

Annexe aux

GUIDES D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

CAP Cuisine & CAP Commercialisation et Services en HCR

BP Arts de la Cuisine & BP Arts du Service et de la Commercialisation

Rénovation des diplômes – Rentrée scolaire 2024

Filière Hôtellerie-Restauration



SOMMAIRE

1. PROPOS LIMINAIRES	2
2. PRÉAMBULE.....	3
3. UNE MEILLEURE INTÉGRATION DES ENJEUX LIÉS À L’ALIMENTATION ET AU DÉVELOPPEMENT DURABLES	3
4. DES CHAMPS TECHNOLOGIQUES À RENFORCER DANS LA FORMATION.....	5
5. LA PRÉSENTATION DES NOUVEAUX RÉFÉRENTIELS	8
LA PRÉSENTATION DES NOUVEAUX PÔLES DE COMPÉTENCES.....	10
<i>Le CAP Cuisine</i>	10
<i>Le CAP Commercialisation et Services en Hôtel-Café-Restaurant.....</i>	13
<i>Le BP Arts de la Cuisine</i>	16
<i>Le BP Arts du Service et de la Commercialisation en Restauration.....</i>	19
6. DES GRILLES DE POSITIONNEMENT POUR LES DIFFÉRENTES SITUATIONS D’ÉVALUATION EN CCF.....	22
GRILLE POSITIONNEMENT PAR COMPETENCES - CAP CUISINE.....	23
GRILLE POSITIONNEMENT PAR COMPETENCES - CAP COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HOTEL-CAFE-RESTAURANT	23
GRILLE POSITIONNEMENT PAR COMPETENCES - BREVET PROFESSIONNEL - ARTS DE LA CUISINE	23
GRILLE POSITIONNEMENT PAR COMPETENCES - BREVET PROFESSIONNEL - ARTS DU SERVICE ET DE LA COMMERCIALISATIONES.....	23
7. DES GRILLES D’ÉVALUATION POUR LES EXAMENS SOUS FORME PONCTUELLE	23
GRILLES D’ÉVALUATION - CAP CUISINE.....	23
GRILLES D’ÉVALUATION - CAP COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HOTEL-CAFE-RESTAURANT	23
GRILLES D’ÉVALUATION - BREVET PROFESSIONNEL - ARTS DE LA CUISINE	23
GRILLES D’ÉVALUATION - BREVET PROFESSIONNEL - ARTS DU SERVICE ET DE LA COMMERCIALISATIONES.....	23
ANNEXE 1 – CONSTRUIRE UNE STRATEGIE GLOBALE DE FORMATION	24
ANNEXE 2 – CAP CUISINE - CORRESPONDANCE ENTRE LES COMPETENCES OPERATIONNELLES ET LES RESULTATS ATTENDUS (CRITERES DE PERFORMANCE)	25
ANNEXE 2 – CAP CS EN HCR - CORRESPONDANCE ENTRE LES COMPETENCES OPERATIONNELLES ET LES RESULTATS ATTENDUS (CRITERES DE PERFORMANCE)	27
ANNEXE 3 – BP ARTS DE LA CUISINE - CORRESPONDANCE ENTRE LES COMPETENCES OPERATIONNELLES ET LES RESULTATS ATTENDUS (CRITERES DE PERFORMANCE).....	29
ANNEXE 4 – BP ARTS DU SERVICE ET DE LA COMMERCIALISATION EN RESTAURATION - CORRESPONDANCE ENTRE LES COMPETENCES OPERATIONNELLES ET LES RESULTATS ATTENDUS (CRITERES DE PERFORMANCE)	32
ANNEXE 5 – EXEMPLES DE THEMES DE PROJETS EN LIEN AVEC L’ALIMENTATION DURABLE -	35

1. Propos liminaires

Cette annexe ne se substitue pas aux Guides d'Accompagnement Pédagogiques existants, elle présente ce qui peut faire nouveauté dans les 4 diplômes qui ont fait l'objet d'une réécriture partielle, l'esprit dans lequel ils ont été retravaillés, elle donne quelques pistes de réflexion et propose des outils pour évaluer.

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

Sous la supervision de **Michel Lugnier**, inspecteur général de l'Éducation nationale du groupe économie-gestion en charge des filières Hôtellerie-Restauration et Tourisme, cette rénovation des référentiels a été réalisée par deux groupes de travail copilotés par **Anaïs Lamaty**, chargée d'ingénierie des diplômes des secteurs alimentation, hôtellerie-restauration, tourisme, du bureau des diplômes professionnels de la DGESCO, **Valérie Teulade**, inspectrice de l'éducation nationale en économie et gestion de l'académie de Clermont-Ferrand en charge des filières hôtellerie-restauration et métiers de l'alimentation et **Jérôme Muzard**, inspecteur de l'éducation nationale en économie et gestion de l'académie de Bordeaux en charge de la filière hôtellerie-restauration.

• **Les deux groupes de travail, par ordre alphabétique :**

CAP cuisine / BP Arts de la cuisine	CAP commercialisation et services en hôtel-café-restaurant / BP Arts du service et de la commercialisation
<ul style="list-style-type: none"> ▪ David Chassagne, professeur ▪ Jérémy Fort, professeur ▪ Julien Fourquié, professeur ▪ Anaïs Lamaty, Chargée d'ingénierie des diplômes ▪ Jérôme Muzard, Inspecteur de l'éducation nationale 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Karine Boire, formatrice ▪ Claire De Maximoff, professeure ▪ Anaïs Lamaty, Chargée d'ingénierie des diplômes ▪ Xavier Perrot, professeur ▪ Valérie Teulade, Inspectrice de l'éducation nationale ▪ Damien Volpatti, formateur

2. PRÉAMBULE

Ces diplômes sont construits pour être proches des métiers de la restauration, ils ont vocation à permettre aux apprenants de s'insérer rapidement. Ces référentiels sont présentés par bloc de compétences, auxquels correspondent des épreuves professionnelles.

L'objectif de cette rénovation n'est pas de procéder à une refonte en profondeur de diplômes qui, par ailleurs, donnent satisfaction à la profession. Ces rénovations affichent la volonté de tenir compte de nouvelles tendances de fond en matière d'alimentation et de développement durable, de mieux répondre aux spécificités de la clientèle et de prendre en compte les besoins des salariés.

Ainsi, les modifications apportées aux quatre diplômes de la filière hôtellerie-restauration ont répondu aux grands objectifs suivants :

- Les enjeux liés à l'Alimentation et au Développement Durables ;
- L'intégration de la cuisine végétale comme une offre complémentaire ;
- Une exigence dans les savoir-être prenant en compte la diversité de la clientèle et du personnel ;
- La prise en considération des exigences accrues du consommateur ;
- Une pratique professionnelle qui exclut les attitudes et les pratiques discriminatoires ;
- Une sensibilisation aux démarches équitables ;
- Une meilleure intégration des outils et médias numériques pour communiquer ;
- L'intégration de contraintes de présentation et de nomenclature des diplômes.

3. UNE MEILLEURE INTÉGRATION DES ENJEUX LIÉS À L'ALIMENTATION ET AU DÉVELOPPEMENT DURABLES

L'alimentation durable, c'est l'ensemble des pratiques alimentaires qui visent à nourrir les êtres humains en qualité et en quantité suffisante, aujourd'hui et demain, dans le respect de l'environnement, en étant accessible économiquement et rémunératrice sur l'ensemble de la chaîne alimentaire.

L'objectif est de faire évoluer la formation initiale du personnel de cuisine et de restaurant face aux évolutions législatives, aux tendances globales de marchés et aux attentes des consommateurs, en sensibilisant les acteurs de la formation et en leur proposant des intitulés de compétences

opérationnelles et des thèmes de culture professionnelle (savoirs associés) plus en adéquation avec ces enjeux.

Cette évolution souhaitée n'a pas la prétention de révolutionner les méthodes pédagogiques, mais elle porte en elle la vocation d'une meilleure connaissance de la palette des aliments durables et de toutes les formes de protéines, de leurs circuits d'approvisionnement, de leur juste transformation culinaire, de la limitation des déchets et de leur commercialisation dans des contextes de restauration commerciale, sociale et collective respectueux de l'environnement, pour une alimentation durable et favorable à la santé. Elle porte en outre la volonté d'une meilleure prise en compte des attentes, des envies et d'une meilleure information de la clientèle, du respect de la saisonnalité.

Une demande croissante des consommateurs porte précisément sur la cuisine végétarienne, les habitudes alimentaires et des tendances de marché évoluent, le nombre de régimes spécifiques est également en hausse, l'usage des protéines végétales se développe, notamment au sein des différents concepts de restauration.

Ce travail de rénovation de diplômes s'inscrit dans le sillage de la publication en juillet 2022, du Guide Pédagogique National « [Former les cuisiniers de demain aux enjeux d'une alimentation durable](#) », qui s'accompagne de plusieurs exemples de séances pédagogiques autour de ces enjeux.

4. DES CHAMPS TECHNOLOGIQUES À RENFORCER DANS LA FORMATION

Thèmes d'enseignement	Limites du champ technologique	
	En CAP Cuisine	En Brevet professionnel Arts de la cuisine
Connaitre et décrypter les principes et le contexte d'une alimentation durable et ses enjeux.	Connaitre les enjeux sociétaux et les modifications des comportements alimentaires afin d'adopter les bonnes pratiques en matière d'alimentation durable (par exemple les circuits de proximité).	Connaitre les enjeux sociétaux liés à la modification des pratiques et des comportements alimentaires. Adapter les pratiques d'approvisionnement et de cuisine.
Appréhender les recommandations nutritionnelles actualisées, l'impact environnemental de l'alimentation et les leviers existants dans le métier de cuisinier	Identifier les principales bonnes pratiques du métier de cuisiniers en matière d'impact environnemental. Identifier les principales recommandations nutritionnelles (recommandations du PNNS, qui visent à aider les consommateurs à faire de meilleurs choix alimentaires...).	Connaitre les principales recommandations nutritionnelles. Connaitre et les programmes ou stratégies mis en œuvre par le gouvernement dans le champ de l'alimentation Mesurer les effets de son action sur le plan environnemental.
Les attentes sociétales de la consommation alimentaire, l'ancrage territorial de l'alimentation (y compris les PAT projets alimentaires territoriaux)¹,	Connaitre les démarches d'approvisionnement en circuits courts et de proximité ² . Mesurer l'importance de la saisonnalité, connaitre les principaux produits de sa région et leurs signes de qualité en fonction des modes de production.	Connaitre les démarches d'approvisionnement en circuits courts et de proximité (le restaurateur peut participer à la démarche en commercialisant ces productions dans son entourage, au moyen d'une application numérique). Mesurer l'importance de la saisonnalité, connaitre les principaux produits de sa région et leurs signes de qualité. La notion d'économie circulaire et des exemples d'actions de valorisation auprès de la clientèle. Appréhender la notion de projet alimentaire territorial.
La diversité des modes de production et l'origine géographique en lien avec les objectifs législatifs d'approvisionnements durables et de qualité (SIQO dont AOP, RUP régions ultrapériphériques, Bio, etc.),	Identifier les principaux signes d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO) des produits alimentaires.	Technologie : Identifier les principes des SIQO, leurs garanties pour le consommateur et les moyens de valoriser ses produits alimentaires de qualité auprès de la clientèle.
Découvrir les filières et l'approvisionnement (local, régional et national). La gestion des approvisionnements, les labels et les signes de qualité de la cuisine végétale.	Identifier les principaux produits végétaux et leurs circuits d'approvisionnement.	L'approvisionnement en marchandises dans le respect du développement durable.
Le développement durable, définition, histoire et enjeux (qualité environnementale, équité sociale, efficacité économique).	Définir la notion de développement durable. Identifier les principaux enjeux et les transpositions au métier de cuisinier.	Définir la notion de développement durable Identifier les principaux enjeux et les transpositions au métier de cuisinier. Identifier les pratiques mises en place dans la restauration en matière de développement durable.

¹ <https://agriculture.gouv.fr/telecharger/84247?token=0080a25512a2d34eb72f383df6c000e0b813e5f1ecb3bfc019539a6adb3ae965>

² Circuits courts : Circuit de distribution dans lequel intervient entre zéro et un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. /Circuits de proximité : Distance entre le producteur et le consommateur équivalente à moins de 200 kilomètres (sources ADEME).

Les grandes familles de produits alimentaires de la cuisine végétarienne	<p>Identifier les différents produits. Classifier les sources de protéines végétales. Proposer des exemples de préparations culinaires pour chaque produit.</p> <p>Identifier les marqueurs de saisonnalité, les critères de contrôle de la qualité et les principaux circuits d'approvisionnement.</p>	<p>Identifier les différents produits. Classifier les sources de protéines végétales. Proposer des exemples de préparations culinaires pour chaque produit (rédactions de fiches techniques).</p> <p>Identifier les marqueurs de saisonnalité, les critères de contrôle de la qualité et les principaux circuits d'approvisionnement.</p> <p>Identifier les produits alimentaires (alternatifs) de la cuisine végétale (corps gras/ émulsifiants). Découvrir les plantes, fleurs et herbes comestibles et les intégrer à bon escient dans sa pratique en cuisine.</p>
Les grandes familles de produits alimentaires de la cuisine végétarienne => les herbes et dérivés, les fleurs comestibles (produits, saisonnalité, critères de qualité, approvisionnement).		
Les grandes familles de produits alimentaires de la cuisine végétarienne => corps gras d'origine végétale, épices et condiments (produits, saisonnalité, critères de qualité, approvisionnement).		

