

Approche chronologique des compétences

SECONDE PROFESSIONNELLE

EN BLEU : référentiel BEP Rénové

EN ROUGE : référentiel BAC PRO Cuisine

SECONDE PROFESSIONNELLE

compétences opérationnelles	savoirs associés	connaissances
<p>C1-1.1 Recueillir les informations et renseigner ou élaborer des documents relatifs à la production</p>	<ul style="list-style-type: none"> L'entreprise, leur diversité, les finalités et les objectifs des entreprises L'organigramme de structure au sein de l'entreprise Les fonctions et les services de l'entreprise L'incidence des modes de production sur l'organisation du travail 	<p>La définition de l'entreprise</p> <p>La classification économique (secteur, taille) et juridique (public, privé, formes et statut juridiques) des entreprises</p> <p>L'identification des finalités des entreprises (production de biens et de services marchands ou non marchands)</p> <p>L'association finalités et types d'entreprises</p> <p>L'identification des objectifs en fonction de la finalité et du type d'entreprise</p> <p>La caractérisation du secteur de la restauration (typologie des entreprises, place du secteur dans l'économie locale, régionale, nationale et mondiale, évolution ces dernières années)</p> <p>L'analyse de la structure d'une entreprise du secteur de la restauration</p> <p>Le repérage du rôle et de la place des principaux acteurs dans l'entreprise</p> <p>La caractérisation de profils de poste</p> <p>La caractérisation des différentes fonctions de l'entreprise</p> <p>L'identification des différents services et leurs attributions</p> <p>L'identification des avantages et des inconvénients des différents modes d'organisation du travail pour le salarié et pour l'entreprise</p>
<p>C1-1.3 Mettre en place le (les) poste(s) de travail pour la production</p>	<ul style="list-style-type: none"> La combinaison des facteurs de production appliquée au poste de travail 	<p>La définition et la caractérisation des facteurs humains (travail) et techniques (capital)</p> <p>L'identification des éléments pris en compte lors de la combinaison des facteurs de production :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le facteur humain : la bonne personne au bon poste (notion de compétence) - le facteur technique : la bonne utilisation des moyens matériels (notion d'usure, notion d'inactivité) - la notion de coût d'une activité de production (matières et fournitures, utilisation du personnel, utilisation du matériel)
<p>C1-1.5 Optimiser l'organisation de la production</p>	<ul style="list-style-type: none"> Les incidences de la combinaison des facteurs de production 	<p>La définition et le calcul de la productivité du travail et de la productivité du capital</p> <p>L'identification des opportunités d'amélioration de la productivité des facteurs de production : l'investissement, la formation et la qualification</p> <p>L'identification des incidences des gains de productivité : rendement, coût de production, qualité, main d'œuvre</p>

C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels	<ul style="list-style-type: none"> Les règles de vie au sein de l'entreprise : le règlement intérieur 	Les notions de culture d'entreprise et d'éthique L'analyse d'un règlement intérieur représentatif du secteur professionnel L'identification des principaux thèmes abordés et des objectifs Le repérage des droits et des obligations du salarié La hiérarchisation des différentes sanctions applicables en cas de non respect par le salarié des dispositions du règlement intérieur La caractérisation du pouvoir disciplinaire du chef d'entreprise : conditions d'application et limites
C3-1.2 Appliquer et faire appliquer les plannings de service	<ul style="list-style-type: none"> L'aménagement du temps de travail 	L'identification de la législation et des accords conventionnels relatifs à la durée du travail : durée légale et maximale, seuil de déclenchement au droit de paiement des heures supplémentaires, au repos compensateur, temps de repos légaux, congés payés et congés spéciaux La notion de temps partiel choisi ou contraint La caractérisation des outils de flexibilité du temps de travail La caractérisation de l'obligation d'emploi de travailleurs handicapés au sein de l'entreprise et des modalités de mise en oeuvre L'identification des incidences pour l'entreprise : aménagement des postes de travail
C3-3.1 Produire une synthèse écrite C3-3.2 Présenter oralement la synthèse	<ul style="list-style-type: none"> La rédaction et la diffusion de messages 	La caractérisation du fonctionnement du courrier électronique L'identification des règles de bon usage sur Internet lors de la rédaction et de la transmission d'un message, lors de la réception d'un message L'identification des règles à respecter pour rédiger un courriel, une note interne, un compte rendu
C4-1.1 Déterminer les besoins en consommables et en petits matériels en fonction de l'activité prévue	<ul style="list-style-type: none"> La politique d'approvisionnement 	La détermination des besoins et le calcul des quantités à commander L'identification et la caractérisation des supports et des outils de gestion des approvisionnements
C4-1.4 Renseigner les documents d'approvisionnement	<ul style="list-style-type: none"> La décision d'achat 	L'identification du processus général de passation des commandes Le recensement des informations nécessaires à la rédaction du bon de commande L'identification des modes de transmission de la commande : courrier postal, télécopie, Internet, téléphone
C4-2.1 Réceptionner et contrôler les produits livrés (sur un plan quantitatif et qualitatif)	<ul style="list-style-type: none"> La réception des produits 	L'identification des documents d'approvisionnement : bon de livraison, bon de réception, facture Le repérage des mentions obligatoires de la facture, la définition et le calcul des réductions commerciales (rabais, remise, ristourne) et financière (escompte) L'identification des éléments de contrôle à la réception des produits Le calcul du coût d'achat
C4-2.3 Stocker les produits	<ul style="list-style-type: none"> Le stockage des produits 	La définition et le calcul des différents niveaux de stocks : minimum, sécurité, alerte, tampon,

