

Atelier de Valorisation des Produits

C1-3.1 Valoriser les produits.
C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale
C.5.2.2 Contrôler la qualité organoleptique des matières premières et productions.
C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons
C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons
C5-1.4 Appliquer des principes de nutrition et de diététique
C5-2.1 Contrôler la qualité sanitaire des matières premières et des productions
C3-3.1 Produire une synthèse écrite et orale.

- connaître et appliquer les modalités de l'examen
- identifier les produits mis à disposition en fonction des saisons (exemple à l'appui au travers de photos)
- être capable de créer un menu équilibré en fonction de la situation donnée

Objectifs :

- proposer un argumentaire de vente
- comparer les produits et mettre en évidence les critères de qualité
- utiliser le vocabulaire adapté
- proposer des accords judicieux mets-boissons.

Vous allez découvrir les différentes évaluations prévues dans le contrôle en cours de formation du baccalauréat professionnel CSR. L'atelier de valorisation des produits fait parti du contrat.

Activité 1

Votre professeur vous détaille le contenu de l'épreuve document 1, afin de bien cibler les attentes du jury.

Document 1

« Le jury vous impose une situation professionnelle, un contexte.

A partir d'un ensemble de photos représentant des produits (galerie photos), présentés sous forme de buffet, vous devez proposer un menu, en rapport avec le contexte.

On vous laisse quelques minutes pour réfléchir aux mets que vous allez proposer en veillant à un bon équilibre alimentaire et une bonne qualité sanitaire.

Le jury vous interroge sur la connaissance des produits utilisés dans le menu : la saisonnalité, l'origine, le cout, les labels... Vous devrez par la suite proposer des accords mets vins et valoriser les produits en développant une argumentation commerciale. »

1

Après lecture du document avez-vous des remarques des questions à poser ?

Activité 2

Vous découvrez la grille qui détaille les compétences évaluées.

Atelier VALORISATION DES PRODUITS (40 points – 30 minutes maximum)

| | | | | | | | | |
|---|-------------------------------------|---|--|--|--|--|--|------------|
| 1 | C1.3 Vendre des prestations | C1-3.1 Valoriser les produits → réaliser une proposition de menu à partir d'une sélection de produits ¹ | | | | | Qualité de la valorisation des produits Force de conviction | /8 |
| 5 | C5-1 Appliquer la démarche qualité | C5-1.4 Appliquer les principes de nutrition et de diététique | | | | | Prise en compte de la notion d'équilibre alimentaire dans les conseils à apporter à la clientèle | |
| 1 | C1.3 Vendre des prestations | C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons → connaître les produits alimentaires (saisonnalité, origine, utilisation, coût, label et certification...) ¹ | | | | | Qualité de l'écoute, bonne connaissance des produits, cohérence de la proposition force de conviction pour réaliser la vente (choix des mots, tonalité, gestuelle...) | /20 |
| | | C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons et boissons-mets | | | | | Cohérence de l'accord Originalité-modernité de la proposition | |
| 5 | C5-2 Maintenir la qualité globale | C5-2.1 Contrôler la qualité sanitaire des matières premières et des productions | | | | | Conformité du contrôle | |
| 1 | C1-1 Prendre en charge la clientèle | C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale | | | | | Pertinence des conseils et de l'argumentation pour répondre aux demandes et aux attentes de la clientèle | /12 |
| | | | | | | | total atelier valorisation des produits | /40 |

* NM = Non Maîtrisé ECA = En Cours d'Acquisition M = Maîtrisé
note 1 = déroulement et modalités d'organisation précisés par le règlement d'examen.

Après lecture du document avez-vous des remarques des questions à poser ?