Thèmes d'enseignement	Limites du champ technologique	
	En CAP Commercialisation et services en HCR	En Brevet professionnel Arts du service et de la commercialisation
Connaitre et décrypter les principes et le contexte d'une alimentation durable et ses enjeux.	<p>Connaitre les enjeux sociétaux et les modifications des comportements alimentaires afin d'adopter les bonnes pratiques en matière d'alimentation durable et notamment les circuits d'approvisionnement de proximité valorisant le territoire.</p>	<p>Connaitre les enjeux sociétaux liés à la modification des pratiques et des comportements alimentaires.</p> <p>Adapter les pratiques d'approvisionnement en service et valoriser les fournisseurs de son territoire qui répondent aux objectifs de qualité et de durabilité.</p>
Les attentes sociétales en matière d'alimentation durable et de lutte contre le gaspillage	<p>Identifier les bonnes pratiques du métier de serveur dans les notions de rendement des produits et de juste portion.</p> <p>Identifier et appliquer les pratiques écoresponsables en matière d'utilisation rationnelle des fluides et des énergies pour réduire les consommations.</p> <p>Mesurer l'importance d'une gestion maîtrisée des stocks (emballage et surstock).</p>	<p>Connaitre et utiliser les éléments d'optimisation dans le cadre d'une prestation de service.</p> <p>Connaitre les règles de précaution liées au tri sélectif et au traitement des emballages consignés.</p> <p>Optimiser les coûts et prévenir le gaspillage en matière d'approvisionnement.</p>
Les attentes sociétales de la consommation alimentaire, l'ancrage territorial de l'alimentation	<p>Connaitre les démarches d'approvisionnement en circuits courts et de proximité³.</p>	<p>Identifier les démarches d'approvisionnement en circuits courts et de proximité⁴.</p>
Les principaux produits alimentaires et boissons en	<p>Mesurer l'importance de la saisonnalité, connaitre les principaux</p>	

³ Circuits courts : Circuit de distribution dans lequel intervient entre zéro et un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. /Circuits de proximité : Distance entre le producteur et le consommateur équivalente à moins de 200 kilomètres (sources ADEME).

⁴ Circuits courts : Circuit de distribution dans lequel intervient entre zéro et un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. /Circuits de proximité : Distance entre le producteur et le consommateur équivalente à moins de 200 kilomètres (sources ADEME).

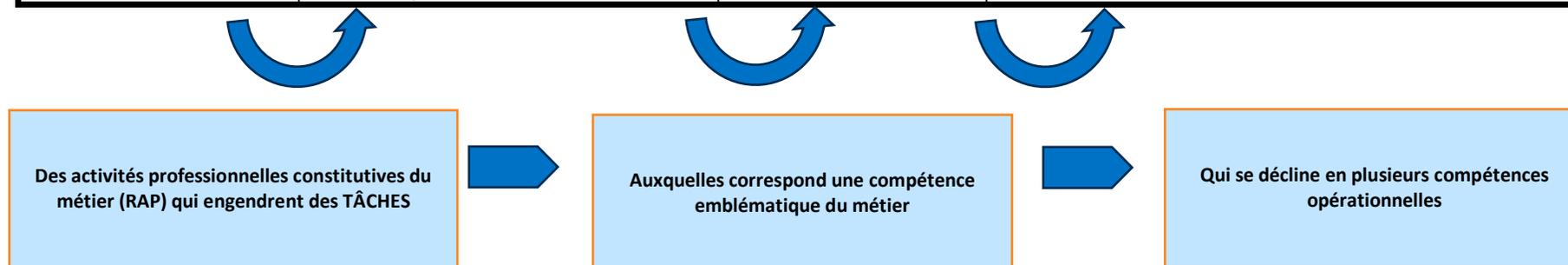
<p>France et en Europe qui bénéficient de signes de qualité (SIQO)</p>	<p>produits de sa région et leurs signes de qualité.</p>	<p>Identifier les marqueurs de saisonnalité, les principaux signes d'identification de la qualité, de durabilité et de l'origine (SIQO) des produits alimentaires et des boissons.</p> <p>Identifier les moyens de valoriser ces produits auprès de la clientèle.</p>
<p>Le développement durable, définition, histoire et enjeux (qualité environnementale, équité sociale, efficacité économique).</p>	<p>Définir la notion de développement durable.</p> <p>Connaitre les enjeux et les principales démarches permettant de limiter les déchets et de lutter contre le gaspillage alimentaire.</p> <p>Identifier les principaux enjeux et les transpositions au métier de serveur et notamment dans l'utilisation de produits écologiques pour l'entretien des locaux et des matériels.</p>	<p>Définir la notion de développement durable.</p> <p>Connaitre les enjeux et les principales démarches permettant de limiter les déchets et de lutter contre le gaspillage alimentaire (réemploi, recyclage, utilisation de ressources naturelles, etc.).</p> <p>Identifier les principaux enjeux et les transpositions au métier de serveur.</p> <p>Introduire une démarche de développement durable dans la conception de la prestation.</p>
<p>L'évolution du monde de la restauration et les tendances de consommations</p>	<p>Connaitre le secteur de la restauration, l'évolution des concepts et tendances (végétariennes, etc.).</p>	<p>Maitriser le secteur de la restauration, l'évolution des concepts et tendances pour répondre à des demandes spécifiques.</p>
<p>La valorisation des démarches de développement durable</p>		<p>Intégrer les démarches, les gestes et les produits écoresponsables dans les prestations et notamment dans des mises en place particulières.</p> <p>Impulser une démarche créative dans le respect des codes et usages professionnels.</p> <p>Valorisation de la politique commerciale de l'entreprise (concepts et démarches de développement durable).</p>
<p>La diversité de la clientèle et du personnel</p>	<p>Mieux prendre en compte les attentes et les besoins de la clientèle.</p> <p>Exclure les pratiques discriminatoires au sein de l'entreprise.</p>	<p>Mieux prendre en compte des attentes et des besoins de la clientèle (personnalisation de la prise en charge).</p> <p>Exclure les pratiques discriminatoires au sein de l'entreprise.</p>
<p>La communication dans l'entreprise et la fidélisation de la clientèle</p>	<p>Identifier les savoir-être indispensables au métier de serveur dans une pratique professionnelle adaptée.</p>	<p>Maitriser les techniques professionnelles, les attitudes et les comportements adaptés au métier de serveur.</p> <p>Connaitre et mettre en œuvre les règles de communication adaptées aux outils (téléphone, courrier électronique, SMS, etc.).</p> <p>Connaitre et mettre en œuvre les éléments de satisfaction et de fidélisation de la clientèle.</p>
<p>L'évolution des supports et des outils</p>	<ul style="list-style-type: none"> Mesurer l'évolution du numérique pour communiquer dans l'entreprise (outils, supports, médias). 	<p>Utiliser des outils et des supports qui privilégient :</p> <ul style="list-style-type: none"> L'évolution du numérique pour communiquer dans l'entreprise (matériels innovants, etc.). L'accessibilité. Une démarche de développement durable (réemploi, choix des matériaux, etc.).

5. LA PRÉSENTATION DES NOUVEAUX RÉFÉRENTIELS

Un tableau synoptique de mise en relation des activités professionnelles et des compétences :

Exemple : extrait du référentiel de BP Arts de la cuisine :

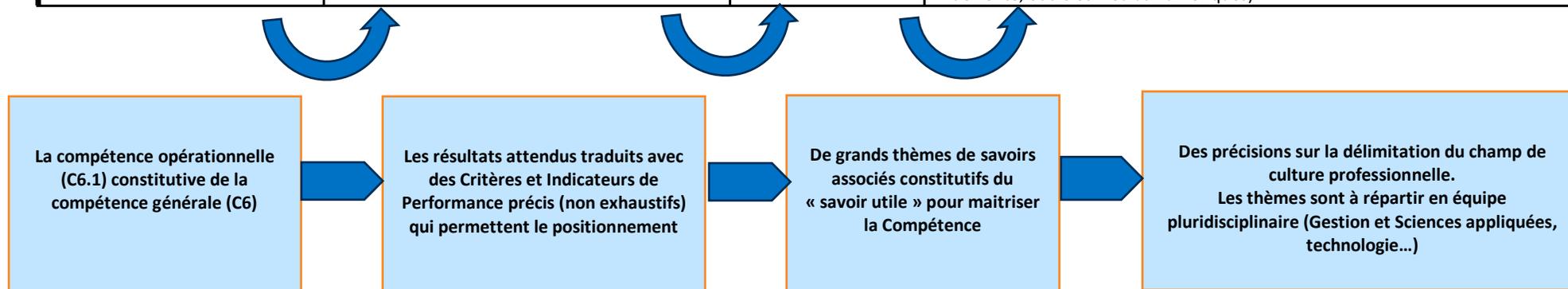
Pôle 1 : « Conception et organisation de prestations de restauration »			
ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES	TACHES	COMPÉTENCES GLOBALES	COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES
1- Concevoir les prestations	<p>T1. Se documenter, rencontrer des acteurs de la restauration (professionnels, producteurs, fournisseurs, etc.)</p> <p>T2. Sélectionner les produits</p> <p>T3. Élaborer des propositions de plats, de menus, de cartes</p> <p>T4. Calculer les rendements de production (produits bruts et finis)</p> <p>T5. Identifier les marqueurs de la prestation (produits, techniques, typicité, etc.)</p> <p>T6. Réaliser le croquis de présentation de l'assiette ou du plat</p> <p>T7. Réaliser les fiches techniques de fabrication</p> <p>T8. Participer à la fixation des prix de vente</p> <p>T9. Estimer le budget lié à une prestation (y compris une prestation spécifique : mariage, buffet, banquet, etc.)</p>	<p>C01- Concevoir une prestation de cuisine adaptée à un contexte donné</p>	<p>CO1.1 - Collecter et analyser des documents relatifs aux différents éléments du contexte</p> <p>CO1.2 - Élaborer des recettes, des menus, des cartes.</p> <p>CO1.3 - Représenter graphiquement l'assiette, le plat.</p> <p>CO1.4 - Évaluer les quantités nécessaires et calculer les rendements.</p> <p>CO1.5 - Élaborer les fiches techniques de fabrication.</p> <p>CO1.6 - Proposer, chiffrer une prestation (y compris une prestation spécifique).</p>



Un tableau synoptique de mise en relation des compétences et des savoirs associés :

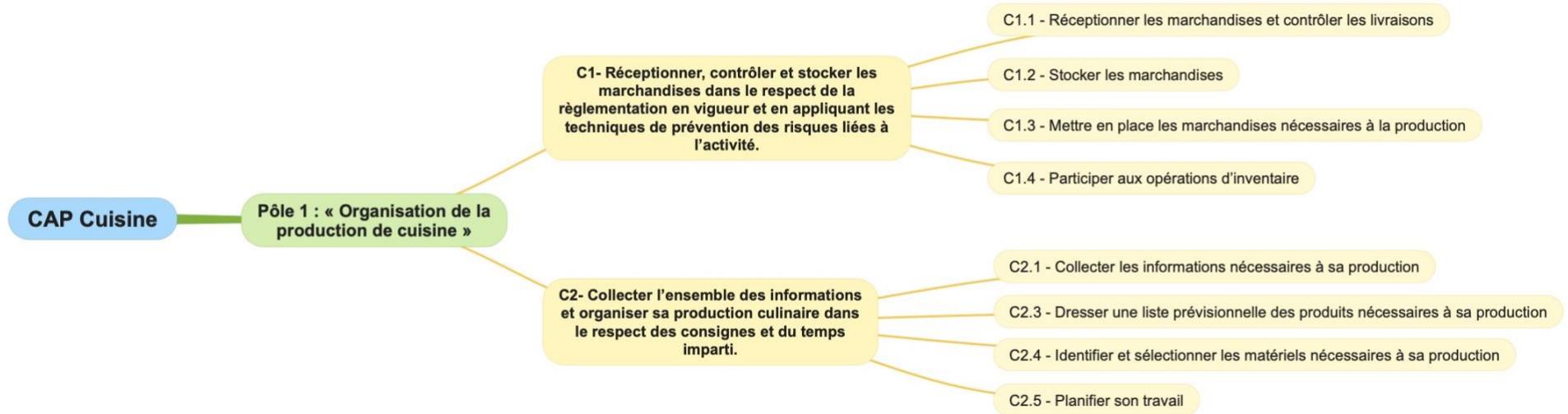
Exemple : extrait du référentiel de CAP Commercialisation et Services en HCR :

PÔLE 2 - Accueil, commercialisation et services en hôtel-café-restaurant			
Activité professionnelle 6 – Communication dans un contexte professionnel			
► Compétence globale 6 : Communiquer en fonction du contexte professionnel et en respectant les usages de la profession			
Compétences opérationnelles	Résultats attendus	Savoirs associés	Limites de connaissance
C6.1 – Communiquer dans le cadre d'une situation professionnelle.	<ul style="list-style-type: none"> - Tenue adaptée aux codes de l'entreprise. - Positionnement et communication adaptés au contexte professionnel. - Qualité de l'écoute et réactivité. - Identification pertinente des informations économiques, sociales et juridiques liées au contexte professionnel. - Exactitude et pertinence des informations transmises et des supports utilisés (notamment numériques). - Utilisation d'un vocabulaire professionnel à l'oral comme à l'écrit. - Participation à la valorisation du travail au moyen d'outils et de médias numériques. - Contribution à une ambiance de travail professionnelle. 	Thème 27 – Le contexte professionnel	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier l'environnement touristique et culturel de proximité. - Définir les différents types d'hébergement. - Définir la classification des hôtels et des restaurants. - Définir le secteur professionnel de la restauration et les différents types de restauration (commerciale, collective, etc.). - Citer des concepts et des labels d'entreprise en hôtellerie, cafés, restauration. - Identifier les principales obligations réglementaires du restaurateur (permis d'exploitation, licence, accessibilité des établissements recevant du public, affichages professionnels).
		Thème 28 – L'entreprise et le personnel	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les principaux statuts et formes juridiques courantes. - Préciser les notions de liens hiérarchiques et fonctionnels. - Expliciter la notion de relations professionnelles (notion de fiche de poste, brigade ou équipe, relations entre les services, etc.). - Lire et respecter un planning (congés, horaires de travail, etc.). - Identifier la notion d'image de l'entreprise (y compris sur les médias numériques). - Compléter des documents, outils de communication internes et externes (supports de vente, outils et médias numériques).