C4-2.4 Mettre à jour les stocks en utilisant les documents et outils de gestion appropriés		maximum. L'identification des documents de mise à jour des stocks : les bons d'entrée, les bons de sortie, les fiches de stock La caractérisation des méthodes de valorisation des stocks : premier entré, premier sorti, coût unitaire moyen pondéré après chaque entrée et en fin de période La valorisation et l'actualisation des fiches techniques
C4-3.5 Exploiter des outils de gestion	<ul style="list-style-type: none"> • Les outils de gestion 	En lien avec les activités professionnelles mises en oeuvre : - l'utilisation d'un tableur : conception et mise en forme de tableaux et de graphiques, insertion de fonctions simples (somme, moyenne, minimum, maximum), logiques (SI, SI ET, SI OU), recherche, affichage de listes déroulantes, consolidation de données, utilisation de tableaux croisés dynamiques - l'utilisation d'outils de gestion spécifiques au secteur professionnel et/ou de progiciels de gestion intégrée : caractérisation des outils, exploitation des indicateurs de gestion fournis
C5-1.2 Respecter les dispositions réglementaires, les règles d'hygiène, de santé et de sécurité	<ul style="list-style-type: none"> • L'environnement juridique de l'entreprise 	La caractérisation et la hiérarchisation des différentes sources du droit national : constitution, loi, ordonnance, décret, arrêté, jurisprudence La caractérisation et la hiérarchisation des différentes sources du droit Européen et international : droit communautaire, directive européenne, traités et accords internationaux La hiérarchisation des sources du droit national et international La définition de la convention collective L'identification des différentes conventions collectives en restauration L'identification des principaux droits et obligations des employeurs et des salariés de la restauration La définition de la responsabilité La différenciation des différents domaines de la responsabilité : civile contractuelle, civile délictuelle, pénale
C5-1.3 Intégrer les dimensions liées à l'environnement et au développement durable dans sa pratique professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • La dimension sociétale et environnementale dans l'activité économique de l'entreprise 	La définition de l'entreprise citoyenne L'identification des méthodes de contrôle des frais généraux dans un objectif de développement durable (énergie, consommables, fluides, produits d'entretien...)

