appareils divers, mousses...)

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Farces Farce à gratin	• Volaille • Abattis (foie de volaille) • corail	
Farce mousseline	• Veau, volaille • Crustacé, poisson	- Farce pour terrine, pâté, galantine
Farce à la panade (quenelles, godiveau, ...)	• Quenelles • Godiveau • Boudin blanc • Mousse de foie, de jambon	

Purées – dérivées Appareil à pommes macaire Appareil à gnocchi de pommes de terre Appareil à pomme Dauphine	• dauphine, • gnocchi, • duchesse	
Appareils à soufflés	• Appareil à soufflé salé sur base sauce Mornay, farce mousseline,	
Appareils liés à l'amidon	• Variantes de féculents : pommes de terre, riz, semoule, polenta, gnocchi • Autres féculents • Pois chiche, épeautre	
Mousses	• Version salée (base légumes, foie gras, fromage, ...) • Émulsifiants, agar agar	

7. Appareils et crèmes sucrés (appareils divers, mousses, crèmes...)

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Appareils liés à l'amidon	• Version sucrée • Variantes de liquide : lait, crème, jus, ... • Variantes de féculents : riz, semoule, polenta, risotto	
Appareils à soufflé	• Appareil à soufflé • Sucre base crème pâtissière	- Appareil à soufflé - (sans farine)
Mousses Mousse froide base pâte à bombe légère Mousse froide base crème anglaise Mousse à base de meringue	• Version salée • (base légumes, foie gras, fromage, ...) • Version sucrée • Soufflé glacé • Mousse chaude	
Crèmes pâtissières dérivées (crème Chiboust, ...)	• .Autres texturants : gélatine, beurre, beurre de cacao, chocolat, ... • Allégeant : crème fouettée, meringue italienne, crème catalane, incorporation de gaz, ...	- <u>Appareil à soufflé chaud</u> : appareil à gratin base crème pâtissière
Crème fouettée et dérivés (salés et sucrés) Crème Chantilly	• crème avec additifs	- Crème Pana cota pour entremets, - Espuma, écumes - Milk Shake
Crèmes d'amande dérivées	• Frangipane, • Petits fours • Verrine	
Sabayon et pâte à bombe		
Crème au beurre à ...	• Sirop • Crème au beurre à base de crème anglaise, à base de meringue italienne	
Crème ganache	• Variantes autres liquides	

8. Pâtes (versions salées et sucrées)

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Appareils à fours secs : crémés, mélangés	• Pâte à cigarette • Pâte à tuile • Pâte à décor • Version sucrée, salée • Croustillants (crèmes, miel)	
Nougatine ou croquante	• Fruits secs (amandes, noisettes,) • Autres produits et produits (fondant, glucose)	
Pâte molle Pâte à choux	• Version salée/version sucrée • Parfumées, autres • Matières grasses	- Pâte à choux pour friture (appareil à beignet soufflé : pets de nonne, beignet, pignatelli...) - Panade, - Gaufres - Gnocchi
Pâtes levées (fermentées) Pâte à savarin Pâte à brioche	• Version salée, sucrée • Pizza, pain, baba, brioche, pain de mie, croissant	- Base friture - Kouign-amann
Pâtes levées (non fermentées) Pâte à cakes Pâte à madeleine	• Version salée • Version sucrée • Pain d'épices • Marbré, • 4/4	
Pâtes à pâtes fraîches Pâte à nouilles	• Version salée • Version sucrée • Raviole • Base semoule • spätzles	
Pâtes battues Pâte à biscuit	• Savoie, amandes, cuiller	
Meringues Meringue française Meringue italienne Meringue cuite	• Macarons	- Autres appareils meringués : Russe, Succès, Progrès, dacquois
Pâte à crêpes	• Blinis, pancake, cannelés	
Pâte à frire	• Tempura, autre tendances	

9. Cuissons

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Cuire par contact Sauter Griller, marquer au grill Sauter paner	• Cuire au wok • Cuire au maigre • Plancha	

Sauter meunière Brûler des demi-oignons Sauter- déglacer Rissoler (pommes sautées à cru) Sauter des omelettes (plates, roulées) Cuire des œufs brouillés		
Cuire en atmosphère - sèche Rôtir	• Robe des champs • Duchesse • Cuire à blanc	- Rôtir un abat, un gibier - Fumer à chaud / fumer à froid
- humide	• Sous-vide • Cuire à l'étouffée • Cuire en croûte de sel • Cuire sous pression	- Cuire un gratin Bayaldi
Cuire par immersion départ à chaud	• Pocher à froid à chaud • Court bouillon, nage • Cuire œuf poché • Cuire à court mouillement • Confire sirop • Cuire dans un blanc	
Cuire par immersion dans une matière grasse Frire	• Frire avec enrobage	
Cuire par rayonnement	• Glacer, gratiner, cuire à la broche	
Cuire par combinaison (double cuissons)		
Par rayonnement + atmosphère sèche		
Contact surface solide + immersion : braiser à brun braiser à blanc, ragoût de légumes		- Lièvre à la royale - Effilochée de paleron - Matelote - Salmis
Contact solide + atmosphère humide : poêler	• Barigoule	
Cuire des pommes de terre spécifiques	• Anna maxime paillason soufflé	
Cuire à « basse température » Cuire sous-vide Braiser, ragoût à brun / à blanc, pocher, etc. Confire un légume, une viande, une volaille, etc. Confire au sucre Confire à l'alcool		- Cuire à « juste température »
Cocter Mariner (acide, alcool) Macérer (sel, sucre)		

10. Décorations et finitions

TECHNIQUES (AVEC VARIANTES PRODUITS)		AUTRES TECHNIQUES ou PREPARATION
Décorer sur pièce entière Lustrer Napper Masquer Glacer	• Laquer • Chaud-froiter • Bordures d'entremets • Biscuit imprimé, rayé... • Technique d'impression sur gelée (base transparent) • Fonds d'assiette, de plat	
Décorer des supports Technique d'écriture au cornet Décorer des fonds d'assiette, de plat		
Façonner à la cuillère des petits décors à base de : - Pâtes - Légumes, herbes, fruits, fleurs, charcuterie (séchés, cristallisés, poudre) - Décors à base de sucre (sucre coulé, sucre tiré, sucre soufflé, pastillage, ...) Décors à base de sucre cuit (caramel, sucre filé, sucre bullé) - meringue - chocolat (couverture non précristallisée)	• Pâte à nouille frite, pâte à choux frite, feuille de brick, pâte à filo, pain de mie • duchesse... • Herbes	- Décor à base de pâte d'amande - Décors à base de chocolat (couverture précristallisée) : boucles, tubes (grillagés ou non), vagues, nœuds rayés, copeaux - Décor à la glace royale - Décor à base de sucre
Sculpter Canneler Historier	• Sculpter des fleurs de légumes	