LA PRÉSENTATION DES NOUVEAUX PÔLES DE COMPÉTENCES

Le CAP Cuisine



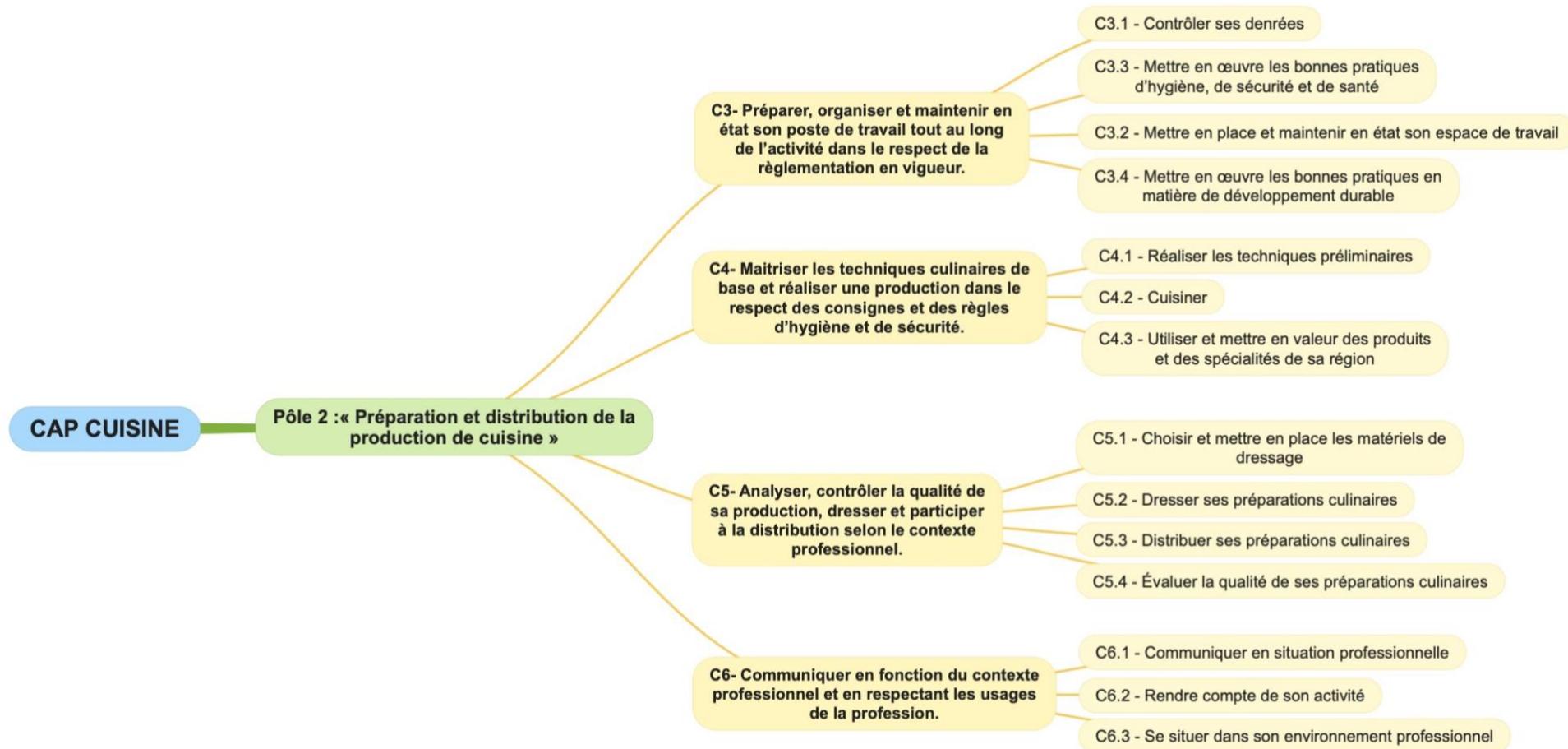
Commentaires sur le pôle de compétence 1 CAP cuisine

L'écriture du nouveau Pôle 1 engage les enseignants à mieux prendre en compte les notions de produits emblématiques de la région (de l'établissement scolaire), notamment ceux bénéficiant de signes de qualités, favorisant les circuits d'approvisionnement de proximité. Il est utile pour l'apprenant d'identifier des fournisseurs locaux valorisant le territoire, notamment lors de ses périodes de formation en entreprise, dans le cadre de projets, en chef-d'œuvre, etc.

La notion d'Alimentation Durable doit être clairement définie, les critères de saisonnalité des produits renforcés et respectés dans les menus proposés au sein des restaurants pédagogiques et dans les situations d'évaluation.

Il convient aussi pour l'apprenant de bien mesurer les attentes du consommateur, notamment en termes d'expérience client. Une attention doit être portée à l'identification des allergènes à des fins d'information du personnel de restaurant (et/ou du client, si vente à emporter) et à la demande de régimes spécifiques. L'offre végétale doit trouver une juste place dans la production culinaire envisagée tout au long du cursus de formation.

Dans les modes d'organisation du travail, on veillera particulièrement à la limitation du gaspillage des ressources et fluides énergétiques.



Commentaires sur le pôle de compétence 2 CAP cuisine

Il est important de veiller aux modes d'organisation du travail et en particulier à la limitation du gaspillage alimentaire, des ressources et fluides énergétiques. Les bonnes pratiques en matière d'utilisation rationnelle des matériels doivent être valorisées.

Il convient d'aborder les principales notions induites de la politique nationale de l'alimentation. Par exemple, identifier les principaux enjeux de la Loi Egalim, la Loi Climat & Résilience, les principales recommandations nutritionnelles du PNNS en les illustrant dans les pratiques de cuisine du quotidien. Les offres végétarienne et végétale s'installent durablement dans les pratiques des professionnels de la restauration, il semble donc important de l'intégrer régulièrement dans les menus des restaurants pédagogiques et dans les situations d'évaluation (=> l'épreuve EP2 peut désormais porter sur la production d'un plat végétal).

Commentaires sur le pôle de compétence 2 CAP cuisine

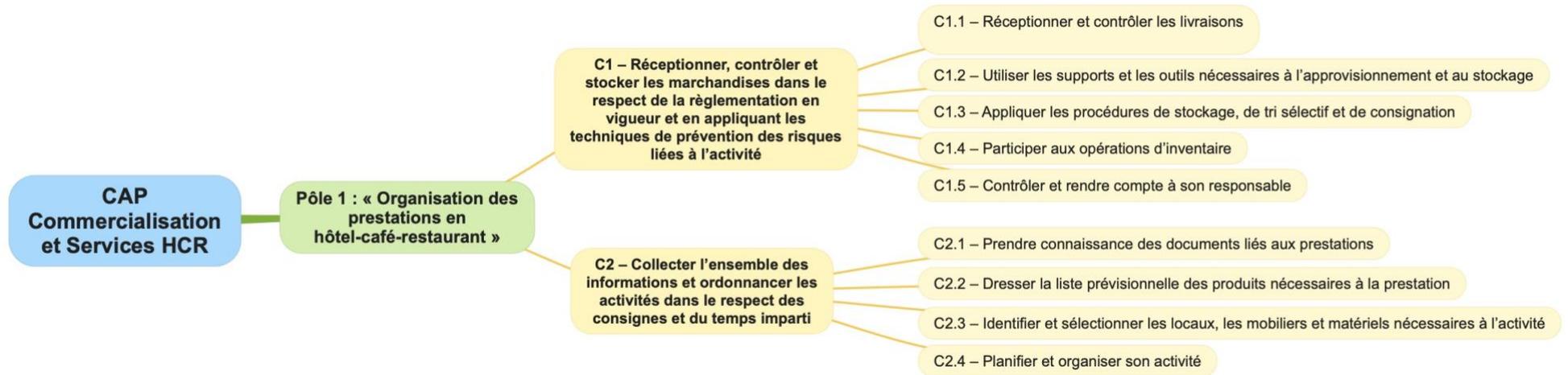
Il est également important pour l'apprenant d'identifier les principales différences entre la restauration commerciale et collective, notamment en matière d'organisation du travail, de matériel spécifique et de réglementation (hygiène et sécurité alimentaire...).

Le champ des connaissances professionnelles doit être adapté à cette évolution structurelle majeure en intégrant des connaissances nouvelles et complémentaires (diversification des apports en protéines, connaissances de l'utilisation des algues, pousses végétales, herbes et fleurs comestibles...). Cette évolution doit être envisagée comme une « offre complémentaire » possible et non de manière militante, comme une substitution.

Il est aussi nécessaire de prévoir des conditionnements adaptés et repenser les modes de vente à emporter en intégrant les nouvelles voies envisagées par la loi AGEF.

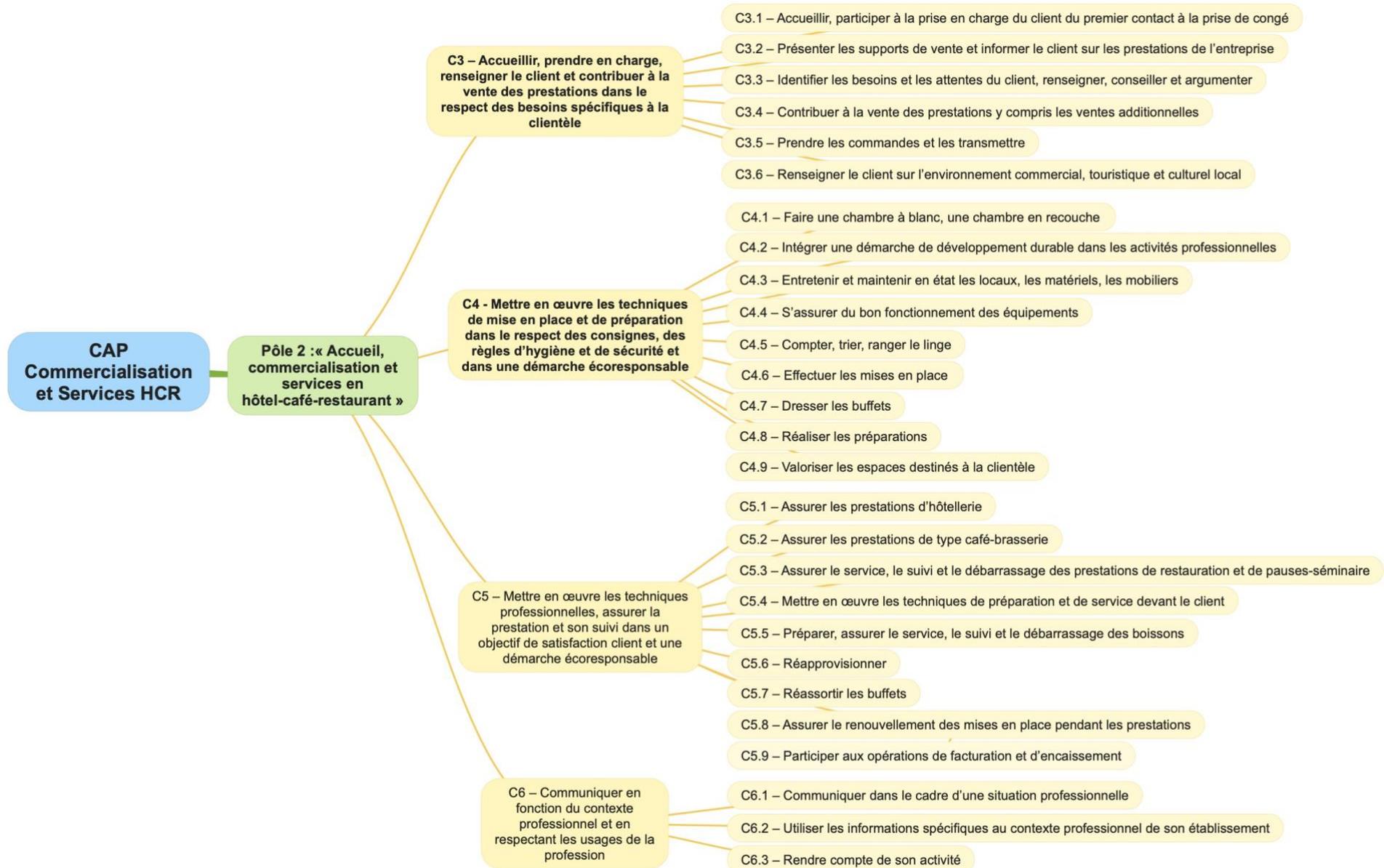
Les notions de médias numériques sont également renforcées dans ce qu'elles peuvent apporter aux apprenants pour valoriser leur travail, leur parcours de formation ou dans le cadre de la communication liée à l'entreprise de restauration.

Le CAP Commercialisation et Services en Hôtel-Café-Restaurant



Commentaires sur le pôle de compétence 1 CAP CS en HCR

L'objectif, dans la réécriture du pôle 1 « Organisation des prestations en hôtel-café-restaurant » est de mieux intégrer l'ensemble des pratiques favorisant une démarche de développement durable dans les activités professionnelles en lien avec le métier de serveur. Ces notions étaient déjà présentes dans l'ancien référentiel. Elles sont aujourd'hui mieux identifiées, et renforcées. Elles se déclinent tout au long de l'organisation de la prestation, tant au niveau des approvisionnements (notion de circuits courts et de proximité, etc.), que de la gestion des stocks (limitation des pertes, choix des conditionnements, etc.), ou dans une meilleure connaissance des produits alimentaires et des boissons (prise en compte de la saisonnalité, de l'origine et de la qualité). Il est primordial d'intégrer les bonnes pratiques dans les enseignements pour répondre aux enjeux et attentes de la société dans ce domaine, et ce dès l'entrée en formation. Les apprenants pourront alors décliner ces pratiques à l'occasion de leurs périodes de formation en entreprise et peut-être sensibiliser à leur tour les personnels des entreprises.



