

les flambages de fruits

C1-3 Vendre des prestations

C1-3.1 Valoriser les produits

C1-3.2 Valoriser, animer les espaces de vente

C1-3.4 Proposer des accords mets - boissons ou boissons - mets

C5-2. Maintenir la qualité globale

C5-2.2 Contrôler la qualité organoleptique des matières premières et des productions



Vous êtes stagiaire au restaurant Papilles & Plaisirs, restaurant gastronomique implanté en plein cœur du Médoc à Pauillac. Utiliser les produits du terroir et de saison est la priorité du chef de cuisine. Il s'inspire de plats réalisés par de grands chefs et les propose en plat du jour. Le ticket moyen est de 65.00 €. Le maître d'hôtel propose ponctuellement des flambages à sa clientèle pour mettre en avant les savoir-faire de ses collaborateurs de salle.

Activité 1 – Votre maître d'hôtel souhaite vous former à la pratique des flambages. Une vraie découverte pour vous. Il vous demande de lui citer les intérêts pour un restaurant de remettre ces techniques au goût du jour.

→**Vous les citez.**

Vous évoquez votre appréhension et votre inquiétude quant à la réaliser les flambages en salle. Il vous demande de réfléchir sur les risques professionnels liés à ces pratiques et de trouver des solutions pour y remédier.

→**Vous complétez le tableau.**

Risques professionnels	Moyens de prévention

Technologie appliquée restaurant

Activité 2 –Vous allez à l'office pour récupérer les matériels et les produits alimentaires nécessaires pour réaliser le flambage d'un fruits

→Vous les listez

Matériels	Produits
	Sucre

Pour réaliser un flambage les produits doivent être utilisés de manière rationnelle. Pierre Philippot vous demande que vous expliquiez de rôle de chacun d'eux.

→Vous renseignez le tableau.

1 - Sucre	<i>Réaliser un caramel adapté au fruit utilisé.</i>
2 -	
3 -	
4 -	
5 -	
6 -	

Votre maître d'hôtel mets à votre disposition toute un série de produits (fruits, alcools, ...).

→Vous les identifiez pour les valoriser.

→ Vous complétez le tableau (page 4).



Fruits	Type de fruit	Caramel	Aromatisation	Flambage

Activité 3 – Vous voilà face à vos clients. Il est temps de mettre en place votre poste de travail et de réaliser le flambage.

→ **Vous organiser votre guéridon.**



Activité 4 - Vous comparez votre flambage avec celui de votre collaborateur. Vous remarquez quelques différences.

→ **Vous réaliser une analyse comparative des deux préparations.**

Phases	Flambage 1	Flambage 2
Visuelle		
Olfactive		
Gustative		

L'essentiel ...

Animer par les flambages en utilisant la méthode QQQQCP....

<p>QUI ?</p>	<p><i>qui est concerné par la situation ? qui fait l'action ou l'activité ?</i></p> <p>→ le personnel du restaurant face au client</p>														
<p>QUOI ?</p>	<p><i>quelle est l'action ? quelle est la problématique</i></p> <p>→ Animer le restaurant en réalisant des flambages de fruits</p>														
<p>OU ?</p>	<p><i>ou se traite l'action ? dans quel service ?</i></p> <p>→ dans la salle de restaurant</p>														
<p>QUAND ?</p>	<p><i>à quel moment se produit l'action ? quelle est sa fréquence.</i></p> <p>→ au moment du dessert → en anticipant l'organisation et la préparation de ce dessert</p>														
<p>COMMENT ?</p>	<p><i>comment s'y prend-on ? quelle est la démarche, la procédure ?</i></p> <table border="1" data-bbox="375 1003 1485 1664"> <thead> <tr> <th data-bbox="375 1003 703 1043">Méthode des 5 M + 1</th> <th data-bbox="703 1003 1485 1043">Justifications</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="375 1043 703 1144">M</td> <td data-bbox="703 1043 1485 1144"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="375 1144 703 1245">M</td> <td data-bbox="703 1144 1485 1245"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="375 1245 703 1346">M</td> <td data-bbox="703 1245 1485 1346"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="375 1346 703 1447">M</td> <td data-bbox="703 1346 1485 1447"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="375 1447 703 1547">M</td> <td data-bbox="703 1447 1485 1547"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="375 1547 703 1664">Marketing</td> <td data-bbox="703 1547 1485 1664"></td> </tr> </tbody> </table>	Méthode des 5 M + 1	Justifications	M		M		M		M		M		Marketing	
Méthode des 5 M + 1	Justifications														
M															
M															
M															
M															
M															
Marketing															
<p>POURQUOI ?</p>	<p><i>quel est l'intérêt de mettre en place cette procédure ? quels sont les objectifs à atteindre.</i></p> <p>→ inciter l'achat d'impulsion : montrer pour mieux vendre → augmenter le chiffre d'affaires du restaurant → valoriser le travail du personnel : savoir-faire et compétences → créer une dynamique</p>														