Approche chronologique des compétences

PREMIÈRE PROFESSIONNELLE

EN BLEU : référentiel BEP Rénové

EN ROUGE : référentiel BAC PRO Cuisine

PREMIÈRE PROFESSIONNELLE

compétences opérationnelles	savoirs associés	connaissances
C2-1.1 Communiquer au sein d'une équipe, de la structure	<ul style="list-style-type: none"> L'insertion dans l'entreprise La représentation des salariés La rupture du contrat de travail La communication au sein de l'entreprise 	<p>L'identification des principales phases de l'entretien d'embauche, des attitudes et du langage à privilégier, à éviter</p> <p>L'analyse de la législation relative aux entretiens d'embauche</p> <p>L'identification des formalités obligatoires à l'embauche pour le salarié et l'employeur</p> <p>La caractérisation des principaux contrats de travail en vigueur</p> <p>L'analyse d'un contrat de travail et le repérage des droits et des obligations des parties</p> <p>L'identification du contrat adapté à diverses situations au regard de la législation</p> <p>L'identification des éléments constitutifs de la rémunération</p> <p>La vérification de la conformité de la rémunération à la législation et à la situation du salarié</p> <p>L'identification des instances représentatives du personnel, de leurs attributions et des modes de désignation : les délégués du personnel, le comité d'entreprise, la représentation syndicale</p> <p>L'identification des différents cas de rupture : la démission, la rupture conventionnelle, le licenciement pour motifs personnels et le licenciement économique</p> <p>La qualification des différents cas de rupture, les procédures, les incidences</p> <p>L'analyse de situations de communication au sein de l'entreprise</p> <p>L'identification d'attitudes et de techniques facteurs d'une communication efficace avec autrui</p> <p>L'identification des enjeux de la communication interne</p> <p>L'identification des canaux de communication : oraux, écrits, audiovisuels et numériques</p> <p>Le repérage d'exemples de délimitation de la liberté d'expression, tant pour le salarié que pour l'employeur</p>
C2-1.2 Communiquer avec les fournisseurs, les tiers	<ul style="list-style-type: none"> Les relations avec les autres partenaires extérieurs 	<p>L'analyse de situations de communication avec les autres partenaires extérieurs : fournisseurs, organismes financiers, assurances, administration fiscale</p> <p>L'identification des enjeux de la communication avec les autres partenaires</p> <p>L'identification des canaux de communication</p>
C2-2.3 Communiquer avec la clientèle : recueillir les besoins et attentes de la clientèle, proposer des conseils à la clientèle, argumentée en termes commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> La communication commerciale : La prise de contact L'entretien de vente en face à face 	<p>L'identification des codes sociaux, la classification des registres de langage, la prise en compte de l'interculturalité, la distinction langage verbal et non verbal</p> <p>L'identification des paralangages : articulation, débit, postures, gestuelle</p> <p>L'identification des objectifs de la prise de contact : l'information, l'orientation, le conseil, la façon de convaincre</p> <p>L'identification et la caractérisation des phases de l'entretien : écoute active, questionnement (recherche du besoin, freins, comportements d'achat), reformulation, argumentation (caractéristiques du produit, avantages concurrentiels, preuve de la véracité des arguments), objections (sincères ou prétextes)</p>
C2-2.4 Gérer les réclamations et les objections éventuelles	<ul style="list-style-type: none"> L'entretien de vente en face à face 	<p>Les conséquences d'une mauvaise communication dans l'entretien de vente</p> <p>Le traitement des objections et des réclamations : nature et postures à adopter</p>
C1-3.7 Optimiser la production	<ul style="list-style-type: none"> Les éléments de maîtrise des coûts de production 	<p>L'analyse d'indicateurs de gestion relatifs à la consommation de matières premières, à la gestion du personnel, et aux frais généraux liés à l'activité (énergie, fluide ...),</p> <p>La comparaison avec les coûts cibles, les ratios objectifs et le calcul des écarts</p> <p>L'identification des principaux dysfonctionnements et des propositions de remédiation</p>
C2-2.1 Communiquer avant le service	<ul style="list-style-type: none"> L'analyse des ventes : les indicateurs 	<p>L'identification et l'analyse de la rentabilité des plats : la contribution à la marge brute</p>