Commentaires sur le pôle de compétence 2 CS en HCR

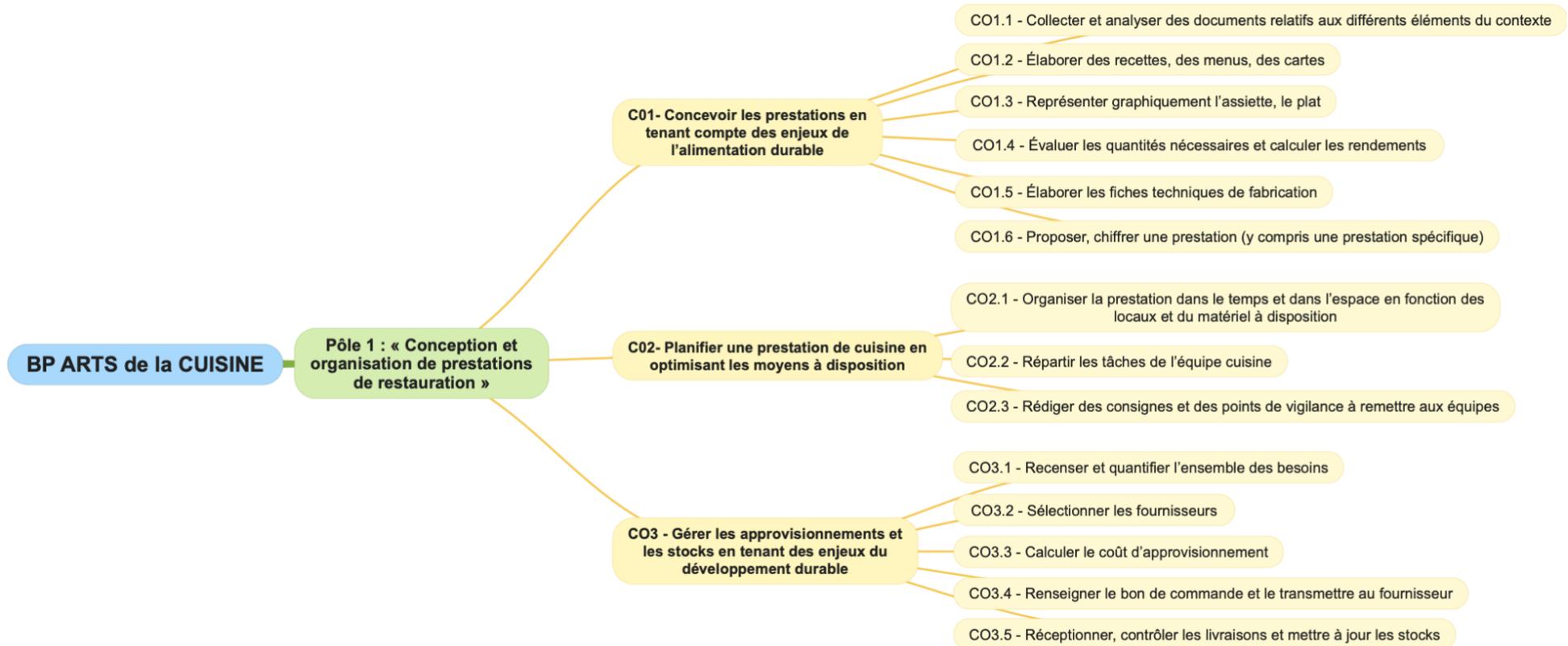
La mise en œuvre d'une démarche de développement durable est également déclinée au sein du pôle 2 « Accueil, commercialisation et services en hôtel-café-restaurant » avec toujours l'identification des principales préconisations de la politique nationale en matière d'alimentation durable et des moyens de lutter contre le gaspillage alimentaire au sein des prestations elles-mêmes.

L'objectif est aussi de mieux répondre aux attentes de la clientèle (nouvelles tendances de consommation) et à ses besoins spécifiques que ce soit en matière d'alimentation (intolérance, régimes alimentaires, etc.) ou dans d'autres domaines (personne en situation de handicap par exemple).

La notion de comportement professionnel est également réaffirmée avec force. Elle est essentielle dans le métier de serveur ; elle est indispensable pour permettre l'intégration de tous les personnels et favoriser une ambiance de travail, absente de toutes discriminations. À l'heure où les notions de harcèlement à l'école sont la préoccupation de tous, il est primordial de s'appuyer sur la dimension professionnelle de la formation pour éduquer les jeunes à lutter contre toutes les formes de discriminations.

Former les jeunes à oser s'exprimer à l'oral, à organiser leurs propos est un des enjeux de la réforme de la voie professionnelle. C'est aussi un indispensable pour le métier de service en restauration. Cette volonté de travailler l'oralité des apprenants doit être mise en œuvre de façon intensive et régulière dès l'entrée en formation du jeune et tout au long de sa formation pour préparer au mieux son employabilité comme sa poursuite d'études. Toutes les occasions de lui permettre de s'exprimer à l'oral doivent être saisies pour parvenir à cette finalité.

Le BP Arts de la Cuisine



Commentaires sur le pôle de compétence BP ADC

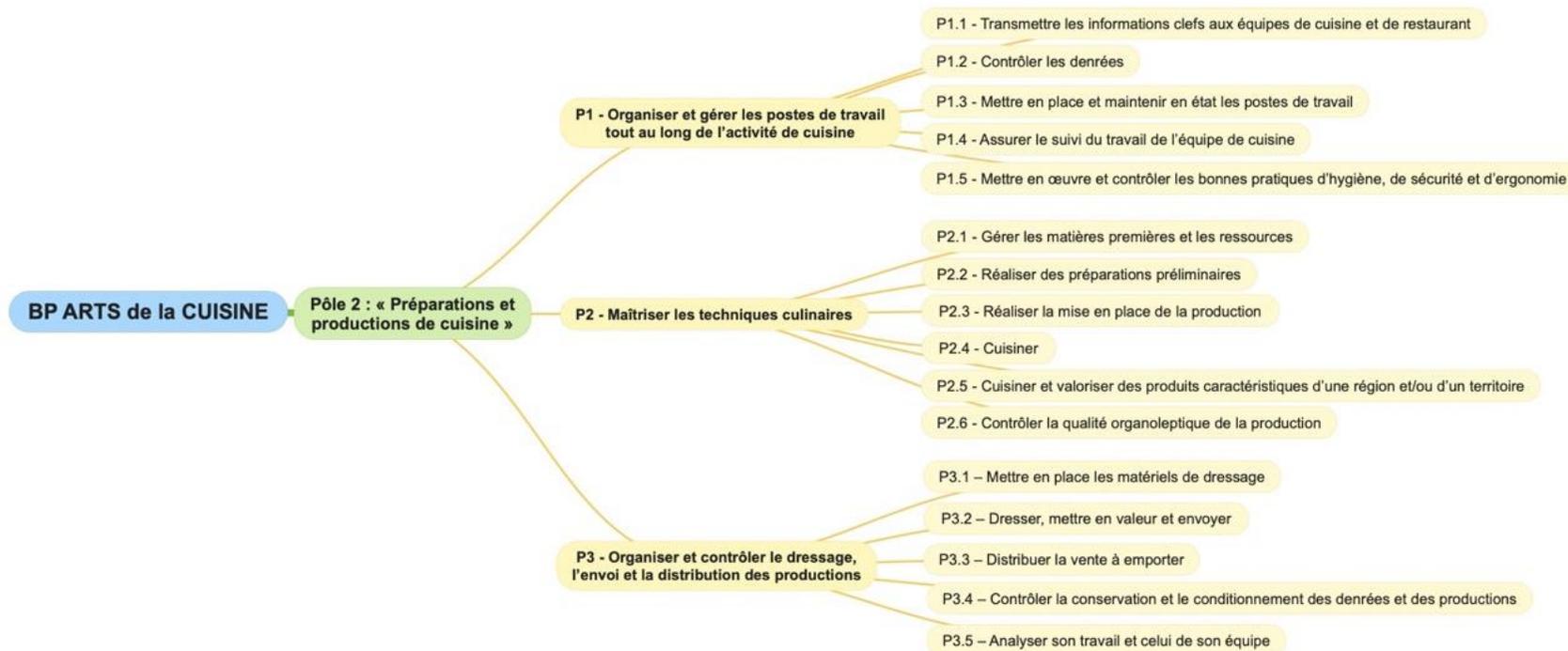
L'écriture du pôle 1 porte essentiellement sur la prise en considération, dans la formation des cuisiniers, des évolutions des habitudes alimentaires (réponses aux intolérances alimentaires, aux régimes spéciaux et aux attentes liées aux habitudes croissantes de flexitarisme) et à l'obligation d'information du consommateur (allergènes, origines des produits, etc.).

En outre, la formation tient compte de la volonté du consommateur de s'orienter davantage vers une alimentation de « naturalité » et son impact sur la santé.

Il convient alors de mettre l'accent sur un approvisionnement plus responsable (circuits courts et de proximité) et d'une sélection de produits de saison, locaux et de qualité (SIQO).

L'utilisation des outils et des médias numériques est également préconisée afin de communiquer notamment sur cette démarche responsable.

Il est également fait mention de l'attention à porter sur le bien-être et les besoins du personnel dans les limites des contraintes de l'entreprise.



Commentaires sur le pôle de compétence 2 BP ADC

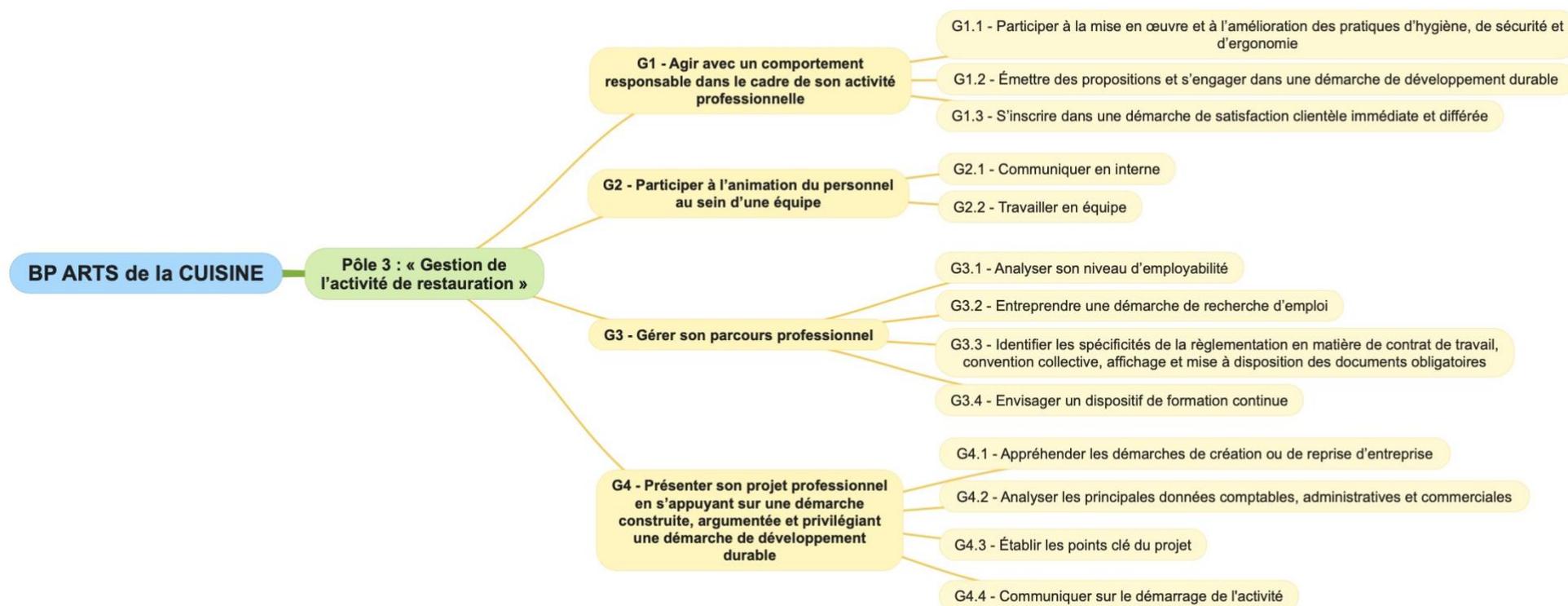
L'évolution du pôle 2 s'appuie sur la politique nationale de l'alimentation qui a pour finalité d'assurer à la population une alimentation sûre, saine, diversifiée, de bonne qualité (PNNS, PNAN, loi EGALIM, etc.) et sur la législation en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire en distinguant les contraintes liées à la restauration collective de celles de la restauration commerciale (organisation du travail, de matériel spécifique et de réglementation).

Il est alors nécessaire de traiter des nouvelles techniques et cuissons innovantes (nouveaux matériels, cuissons respectueuses de l'environnement et des produits, etc.).

Une cuisine végétale fait désormais partie intégrante de la formation (la notion d'Alimentation Durable doit être clairement définie, les critères de saisonnalité des produits renforcés pédagogiques, pris en compte dans les menus du restaurant d'application et dans les situations d'évaluations et les sujets d'examen), comme elle s'installe durablement dans les pratiques quotidiennes du monde de la restauration. Cette tendance de fond doit trouver des résonances au cœur des ateliers expérimentaux et des séances de travaux pratiques (Cf. GAP Former les cuisiniers de demain aux enjeux d'une alimentation durable).