Activité 3

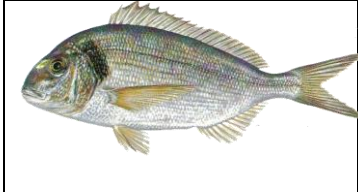























Après avoir observé les différents points clés de cet atelier, nous allons nous mettre en situation d'examen. Présentation du buffet **document 2**, avec les produits mis à votre disposition pour réaliser un Menu qui sera composé d'**1 Entrée, d'1 Plat Poisson + accompagnement, d'1 Viande + accompagnement et d'1 Dessert.**

2

Ne pas oublier d'intégrer des principes d'équilibre alimentaire dans votre menu.

Votre menu :

Document 2

| | | | |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| Daurade royale | Pistil de crocus : safran | Langoustine | Porc noir |
|  |  |  |  |
| Fourme d'Ambert | Maure de Touraine | Pintade | Framboises |
|  |  |  |  |
| Citron | Merlan | Grand Marnier | Selle d'agneau |
|  |  |  |  |
| Huitre | Coriandre | Foie gras | Pignon de pin |
|  |  |  |  |
| Mesclun | Ossau iraty | Sole | Ananas |
|  |  |  |  |
| Basilic | Gâteau basque | Cerise | Encornet |

Activité 4

Comment se préparer correctement à cette épreuve ?

Grace au travail de préparation des menus pour les tp, vos recherches en Ta, les cours de technologie ...

Vous allez devoir faire appel :

- ⇒ A vos acquis personnel et recherches (travail en TA, Technologie, Tp)
- ⇒ Aux galeries photos que vous avez proposées chaque semaine en Tp
- ⇒ Aux menus faits au Lycée chaque semaine
- ⇒ A votre expérience en entreprise (stages)

Valoriser les produits ! Être un bon vendeur !

Il est impératif de connaître les produits alimentaires en terme de saisonnalité, origine, utilisation, coût, label et certification, caractéristiques, accord vin....pour cela nous utiliserons en TP un tableau similaire à celui de ci-dessous.

Chaque semaine vous avez des mets composés de produits.

Développer pour chaque produit un approfondissement en vous aidant du tableau ci-dessous et du tableau de préparation du menu de tp :

| Appellation produit | Origine | Label de qualité | Caractéristiques | Prix achat | Accords/vins |
|---------------------|---------|------------------|------------------|------------|--------------|
| | | | | | |
| | | | | | |

A vous de jouer !

4

Activité 5

Vous avez déterminé un menu, vous avez valorisé les produits en vous appuyant sur vos connaissances acquises tout au long des 3 années de formation !

Vous êtes prêts pour présenter de **manière orale** au un jury, vos choix et vos arguments !

Vous allez conseiller le client, vendre votre menu, **proposer une argumentation commerciale.**

| Votre menu | Vos argumentaires de vente |
|--|----------------------------|
| 1 Entrée : | |
| 1 Plat Poisson + accompagnement : | |
| 1 Viande + accompagnement : | |
| 1 Dessert : | |

Ne pas oublier d'intégrer des principes d'équilibre alimentaire dans votre menu.

Activité 6

Pour compléter la prestation vous faites **des propositions d'accords mets vins** pour accompagner votre menu. La carte des vins du restaurant d'application du Lycée, avec laquelle vous travaillez depuis quelques années, vous permettra de faire les bons choix.

Les vins choisis :

| Votre menu | Les vins |
|-----------------------------------|----------|
| 1 Entrée : | |
| 1 Plat Poisson + accompagnement : | |
| 1 Viande + accompagnement : | |
| 1 Dessert : | |

Activité 7

Vous devrez tout au long de votre présentation ne pas perdre de vue la notion de qualité sanitaire des matières premières et des productions.

Proposer quelques exemples :

Exemples : pour un fromage : emballage adéquat, étiquette, DLC, DLUO.....
pour un poisson : qualité sanitaire, la fraîcheur, l'origine, les circuits courts....
pour une salade : si elle est fraîche, flétrie.....

Travail à faire :

Préparer le menu qui est destiné à la clientèle de manière professionnelle.