avec le personnel de salle : argumenter et orienter la vente, promouvoir des produits, des plats	de gestion	
C3-1.3 S'inscrire (et inscrire le personnel sous sa responsabilité) dans un principe de formation continue tout au long de la vie et/ou de projet de déroulement de carrière	<ul style="list-style-type: none"> La formation tout au long de la vie , le projet de déroulement de carrière <ul style="list-style-type: none"> - le droit à la formation - - le bilan de compétences 	<p>L'identification des différentes voies de formation : statut scolaire, statut de salarié</p> <p>La caractérisation du statut de maître d'apprentissage et du tuteur en entreprise</p> <p>L'analyse du cadre réglementaire d'accompagnement de l'alternance : conventions de stage, contrats d'apprentissage, de professionnalisation</p> <p>La caractérisation du passeport orientation formation, du projet professionnel</p> <p>La définition et la caractérisation de la formation tout au long de la vie : livret et bilan de compétences, validation des acquis de l'expérience,</p> <p>L'identification des principaux dispositifs qui permettent aux salariés de se former sur le temps de travail : le plan de formation, le droit individuel à la formation, le congé individuel de formation</p>
C3-1.4 Gérer les aléas de fonctionnement liés au personnel	<ul style="list-style-type: none"> La gestion des absences La gestion des conflits 	<p>L'identification des différentes catégories d'absences</p> <p>La mesure des incidences des absences sur le coût du travail</p> <p>La caractérisation des principaux types de conflits du travail et leurs modes de résolution</p> <p>L'identification de la juridiction compétente pour le règlement des conflits individuels du travail</p>
C3-2.1 Évaluer son travail et/ou celui de son équipe	<ul style="list-style-type: none"> L'entretien individuel d'évaluation L'analyse des performances d'une équipe 	<p>Les objectifs de l'entretien individuel d'évaluation pour l'entreprise et pour le salarié</p> <p>L'identification de supports à l'entretien : livret de compétences, ratios objectifs</p> <p>L'identification des critères et des outils de mesure de la performance</p> <p>La comparaison entre les performances attendues et les performances réalisées</p> <p>L'analyse des écarts et l'identification des causes</p> <p>Le recensement d'actions correctives</p>
C3-2.2 Analyser les écarts entre le prévisionnel et le réalisé avec l'aide de son supérieur hiérarchique		
C3-2.3 Proposer et/ou mettre en œuvre les actions d'optimisation et/ou correctives		
C4-1.2 Participer à l'élaboration d'un cahier des charges (qualité et prix des produits)	<ul style="list-style-type: none"> La politique d'approvisionnement 	<p>La définition et le rôle du cahier des charges</p> <p>L'identification des circuits d'approvisionnement</p> <p>Le choix du circuit d'approvisionnement le plus approprié : calcul des besoins, fréquence, comparaison des coûts</p>
C4-1.3 Participer à la planification des commandes et des livraisons		

Approche chronologique des compétences

TERMINALE PROFESSIONNELLE

EN BLEU : référentiel BEP Rénové

EN ROUGE : référentiel BAC PRO Cuisine

TERMINALE PROFESSIONNELLE

compétences opérationnelles	savoirs associés	connaissances
C4- 3.1 Participer à la régulation des consommations des denrées et des boissons	<ul style="list-style-type: none"> Les charges en restauration L'analyse des charges La gestion du coût matière 	<p>L'identification des principales charges d'une unité de restauration : importance des achats de denrées et de boissons</p> <p>Le calcul du coût matières</p> <p>L'intérêt du tableau de bord de gestion</p> <p>La définition et calcul de la marge brute</p>
C4-3.2 Améliorer la productivité	<ul style="list-style-type: none"> Les charges en restauration L'analyse des charges 	<p>L'identification des éléments constitutifs des charges de personnel</p> <p>Le calcul du coût de production</p> <p>La définition et le calcul de la marge sur coût principal ou prime-cost</p> <p>Le calcul de ratios ou indicateurs de gestion associés aux charges de personnel : ratio personnel</p> <p>L'identification et le calcul d'indicateurs de productivité</p>
C4-2.5 Réaliser un inventaire	<ul style="list-style-type: none"> L'inventaire 	<p>La définition et le rôle de l'inventaire physique</p> <p>Le calcul des consommations réelles de produits</p> <p>Les définitions du bilan et du compte de résultat, le repérage des principales rubriques de ces documents de synthèse : exemples de l'état des stocks réels inscrits au bilan et de la variation des stocks inscrite au compte de résultat</p>
C4-2.6 Repérer et traiter les anomalies dans la gestion des stocks et des matériels de stockage	<ul style="list-style-type: none"> L'optimisation du coût de stockage 	<p>Le calcul du stock moyen, de la vitesse de rotation des stocks, de la durée de stockage, du coût de stockage</p>
C4-3.3 Contribuer à la maîtrise des frais généraux liés à l'activité	<ul style="list-style-type: none"> Les charges en restauration L'analyse des charges 	<p>L'identification des frais généraux liés à l'activité</p> <p>Le calcul du coût de revient</p> <p>La caractérisation d'une immobilisation, la définition et la lecture d'un plan d'amortissement d'une immobilisation, la caractérisation des modalités de financement des immobilisations</p> <p>Le calcul du coût d'occupation</p> <p>Le calcul du résultat brut d'exploitation, du résultat courant</p> <p>Le calcul du ratio des frais généraux</p>