Les bonnes pratiques sont à valoriser dans les enseignements : l'utilisation rationnelle des fluides et des énergies, limitation des déchets et du gaspillage alimentaire, etc.

Il est aussi nécessaire de prévoir des conditionnements adaptés et repenser les modes de vente à emporter en intégrant les nouvelles voies envisagées par la loi AGECE.

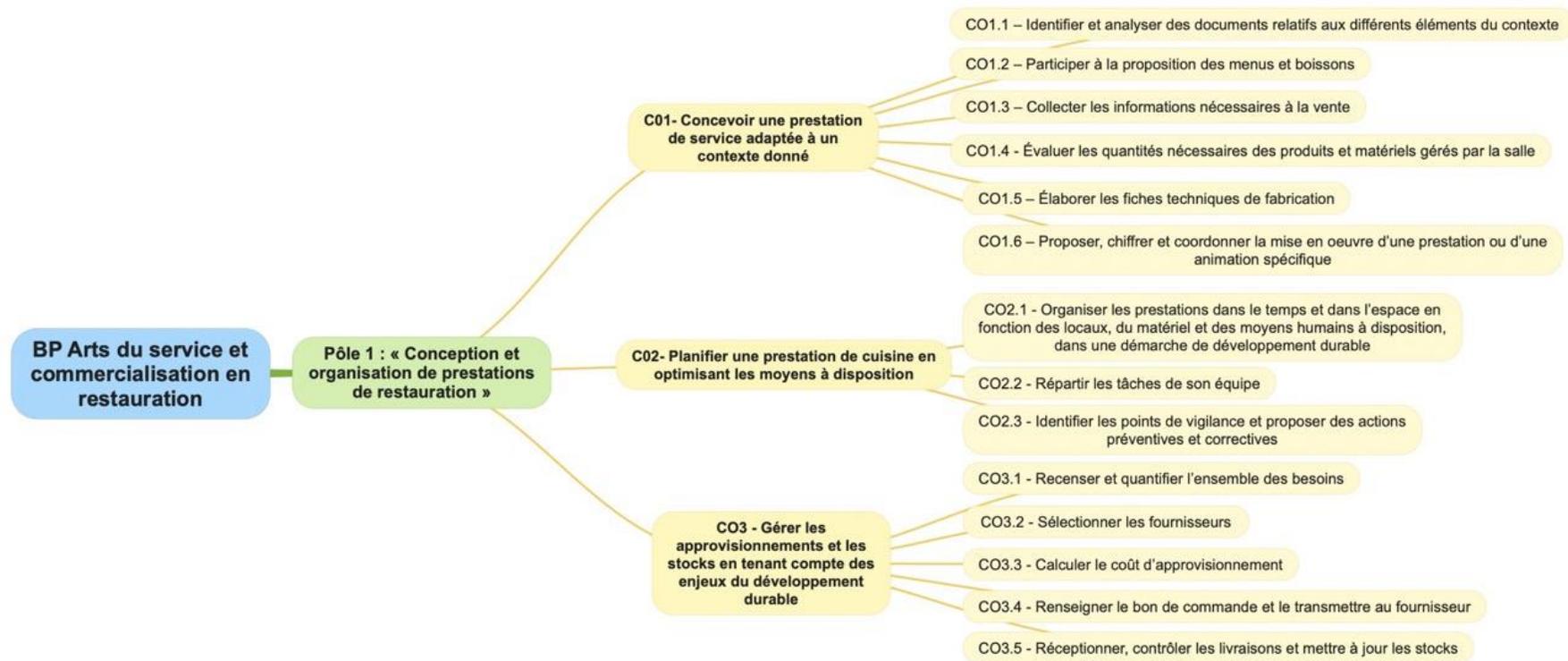


Commentaires sur le pôle de compétence 3 BP ADC + BP ADSCR

Le pôle 3 est commun aux 2 brevets professionnels (Arts de la cuisine et Arts du Service et de la Commercialisation). Il s'oriente vers une meilleure intégration des personnes (clients, personnels) à besoins spécifiques (handicap, intolérances alimentaires).

Il convient aussi de travailler sur la construction du projet professionnel de l'élève en lien avec les organismes spécifiques liés à l'emploi (service public, organisation professionnelle, agence d'intérim,) en intégrant l'utilisation des outils numériques pour valoriser son travail, son cursus de formation et son parcours professionnel.

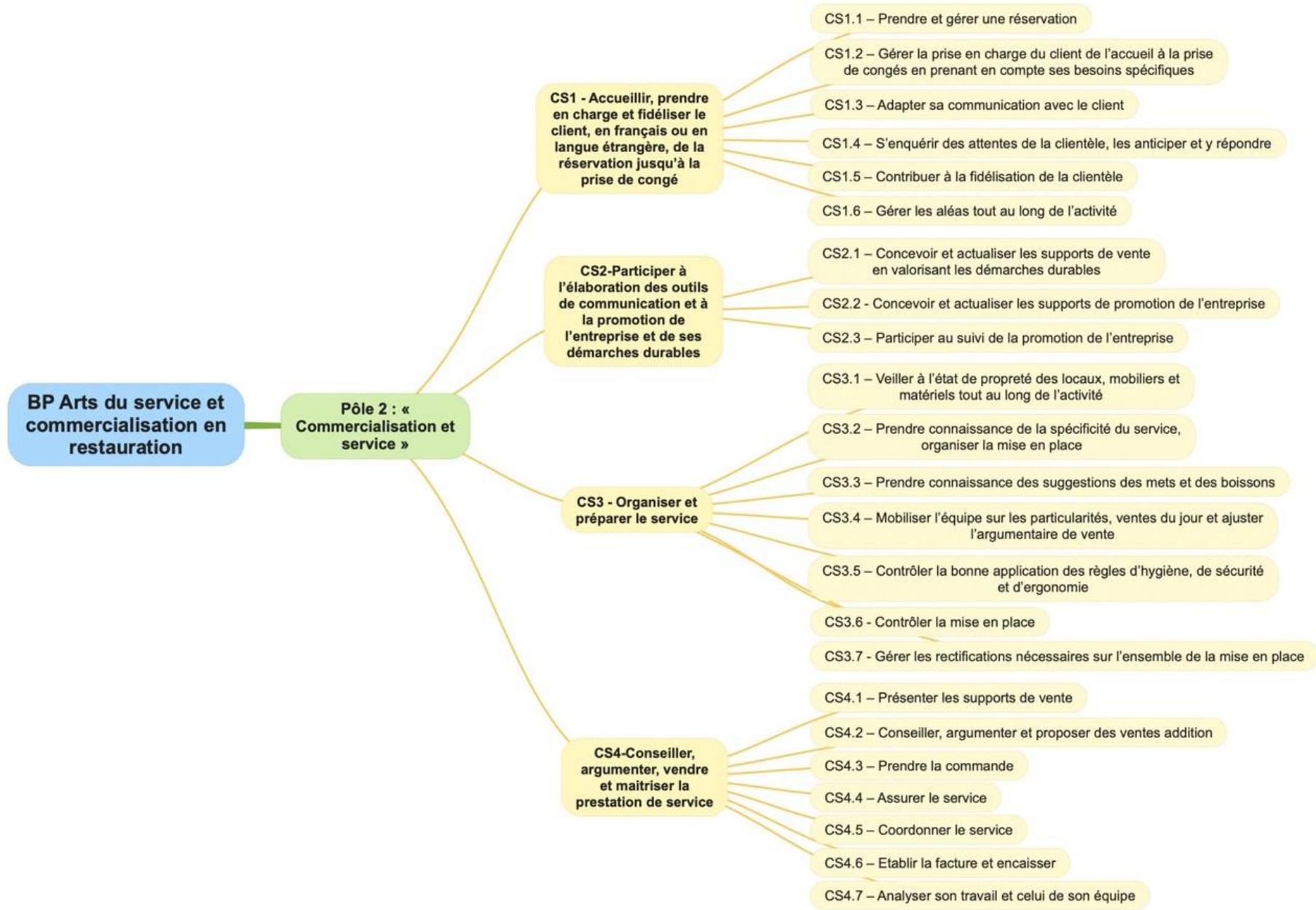
Le BP Arts du Service et de la Commercialisation en Restauration



Commentaires sur le pôle de compétence 1 BP ADSCR

Une vigilance toujours accrue est portée sur les enjeux liés au développement durable dans l'écriture du référentiel du BP Arts du service et commercialisation en restauration. La connaissance des produits est approfondie avec le contrôle des signes d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO), et l'objectif de mieux répondre aux demandes de la clientèle (identification des allergènes par exemple). Les moyens pour lutter contre le gaspillage sous toutes ses formes et la volonté de valoriser les circuits courts et de proximité en matière d'approvisionnement sont encore accentués.

La prise en compte du bien-être et des besoins du personnel tient également une place prépondérante dans le travail d'équipe.



Commentaires sur le pôle de compétence 2 BP ADSCR

L'accent est mis sur la prise en charge du client jusqu'à évoquer la personnalisation de cette prise en charge. L'objectif de satisfaction de la clientèle, mais aussi de fidélisation est prégnant.

Former les jeunes à l'utilisation des outils et applications numériques est désormais un incontournable. De la réservation, à la prise de commande, jusqu'aux actions de fidélisation de la clientèle, en passant par l'approvisionnement et la gestion des stocks, il existe aujourd'hui des outils adaptés, des logiciels spécialisés. Les entreprises de restauration s'équipent et la formation ne peut faire abstraction de cette évolution numérique.

La valorisation des démarches liées au développement durable concerne également l'élaboration des supports de vente de l'entreprise avec par exemple le choix adapté des matériaux, mais également avec une utilisation accrue du numérique.

La maîtrise des techniques et pratiques professionnelles est un incontournable. Les principales techniques sont acquises. L'accent doit être mis sur la dextérité de l'apprenant, sa rapidité d'exécution, sa capacité à mémoriser, mais aussi la notion d'élégance dans la réalisation des tâches devant le client.

L'épreuve E2 qui s'appuie sur les compétences professionnelles du pôle 2 a également été modifiée. Désormais, le candidat BP, ne sera plus accompagné que d'un seul commis pour préparer et assurer le service. Cette modification permet de mieux coller à la réalité professionnelle (2 personnes pour le service de 8 couverts sur 3 tables). Elle permet également d'harmoniser avec l'épreuve E2 du BP Arts de la cuisine.

6. DES GRILLES DE POSITIONNEMENT POUR LES DIFFÉRENTES SITUATIONS D'ÉVALUATION EN CCF

Ces grilles de positionnement (ou d'évaluation par compétence) peuvent être utilisées indistinctement pour l'ensemble des situations d'évaluation, que ce soit dans le cadre de l'évaluation formative en classe, en reporting quotidien ou périodique en lien avec la compétence P 5. « *Évaluer les progrès et les acquisitions des élèves* » du Référentiel des compétences professionnelles des métiers du professorat et de l'éducation - Arrêté du 1-7-2013 - J.O. du 18-7-2013). Elles sont en outre adaptées pour une situation CCF avec la présence d'un jury professionnel ou même dans le cadre d'une évaluation en PFMP.

Elles présentent l'ensemble des compétences et des compétences opérationnelles classées par Pôle professionnel (correspondant le plus souvent à une épreuve) et proposent un curseur à 4 niveaux (identique au LSL-Pro) :

Évaluation des compétences au regard du référentiel du diplôme renseignée par l'ensemble de l'équipe d'enseignement professionnel				
Compétences attendues :				
1 - non maîtrisées				
2 - insuffisamment maîtrisées				
3 - maîtrisées				
4 - bien maîtrisées	1	2	3	4

- le **niveau 1** de l'échelle (« compétence non maîtrisée ») correspond à des compétences non acquises au regard du niveau attendu ;
- le **niveau 2** (« compétence insuffisamment maîtrisée ») correspond à des savoirs ou des compétences qui doivent encore être étayés ;
- le **niveau 3** (« compétence maîtrisée ») est le niveau attendu en fin de cycle, c'est lui qui permet de valider à la fin du cycle 4 l'acquisition du socle commun ;
- le **niveau 4** (« bonne maîtrise de la compétence ») correspond à une maîtrise particulièrement affirmée de la compétence, qui va au-delà des attentes pour le cycle.

Le niveau de performance atteint est indiqué pour chacune des compétences opérationnelles (partie droite du tableau), et plus globalement pour la compétence (à gauche du tableau).

Le premier travail de l'enseignant consiste toujours à **sélectionner les compétences opérationnelles** à évaluer, pour un élève donné (classe ? niveau ? Temporalité dans le parcours ?, etc.) et en référence à une situation d'évaluation (formative ou certificative) précise.

COMPÉTENCES	Bilan	Sélection (checkbox)	COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES	1 2 3 4	Commentaires / Notes
C1 Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> BM	<input checked="" type="checkbox"/>	C1.1 Réceptionner et contrôler les livraisons		
			C1.2 Utiliser les supports et les outils nécessaires à l'approvisionnement et au stockage		
			C1.3 Appliquer les procédures de stockage, de tri sélectif et de consignation		
			C1.4 Participer aux opérations d'inventaire		
			C1.5 Contrôler et rendre compte à son responsable		
C2 Collecter l'ensemble des informations et ordonner les activités	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> BM	<input type="checkbox"/>	C2.1 Prendre connaissance des documents liés aux prestations		
			C2.2 Dresser la liste prévisionnelle des produits nécessaires à la prestation		
			C2.3 Identifier et sélectionner les locaux, les mobiliers et matériels nécessaires à l'activité		
			C2.4 Planifier et organiser son activité		

L'enseignant peut être assisté d'un professionnel ou non, en fonction de la situation d'évaluation prévue, du contexte.

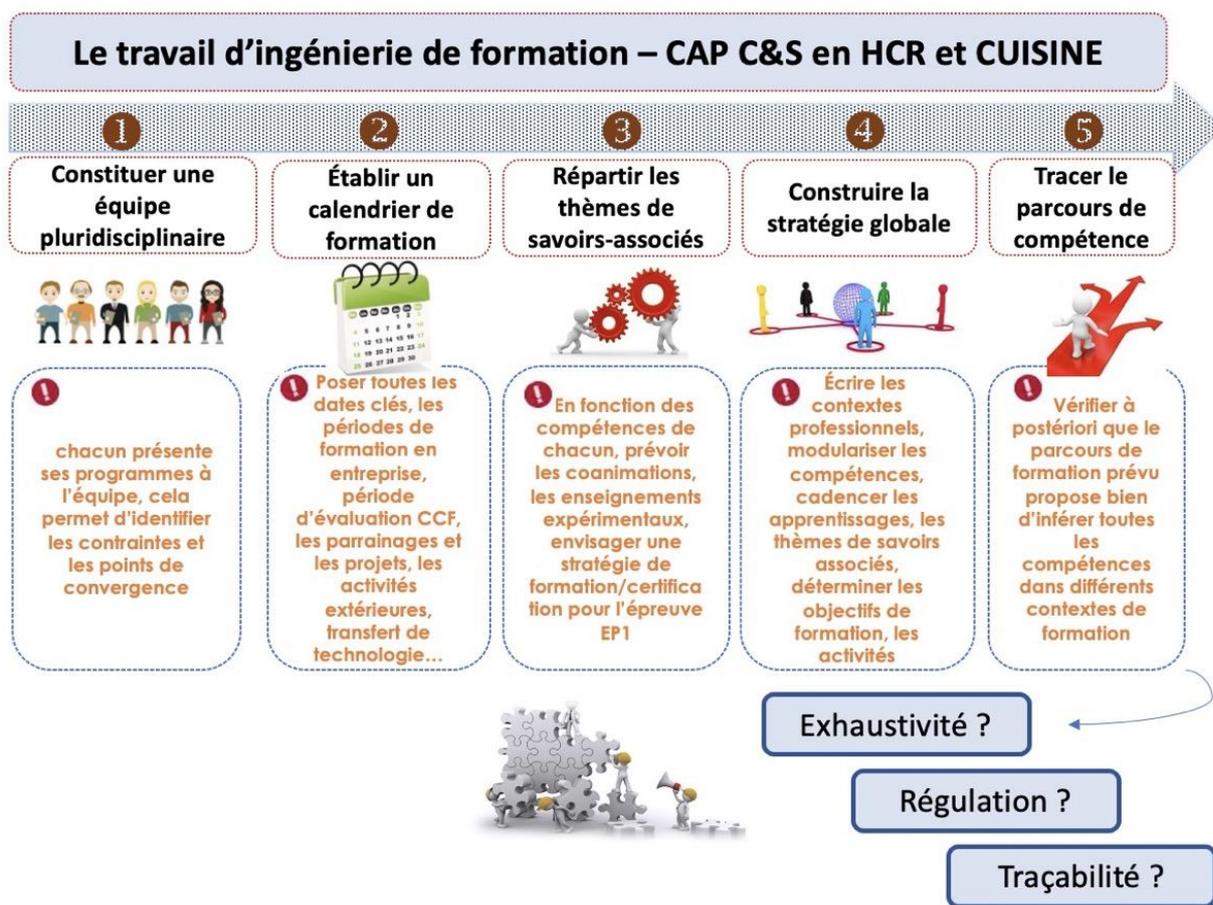
Ces outils sont particulièrement utiles pour créer de la traçabilité qui permettra en temps utile de nourrir la réflexion avant les conseils de classe ou pour compléter les livrets de suivi et d'évaluation par compétence.

	Grille positionnement par compétences - CAP cuisine
	 Grille positionnement par compétences - CAP cuisine
	Grille positionnement par compétences - CAP Commercialisation et Services en Hôtel-Café-Restaurant
	 Grille positionnement par compétences - CAP Commercialisation et Services en Hôtel-Café-Restaurant
	Grille positionnement par compétences - Brevet Professionnel - ARTS de la CUISINE
	 Grille positionnement par compétences - Brevet Professionnel - ARTS de la CUISINE
	Grille positionnement par compétences - Brevet Professionnel - ARTS du SERVICE et de la COMMERCIALISATIONES
	 Grille positionnement par compétences - Brevet Professionnel - ARTS du SERVICE et de la COMMERCIALISATION

7. DES GRILLES D'ÉVALUATION POUR LES EXAMENS SOUS FORME PONCTUELLE

	Grilles d'évaluation - CAP cuisine
	 Grilles d'évaluation - CAP Cuisine - EP1 et EP2 - Ponctuel
	Grilles d'évaluation - CAP Commercialisation et Services en Hôtel-Café-Restaurant
	 Grilles d'évaluation - CAP C&S - EP1 et EP2 - Ponctuel
	Grilles d'évaluation - Brevet Professionnel - ARTS de la CUISINE
	 Grilles d'évaluation - BP AC - E1, E2 et E3 - Ponctuel
	Grilles d'évaluation - Brevet Professionnel - ARTS du SERVICE et de la COMMERCIALISATION en Restauration
	 Grilles d'évaluation - BP ASCR - E1, E2 et E3 - Ponctuel

Annexe 1 – Construire une stratégie globale de formation



Annexe 2 – CAP Cuisine - Correspondance entre les compétences opérationnelles et les résultats attendus (critères de performance)

Compétences opérationnelles	Résultats attendus non exhaustifs (critères de performance, de succès)
C1.1 - Réceptionner les marchandises et contrôler les livraisons	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation appropriée des outils et supports nécessaires à l'approvisionnement et au stockage. Bonne identification des produits, de ces critères qualitatifs et de ces caractéristiques (saisonnalité, qualité...). Vérification qualitative et quantitative des produits par rapport à la commande. Bonne identification des documents administratifs et commerciaux. Repérage et signalement des éventuelles anomalies. Vérification conforme des critères d'hygiène liés à la sécurité alimentaire des produits réceptionnés Identification conforme des signes d'identification de l'origine et de la qualité.
C1.2 - Stocker les marchandises.	<ul style="list-style-type: none"> Stockage réalisé dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité en vigueur. Alerte sur les risques de rupture de produit. Conformité du tri des emballages et des consignations.
C1.3 - Mettre en place les marchandises nécessaires à la production	<ul style="list-style-type: none"> Conformité des produits mis en place Exactitude des quantités.
C1.4 - Participer aux approvisionnements et opérations d'inventaire	<ul style="list-style-type: none"> Exactitude des informations relevées. Identification conforme des signes d'identification de l'origine et de la qualité. Respect du tri sélectif et limitation du gaspillage alimentaire. Appliquer les bonnes méthodes de stockage.
C2.1 - Collecter les informations nécessaires à sa production.	<ul style="list-style-type: none"> Pertinence des informations collectées (fiche technique, nombre de couverts, plats du jour, besoins spécifiques, etc.). Bonne identification des attentes des clients. Connaissance et identification des allergènes présents dans la production. Identification de la notion de prix d'achat et de coût de revient.
C2.2 - Dresser une liste prévisionnelle des produits nécessaires à sa production.	<ul style="list-style-type: none"> Conformité des produits sélectionnés (type, variété, quantités, etc.). Qualité et conformité de la fiche technique. Attitude écoresponsable dans la prévision des besoins. Identification correcte des allergènes.
C2.3 - Identifier et sélectionner les locaux matériels nécessaires à sa production.	<ul style="list-style-type: none"> Pertinence des matériels sélectionnés. Identifier correctement les locaux adaptés à une production donnée. Attitude écoresponsable dans la prévision des matériels.
C2.4 - Planifier son travail.	<ul style="list-style-type: none"> Choix pertinent des techniques de fabrication. Cohérence de l'ordonnancement des tâches. Identification correcte des points critiques. Planification pertinente des cuissons pour réduire la dépense énergétique. Bonne identification des points de vigilance en matière d'hygiène alimentaire. Choix pertinent de la méthode d'organisation.
C3.1 - Contrôler ses denrées.	<ul style="list-style-type: none"> Rigueur du contrôle qualitatif des denrées. Anomalies repérées et signalées. Réalisation et précision des pesées, des mesures. Respect des procédures de conservation et de conditionnement des denrées tout au long de l'activité.
C3.2 - Mettre en place et maintenir en état son espace de travail.	<ul style="list-style-type: none"> Organisation rationnelle du poste de travail tout au long de l'activité. Propreté de l'espace de travail. Maintien en état de son espace de travail. Adopter des gestes et postures conformes.
C3.3- Mettre en œuvre les bonnes pratiques d'hygiène, de sécurité et de santé.	<ul style="list-style-type: none"> Application et suivi des protocoles, des pratiques d'hygiène, de sécurité et de santé. Respect de la tenue professionnelle. Respect des règles essentielles en matière d'hygiène corporelle.
C3.4 - Mettre en œuvre les bonnes pratiques en matière de développement durable.	<ul style="list-style-type: none"> Application de principes du développement durable dans sa pratique. Respect du tri sélectif. Utilisation rationnelle des fluides et sources d'énergie. Limitation des déchets et du gaspillage alimentaire.
C4.1 - Réaliser les techniques préliminaires.	<ul style="list-style-type: none"> Dextérité des gestes. Qualité du résultat. Rapidité d'exécution. Application des procédures de désinfection et de décontamination.
C4.2 – Cuisiner :	<ul style="list-style-type: none"> Prise en compte des consignes et contraintes de production. Utilisation appropriée et rationnelle des matériels et des moyens.

<ul style="list-style-type: none"> - des appareils, des fonds et des sauces - des entrées froides et des entrées chaudes - des mets à base de poissons, de coquillages, de crustacés - des mets à base de viandes, de volailles, de gibiers, d'abats, d'œufs - des mets à base d'aliments d'origine végétale <ul style="list-style-type: none"> - des garnitures d'accompagnement (y compris légumineuses complètes) - des préparations de pâtisserie (sucrées et salées). 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Respect des modes de préparation.</i> • <i>Respect des techniques culinaires.</i> • <i>Respect des modes de cuisson.</i> • <i>Autocontrôle de sa production tout au long de l'activité et rectifications.</i> • <i>Adaptabilité aux différents aléas, au contexte de l'entreprise et aux attentes du client.</i> • <i>Conformité du résultat attendu.</i> • <i>Respect de l'environnement (limitation des déchets, de l'utilisation des fluides, du gaspillage alimentaire).</i>
<p>C4.3 - Utiliser et mettre en valeur des produits et des spécialités de sa région.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Bonne identification des produits marqueurs de sa région.</i> • <i>Connaissance de circuits d'approvisionnement dans sa région.</i> • <i>Utilisation pertinente des produits marqueurs régionaux et des spécialités.</i> • <i>Valorisation des circuits de proximité.</i>
<p>C5.1 - Choisir et mettre en place les matériels de dressage.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conformité de la mise en place des matériels de dressage.</i> • <i>Choix pertinent et créatif du matériel de dressage.</i>
<p>C5.2 - Dresser ses préparations culinaires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Respect des consignes de dressage et d'envoi.</i> • <i>Bonne mise en valeur des mets.</i> • <i>Soin apporté au dressage.</i>
<p>C5.3 - Distribuer ses préparations culinaires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Respect des températures.</i> • <i>Respect des temps impartis.</i> • <i>Conformité de la distribution.</i>
<p>C5.4 - Évaluer la qualité de ses préparations culinaires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Autocontrôle de sa production tout au long de l'activité et rectifications nécessaires.</i> • <i>Vérifier la qualité commerciale de la production.</i> • <i>Qualité de l'autocontrôle de la production.</i> • <i>Pertinence du vocabulaire professionnel.</i> • <i>Pertinence de l'analyse de son travail.</i>
<p>C6.1 - Communiquer en situation professionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> - au sein de son entreprise - avec les clients - avec des tiers <p>au moyen d'outils et de médias numériques.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conformité de la tenue professionnelle tout au long de la production.</i> • <i>Comportements et attitudes professionnels adaptés, notamment avec le personnel ou la clientèle en situation de handicap.</i> • <i>Qualité de l'écoute.</i> • <i>Exhaustivité des informations transmises au personnel de restaurant (origine des produits, allergènes...).</i> • <i>Exactitude et pertinence des informations et des messages transmis.</i> • <i>Utilisation d'un vocabulaire professionnel à l'oral comme à l'écrit.</i> • <i>Utilisation pertinente et adaptée des supports et outils numériques de l'entreprise.</i>
<p>C6.2 - Rendre compte de son activité .</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Efficacité, opportunité et pertinence du compte-rendu de l'activité.</i> • <i>Valoriser son travail au moyen d'outils et de médias numériques.</i>
<p>C6.3 - Se situer dans son environnement professionnel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification pertinente des informations économiques, sociales et juridiques liées au contexte professionnel</i> • <i>Positionnement et communication adaptés au contexte professionnel.</i>

Annexe 2 – CAP CS en HCR - Correspondance entre les compétences opérationnelles et les résultats attendus (critères de performance)