<p>C4-3.4 Calculer et analyser les écarts de coûts entre le prévisionnel et le réalisé</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La prévision des charges • L'analyse des écarts 	<p>En fonction des prévisions de ventes, calcul des coûts cibles et des ratios objectifs : matières consommées, charges de personnel, frais généraux, coûts d'occupation La définition du « reporting » L'identification des éléments figurant dans les tableaux de « reporting » Le calcul et l'analyse des écarts sur les consommations de matières : écart sur prix et sur quantités, identification des causes et propositions d'actions correctives</p>
<p>C4-4.1 Contribuer à la fixation des prix</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le prix de vente 	<p>La caractérisation des déterminants du prix de vente : coût matière, coefficient multiplicateur, concurrence, sensibilité des clients L'identification des facteurs de modification du prix des plats et fréquence</p>
<p>C4-4.2 Suivre le chiffre d'affaires, la fréquentation, l'addition moyenne</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La prévision des ventes et des autres produits d'exploitation • Le seuil de rentabilité 	<p>La définition du chiffre d'affaires et caractérisation de ses composantes L'identification des autres produits d'exploitation L'intérêt de la gestion prévisionnelle pour une entreprise La définition du budget L'intérêt d'une base statistique sur les ventes pour l'entreprise L'identification des éléments figurant dans cette base statistique : suivi du chiffre d'affaires, de la fréquentation, de l'addition moyenne L'analyse de la base statistique en vue de la prévision des ventes Le calcul des ratios objectifs La différenciation entre charges variables et charges fixes La présentation du compte de résultat différentiel avec le calcul de la marge sur coût variable et du résultat courant Le calcul du seuil de rentabilité et du point mort</p>
<p>C4-4.3 Mesurer la contribution des plats à la marge brute</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'analyse d'indicateurs 	<p>La prise en compte de la profitabilité des plats : le classement des plats en fonction de leur popularité et de leur contribution à la marge brute L'identification d'actions à mener en fonction du positionnement des plats</p>
<p>C4-4.4 Gérer les invendus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'analyse d'indicateurs relatifs aux invendus 	<p>Le calcul régulier du ratio des invendus L'analyse de ce ratio et l'identification d'actions à mener pour limiter le risque</p>
<p>C4-4.5 Mesurer la réaction face à l'offre prix</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'analyse d'indicateurs relatif à l'offre prix 	<p>Le calcul du prix moyen des plats demandés Le calcul de la moyenne des prix offerts Le calcul et l'analyse de l'indice réponse prix</p>

<p>C4-4.6 Mesurer et analyser les écarts du chiffre d'affaires entre le prévisionnel et le réalisé</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La prévision des ventes, l'analyse des écarts 	<p>L'exploitation des tableaux de « reporting » Le calcul et l'analyse des écarts : identification des causes et propositions d'actions correctives</p>
<p>C5-1.1 Être à l'écoute de la clientèle</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La démarche mercatique 	<p>L'identification et la classification :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des besoins, des attentes, des motivations et des freins du client dans l'acte de vente - des différents types de clientèle : potentielle, temporaire, fidèle - des principes et des règles de segmentation de la clientèle - des éléments clés d'une étude de zone de chalandise - des comportements de la clientèle (recherche, comparaison, sélection), des habitudes d'achat de la clientèle (achats décidés, achats impulsifs) et les conséquences pour le point de vente
<p>C5-2.5 S'inscrire dans une démarche de veille, de recherche et de développement (innovation, créativité...)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La croissance de l'entreprise 	<p>L'identification des couples produits/marchés de l'entreprise : la diversification de l'offre La caractérisation du positionnement de l'entreprise et de ses concurrents sur les marchés La caractérisation de la politique commerciale : produit, prix, distribution, communication L'identification des objectifs de croissance : accroissement du chiffre d'affaires, des parts de marché</p>