Compétences opérationnelles	Résultats attendus non exhaustifs (critères de performance, de succès)
C1.2 – Utiliser les supports et les outils nécessaires à l’approvisionnement et au stockage.	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation appropriée des outils et supports nécessaires à l’approvisionnement et au stockage. Conformité des informations indiquées sur les documents administratifs et commerciaux.
C1.3 – Appliquer les procédures de stockage, de tri sélectif et de consignation.	<ul style="list-style-type: none"> Stockage réalisé dans le respect des règles (zones de stockage, hygiène et sécurité, premier entré-premier sorti). Conformité du tri des emballages et des consignations.
C1.4 – Participer aux opérations d’inventaire.	<ul style="list-style-type: none"> Exactitude des quantités. Utilisation appropriée des outils et supports nécessaires à l’inventaire.
C1.5 – Contrôler et rendre compte à son responsable.	<ul style="list-style-type: none"> Exactitude des informations transmises au responsable (écrit et oral). Signalement des anomalies et des risques de rupture de produits.
C2.1 - Prendre connaissance des documents liés aux prestations.	<ul style="list-style-type: none"> Pertinence des informations collectées (nombre de couverts, état des réservations, prestations proposées, besoins spécifiques, etc.). Cohérence des calculs effectués. Conformité des fiches techniques.
C2.2 - Dresser la liste prévisionnelle des produits nécessaires à la prestation.	<ul style="list-style-type: none"> Pertinence des produits sélectionnés. Attitude écoresponsable dans la prévision des produits. Identification des allergènes.
C2.3 - Identifier et sélectionner les locaux, les mobiliers et matériels nécessaires à l’activité.	<ul style="list-style-type: none"> Pertinence des locaux, des mobiliers et matériels sélectionnés. Attitude écoresponsable dans la prévision des matériels. Identification des points critiques éventuels (sécurité, aléas climatiques, etc.).
C2.4 - Planifier et organiser son activité.	<ul style="list-style-type: none"> Choix pertinent des tâches à effectuer. Cohérence de l’ordonnancement des tâches. Respect de la réglementation en vigueur et des consignes.
C3.1 - Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé.	<ul style="list-style-type: none"> Comportement professionnel et tenue adaptés à l’activité et à l’établissement. Qualité et personnalisation de l’accueil. Communication écrite et orale adaptée. Qualité de l’accueil téléphonique. Qualité de la communication en français et langue étrangère. Participation dynamique à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle.
C3.3- Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter.	<ul style="list-style-type: none"> Prise en compte des consignes de vente. Prise en compte des attentes du client et de ses besoins spécifiques. Qualité de l’argumentaire pour la vente des prestations, notamment la mise en avant des modes de sélection et d’approvisionnement en marchandises (produits marqueurs locaux, spécialités, saisonnalité, labels, circuits courts, etc.).
C3.4 - Contribuer à la vente des prestations, y compris les ventes additionnelles.	<ul style="list-style-type: none"> Efficacité des propositions de vente additionnelle.
C3.5- Prendre les commandes et les transmettre.	<ul style="list-style-type: none"> Conformité et qualité de la prise de commande. Exactitude des informations transmises aux services.
C3.6 - Renseigner le client sur l’environnement commercial, touristique et culturel local.	<ul style="list-style-type: none"> Pertinence des renseignements donnés y compris sur l’environnement commercial, touristique et culturel au plan local.
C4.1 - Faire une chambre à blanc, une chambre en recouche.	<ul style="list-style-type: none"> Tenue et comportements professionnels adaptés. Prise en compte des consignes et contraintes des prestations. Respect des techniques professionnelles. Application des protocoles, des pratiques d’hygiène, de sécurité et de santé. Rapidité d’exécution et autonomie. Autocontrôle de sa prestation tout au long de l’activité. Réactivité face aux aléas. Qualité et conformité de la prestation chambre.
C4.2 - Intégrer une démarche de développement durable dans les activités professionnelles (tri des produits, lutte contre le gaspillage, réemploi).	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation appropriée et rationnelle des produits alimentaires, des matériels et des moyens (linge, chariots, fluides, produits d’entretien, etc.). Comportement écoresponsable dans l’utilisation des produits, des fluides et des denrées dans toutes les activités professionnelles.
C4.3 - Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels, les mobiliers.	<ul style="list-style-type: none"> Respect des procédures et des consignes d’utilisation. Respect des procédures d’entretien, des normes d’hygiène, de santé et de sécurité au travail.

C4.4 – S’assurer du bon fonctionnement des équipements.	<ul style="list-style-type: none"> • Propreté des locaux, des matériels et des mobiliers. • Réactivité face aux aléas.
C4.5 – Compter, trier, ranger le linge.	<ul style="list-style-type: none"> • Respect des techniques professionnelles. • Respect des procédures de gestion du linge. • Rapidité d’exécution. • Exactitude des informations.
C4.6 – Effectuer la mise en place.	<ul style="list-style-type: none"> • Tenue et comportements professionnels adaptés. • Prise en compte des consignes et contraintes des prestations. • Respect des techniques professionnelles. • Respect des procédures d’entretien, des normes d’hygiène, de santé et de sécurité au travail. • Réactivité face aux aléas. • Rapidité d’exécution. • Efficacité de l’autocontrôle. • Qualité et conformité des différentes mises en place.
C4.7 – Dresser les buffets.	<ul style="list-style-type: none"> • Tenue et comportements professionnels adaptés. • Prise en compte des consignes et contraintes des prestations. • Respect des techniques professionnelles. • Respect des procédures de conditionnement et de conservation des denrées tout au long de l’activité. • Application des protocoles, des pratiques d’hygiène, de sécurité et de santé. • Réactivité face aux aléas. • Rapidité d’exécution. • Efficacité de l’autocontrôle.
C4.8 – Réaliser les préparations.	<ul style="list-style-type: none"> • Tenue et comportements professionnels adaptés. • Prise en compte des consignes et contraintes des prestations. • Respect des techniques professionnelles. • Respect des procédures de conditionnement et de conservation des denrées tout au long de l’activité. • Application des protocoles, des pratiques d’hygiène, de sécurité et de santé. • Réactivité face aux aléas. • Rapidité d’exécution. • Efficacité de l’autocontrôle.
C4.9 – Valoriser les espaces destinés à la clientèle.	<ul style="list-style-type: none"> • Valorisation et utilisation pertinentes des facteurs d’ambiance. • Valorisation et utilisation pertinentes des éléments de confort respectant les préconisations en matière d’économie d’énergie.
C5.1 – Assurer les prestations d’hôtellerie.	<ul style="list-style-type: none"> • Tenue et comportements professionnels adaptés. • Prise en compte des consignes et des contraintes des prestations. • Respect des techniques mises en œuvre. • Aisance, élégance des gestes, rapidité d’exécution et autonomie. • Application des protocoles, des pratiques d’hygiène, de sécurité et de santé. • Application de principes de développement durable dans sa pratique. • Autocontrôle de sa prestation tout au long de l’activité. • Qualité et conformité des prestations. • Respect des réglementations en vigueur (protection des mineurs, etc.). • Satisfaction et fidélisation de la clientèle.
C5.2 – Assurer les prestations de type café-brasserie.	
C5.3 – Assurer le service, le suivi et le débarrassage des prestations de restauration et de pauses-séminaire.	
C5.4 – Mettre en œuvre les techniques de préparation et de service devant le client.	
C5.5 – Préparer, assurer le service, le suivi et le débarrassage des boissons.	
C5.6 – Réapprovisionner.	
C5.7 – Réassortir les buffets.	
C5.8 – Assurer le renouvellement des mises en place pendant les prestations.	
C5.9 – Participer aux opérations de facturation et d’encaissement.	<ul style="list-style-type: none"> • Prise en compte des consignes et des contraintes des prestations. • Aisance, rapidité d’exécution. • Autocontrôle de sa prestation tout au long de l’activité. • Exactitude de la facturation et de l’encaissement. • Satisfaction et fidélisation de la clientèle.
C6.1 – Communiquer dans le cadre d’une situation professionnelle.	<ul style="list-style-type: none"> • Tenue adaptée aux codes de l’entreprise. • Positionnement et communication adaptés au contexte professionnel. • Qualité de l’écoute et réactivité. • Identification pertinente des informations économiques, sociales et juridiques liées au contexte professionnel.
C6.2 - Rendre compte de son activité.	<ul style="list-style-type: none"> • Exactitude et pertinence des informations transmises et des supports utilisés (notamment numériques). • Utilisation d’un vocabulaire professionnel à l’oral comme à l’écrit. • Participation à la valorisation du travail au moyen d’outils et de médias numériques. • Contribution à une ambiance de travail professionnelle.
C6.2 – Utiliser les informations spécifiques au contexte professionnel de son établissement.	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des aléas. • Efficacité et pertinence du compte-rendu de l’activité. • Qualité de l’écoute et réactivité.

Annexe 3 – BP Arts de la Cuisine - Correspondance entre les compétences opérationnelles et les résultats attendus (critères de performance)

Compétences opérationnelles	Résultats attendus non exhaustifs (critères de performance, de succès)
<p>CO1.1 - Collecter et analyser des documents relatifs aux différents éléments du contexte.</p> <p>CO1.2 - Élaborer des recettes, des menus, des cartes.</p> <p>CO1.3 - Représenter graphiquement l'assiette, le plat.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Repérage des éléments clés pour une exploitation appropriée des ressources. • Élaboration des recettes, des menus, des cartes : <ul style="list-style-type: none"> • - Choix adapté à la saisonnalité, au concept de restauration, au budget disponible. • - Utilisation optimale des produits. • - Conception et valorisation d'un support commercial (choix du support, utilisation du numérique, etc.). • Croquis et légende du dressage harmonieux et conformes à la proposition.
CO1.4 - Évaluer les quantités nécessaires et calculer les rendements	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluation des rendements, des grammages de base • Évaluation des coûts.
CO1.5 - Élaborer les fiches techniques de fabrication.	<ul style="list-style-type: none"> • Conception conforme de fiches techniques. • Démarche créative dans le respect des codes et usages professionnels.
CO1.6 - Proposer, chiffrer une prestation (y compris une prestation spécifique).	<ul style="list-style-type: none"> • Proposition d'un prix de vente. • Cohérence des propositions de prestations par rapport à la demande et au contexte.
CO2.1 - Organiser la prestation dans le temps et dans l'espace en fonction des locaux et du matériel à disposition.	<ul style="list-style-type: none"> • Optimisation des moyens et ressources mis à disposition en tenant compte du développement durable. • Respect des consignes, des contraintes et des opportunités. • Cohérence de la planification par rapport à la prestation. • Choix pertinent du matériel.
CO2.2 - Répartir les tâches de l'équipe cuisine.	<ul style="list-style-type: none"> • Répartition adaptée des tâches au sein de l'équipe tout au long de la production. • Prise en compte du bien-être et des besoins du personnel dans la limite des contraintes de l'entreprise.
CO2.3 - Rédiger des consignes et des points de vigilance à remettre aux équipes.	<ul style="list-style-type: none"> • Concision, précision des consignes. • Points de vigilance identifiés. • Exactitude et pertinence des informations et des messages transmis. • Utilisation d'un vocabulaire professionnel à l'oral comme à l'écrit.
CO3.1 - Recenser et quantifier l'ensemble des besoins.	<ul style="list-style-type: none"> • Identification précise et quantifiée des produits consommables et non consommables nécessaires. • Prise en compte des préconisations en matière de politique alimentaire.
CO3.2 - Sélectionner les fournisseurs.	<ul style="list-style-type: none"> • Choix adapté et argumenté des fournisseurs. • Choix répondant aux préconisations du développement durable.
CO3.3 - Calculer le coût d'approvisionnement.	<ul style="list-style-type: none"> • Prise en compte du stock disponible. • Cohérence des calculs d'approvisionnement.
CO3.4 - Renseigner le bon de commande et le transmettre au fournisseur.	<ul style="list-style-type: none"> • Exactitude des données consignées dans le bon de commande.
CO3.5 - Réceptionner, contrôler les livraisons et mettre à jour les stocks.	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité des procédures de réception, de stockage et de mise à jour des stocks.
P1.1 - Transmettre les informations utiles aux équipes de cuisine et de restaurant.	<ul style="list-style-type: none"> • Concision, accessibilité ajout référent handicap et précision des informations communiquées aux équipes.
P1.2 - Contrôler les denrées.	<ul style="list-style-type: none"> • Rigueur du contrôle qualitatif et quantitatif des denrées, anomalies repérées et signalées, remédiations effectuées.
P1.3 - Mettre en place et maintenir en état les postes de travail.	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation rationnelle du poste de travail en fonction des tâches tout au long de la production jusqu'au moment du dressage. • Réalisation et précision des pesées, des mesures. • Choix pertinent du matériel.
P1.4 - Assurer le suivi du travail de l'équipe de cuisine	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi et contrôle effectifs du travail de l'équipe.
P1.5 - Mettre en œuvre et contrôler les bonnes pratiques d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie.	<ul style="list-style-type: none"> • Application et suivi des protocoles des pratiques d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie. • Identifier les anomalies et les signaler.
P2.1 - Gérer les matières premières et les ressources.	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion optimale et responsable des matières premières et des ressources disponibles.
P2.2 - Réaliser des préparations préliminaires.	<ul style="list-style-type: none"> • Dextérité et rapidité tout au long de l'activité de production. • Respect des procédures de décontamination.
P2.3 - Réaliser la mise en place de la production.	<ul style="list-style-type: none"> • Respect des fiches techniques, des consignes. • Réalisation conforme de la mise en place.
P2.4 - Cuisiner :	<ul style="list-style-type: none"> • Respect de la planification des tâches.

<ul style="list-style-type: none"> - des potages, - des entrées, - des mets à base de poissons, coquillages, crustacés, mollusques, - des mets à base de viandes, volailles, gibiers, abats, œufs, - des mets à base d'aliments d'origine végétale, - des garnitures d'accompagnement, - des préparations de pâtisserie (sucrées ou salées) et des desserts de restaurant. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Adaptation aux aléas.</i> • <i>Respect de la commande, des fiches techniques, des consignes.</i> • <i>Suivi strict des cuissons.</i> • <i>Respect des fiches techniques, des consignes.</i>
P2.5 - Cuisiner et valoriser des produits caractéristiques d'une région et/ou d'un territoire.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Mise en valeur de la cuisine régionale et de ses produits dans le respect de la planification des tâches.</i> • <i>Adaptation aux aléas.</i> • <i>Respect de la commande, des fiches techniques et des consignes.</i> • <i>Suivi strict des cuissons.</i>
P2.6 - Contrôler la qualité organoleptique de la production.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pertinence de l'analyse organoleptique (avec une attention particulière à l'assaisonnement et à l'équilibre des saveurs), rectifications adaptées et rapides.</i>
P3.1 - Mettre en place les matériels de dressage.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pertinence du choix des matériels de dressage.</i> • <i>Contrôle des matériels de dressage (propreté, qualité globale), maintien en température.</i>
P3.2 – Dresser, mettre en valeur et envoyer.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Respect des standards (règles d'usages, régularité des portions, harmonie, esthétique globale, etc.).</i>
P3.3 – Distribuer la vente à emporter.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Respect des temps et des températures, des annonces.</i> • <i>Coordination avec l'équipe de salle.</i>
P3.4 - Contrôler la conservation et le conditionnement des denrées et des invendus.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conditionnement approprié, modes de conservation et étiquetages conformes.</i>
P3.5 - Analyser son travail & celui de son équipe.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pertinence de l'analyse de son travail et de celui de son équipe.</i>
G1.1 - Participer à la mise en œuvre et à l'amélioration des pratiques d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Bonne implication dans la gestion de la qualité et la prévention des risques.</i> • <i>Respect strict des procédures.</i>
G1.2 - Émettre des propositions et s'engager dans une démarche de développement et d'alimentation durables.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Proposition d'actions pour inscrire l'entreprise dans une démarche de développement durable.</i> • <i>Engagement volontaire dans les démarches.</i>
G1.3 - S'inscrire dans une démarche de satisfaction clientèle immédiate et différée.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Prise en compte des remarques du client.</i> • <i>Formulation de réponses adaptées.</i> • <i>Analyse des résultats d'enquêtes de satisfaction clientèle.</i> • <i>Proposition d'actions pour fidéliser la clientèle et valoriser l'image de l'entreprise.</i>
G2.1 – Communiquer en situation professionnelle.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conformité de la tenue professionnelle tout au long de la production.</i> • <i>Comportements et attitudes professionnels adaptés.</i> • <i>Qualité de l'écoute.</i> • <i>Exhaustivité des informations transmises au personnel de restaurant (origine et qualité des produits, allergènes, etc.).</i> • <i>Efficacité du message transmis (sur le fond et sur la forme).</i>
G2.2 - Travailler en équipe.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pertinence des choix d'actions pour :</i> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Intégrer et accompagner les nouveaux membres de l'équipe.</i> - <i>Mobiliser, motiver, valoriser un personnel.</i> - <i>Gérer des conflits.</i> - <i>Prendre en compte les compétences du personnel.</i> • <i>Prendre en compte les besoins du personnel dans la limite des contraintes de l'entreprise.</i>
G3.1 - Analyser son niveau d'employabilité.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pertinence de l'identification des compétences clés.</i>
G3.2 - Entreprendre une démarche de recherche d'emploi.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification pertinente des différents canaux (presse notamment professionnelle, radio, médias numériques, etc.).</i> • <i>Repérage efficace des différents organismes (service public de l'emploi, agences d'intérim, organisations professionnelles, etc.).</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Sélection pertinente des offres d'emploi.</i> • <i>Enrichissement du curriculum vitae.</i> • <i>Personnalisation de la lettre de motivation.</i>
G3.3 - Identifier les spécificités de la réglementation en matière de contrat de travail, convention collective, affichage et mise à disposition des documents obligatoires.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Repérage pertinent des points clés en matière de contrat de travail, convention collective, affichage et mise à disposition des documents obligatoires.</i>
G3.4 - Envisager un dispositif de formation continue.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification d'un dispositif de formation continue approprié.</i>
G4.1 - Appréhender les démarches de création ou de reprise d'entreprise.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification des démarches à réaliser dans le cadre de la création ou de la reprise d'entreprise.</i>
G4.2 - Analyser les principales données comptables, administratives et commerciales;	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Décodage des principaux résultats comptables et commerciaux.</i> • <i>Estimation du potentiel de l'entreprise au sein du contexte local (ressources humaines, locaux, équipements, etc.).</i>
G4.3 - Établir les points clé du projet.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Faisabilité et pérennisation du projet.</i>
G4.4 - Communiquer sur le démarrage de l'activité.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification des démarches à réaliser dans le cadre de la création ou de la reprise d'entreprise</i>

Annexe 4 – BP Arts du Service et de la Commercialisation en Restauration - Correspondance entre les compétences opérationnelles et les résultats attendus (critères de performance)

Compétences opérationnelles	Résultats attendus non exhaustifs (critères de performance, de succès)
<p>CO1.1 - Identifier et analyser des documents relatifs aux différents éléments du contexte.</p> <p>CO1.2 - Participer à la proposition des menus et boissons.</p> <p>CO1.1 - Identifier et analyser des documents relatifs aux différents éléments du contexte.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des éléments clés pour une exploitation appropriée des ressources. • Proposition des menus et de boissons : • Choix adapté à la saisonnalité, au concept de restauration, au budget disponible, au stock. • Utilisation optimale des produits à disposition. • Cohérence et équilibre de la proposition finale. • Conception et valorisation d'un support commercial (choix du support, utilisation du numérique, accessibilité du support). • Identification des éléments clés pour une exploitation appropriée des ressources.
<p>CO1.2 - Participer à la proposition des menus et boissons.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proposition des menus et de boissons : • Choix adapté à la saisonnalité, au concept de restauration, au budget disponible, au stock. • Utilisation optimale des produits à disposition. • Cohérence et équilibre de la proposition finale. • Conception et valorisation d'un support commercial (choix du support, utilisation du numérique, accessibilité du support).
<p>CO1.3 - Collecter les informations nécessaires à la vente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proposition d'arguments commerciaux (mots clés) relatifs aux recettes et aux boissons.
<p>CO1.4 - Évaluer les quantités nécessaires des produits et matériels gérés par la salle.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluation des besoins en produits et matériels nécessaires à la mise en place et au service en salle • Respect des standards d'usage (quantités par personne, etc.). • Évaluation des besoins en produits nécessaires à la décoration (florale, etc.).
<p>CO1.5 - Élaborer les fiches techniques de fabrication (cocktail, assemblage d'office, etc.).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conception conforme de fiches techniques. • Démarche créative dans le respect des codes et usages professionnels.
<p>CO1.6 - Proposer, chiffrer et coordonner la mise en œuvre d'une prestation ou d'une animation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proposition d'un prix de vente. • Cohérence des propositions d'animation par rapport à la demande et au contexte.
<p>CO2.1 - Organiser les prestations dans le temps et dans l'espace en fonction des locaux, du matériel et des moyens humains à disposition, dans une démarche de développement durable.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Respect des consignes, des contraintes et des opportunités. • Exploitation adéquate des espaces disponibles. • Analyse critique de plans de salle et de table. • Optimisation des ressources naturelles.
<p>CO2.2 - Répartir les tâches de son équipe.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Répartition adaptée des tâches au sein de l'équipe. • Prise en compte du bien-être et des besoins du personnel dans la limite des contraintes de l'entreprise.
<p>CO2.3 – Identifier les points de vigilance et proposer des actions préventives et correctives.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des points de vigilance. • Cohérence des actions préventives et correctives proposées. • Exactitude et pertinence des consignes et des informations. • Utilisation d'un vocabulaire professionnel pour transmettre les informations à l'oral et à l'écrit.
<p>CO3.1 - Recenser et quantifier l'ensemble des besoins.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identification précise et quantifiée des produits alimentaires, des boissons et autres produits. • Prise en compte des préconisations en matière de politique alimentaire dans une démarche écoresponsable.
<p>CO3.2 - Sélectionner les fournisseurs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Choix adapté et argumenté des fournisseurs. • Choix répondant aux préconisations du développement durable.
<p>CO3.3 - Calculer le coût d'approvisionnement.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prise en compte du stock disponible. • Cohérence des calculs d'approvisionnement.
<p>CO3.4 - Renseigner le bon de commande et le transmettre au fournisseur.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exactitude des données consignées dans le bon de commande.
<p>CO3.5 - Réaliser un inventaire, réceptionner et contrôler les livraisons, mettre à jour les stocks.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité des procédures de réception, de stockage et de mise à jour des stocks. • Conformité de l'inventaire. • Utilisation appropriée des outils d'inventaire.
<p>CS1.1 - Prendre et gérer une réservation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise des différentes procédures de réservation. • Adaptation de la communication aux spécificités des clients. • Prise en compte des besoins spécifiques de la clientèle.
<p>CS1.2 - Gérer la prise en charge du client de l'accueil à la prise de congés en</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Installation du client en prenant en compte ses besoins spécifiques. • Pertinence de l'attitude professionnelle.

prenant en compte ses besoins spécifiques.	<ul style="list-style-type: none"> • Optimisation du temps d'attente des clients. • Personnalisation de la prise en charge.
CS1.3 - Adapter sa communication avec le client	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité et adaptation de la communication avec le client. • Communication adaptée en français et en langue étrangère.
CS1.4 - S'enquérir des attentes de la clientèle, les anticiper et y répondre.	<ul style="list-style-type: none"> • Repérage et anticipation des besoins et envies du client. • Satisfaction de la clientèle : répondre à la demande ou proposer une solution alternative.
CS1.5 – Contribuer à la fidélisation de la clientèle.	<ul style="list-style-type: none"> • Proposition d'éléments de fidélisation à la clientèle (carte et programme de fidélité, offerts commerciaux, animations, événements, etc.). • Participation au sein de son équipe au développement d'éléments de fidélisation (suggestions, mises à jour des supports, transmission aux commis, etc.).
CS1.6 – Gérer les aléas tout au long de l'activité.	<ul style="list-style-type: none"> • Réactivité et pertinence des décisions prises. • Transmission, si nécessaire, à son responsable ou à son commis.
CS2.1 – Concevoir et actualiser les supports de vente en valorisant les démarches durables : cartes (mets, menus, boissons, etc.).	<ul style="list-style-type: none"> • Respect du cadre réglementaire. • Valorisation de la politique commerciale de l'entreprise (concepts et démarches de développement durable).
CS2.2 – Concevoir et actualiser les supports de promotion de l'entreprise (site internet, réseaux sociaux, prospectus, cartes de visite, affiches, presse, radio, etc.).	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité des supports de vente et supports promotionnels qui prend en compte : <ul style="list-style-type: none"> - la pertinence du choix du support, - la personnalisation et l'esthétisme, - les caractéristiques de l'entreprise, - la valorisation de l'environnement commercial, culturel et touristique régional. • Pertinence du choix des actions de promotion.
CS2.3 – Participer au suivi de la promotion de l'entreprise.	
CS3.1 - Veiller à l'état de propreté des locaux, mobiliers et matériels tout au long de l'activité.	<ul style="list-style-type: none"> • Propreté des locaux, mobiliers et matériels.
CS3.2 – Prendre connaissance de la spécificité du service (type de service, état des réservations, événement, animation), organiser la mise en place	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité et efficacité de la transmission des informations auprès de l'équipe. • Pertinence de la mise en place et du cadre d'accueil.
CS3.3 – Prendre connaissance des suggestions des mets et des boissons.	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité de l'écoute et de la compréhension des suggestions de mets et boissons.
CS3.4 – Mobiliser l'équipe sur les particularités, ventes du jour et ajuster l'argumentaire de vente.	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité et efficacité de la transmission des informations auprès de l'équipe. • Valorisation des démarches de développement durable.
CS3.5 – Contrôler la bonne application des règles d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie.	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité des règles d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie.
CS3.6 – Contrôler la mise en place (voir la liste des techniques avant le service).	<ul style="list-style-type: none"> • Adéquation de la mise en place. • Mise en valeur du cadre d'accueil.
CS3.7 – Gérer les rectifications nécessaires sur l'ensemble de la mise en place.	<ul style="list-style-type: none"> • Pertinence des rectifications. •
CS4.1 - Présenter les supports de vente.	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en valeur des mets et boissons. • Réponse aux objectifs de vente du jour
CS4.2 – Conseiller, argumenter et proposer des ventes additionnelles.	<ul style="list-style-type: none"> • Prise en compte des souhaits et des contraintes du client. • Information du client concernant la spécificité de certains plats et boissons. • Adaptation à l'attitude et aux attentes du client. • Argumentation pertinente. • Proposition d'accords mets/boissons adaptés. • Dynamisme dans la proposition de ventes additionnelles. • Maîtrise de la procédure des bons de commande y compris numériques. • Transmission adéquate des bons et des informations en interne (équipe et services distributeurs).
CS4.3 – Prendre la commande.	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise des techniques et pratiques professionnelles (voir liste des techniques pendant le service). • Dexterité, rapidité d'exécution, mémorisation, etc.). • Organisation et optimisation de l'espace de travail. • Hygiène et sécurité, etc. • Attitudes et comportement adaptés au service (élégance).
CS4.4 – Assurer le service.	<ul style="list-style-type: none"> • Encadrement efficace de l'équipe.
CS4.5 – Coordonner le service.	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion pertinente du service des tables dans le respect des contraintes (synchronisation des tables, temps d'attente, etc.).

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Qualité du suivi de la prestation avec la cuisine et les autres services.</i>
CS4.6 - Établir la facture et encaisser.	<p>Exactitude de la facture. Présentation adaptée de la facture en privilégiant une démarche de développement durable (dématérialisée voire absence de facture).</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Justesse des opérations d'encaissement.</i>
CS4.7 - Analyser son travail et celui de son équipe.	<p>Pertinence de l'analyse de son travail et de celui de son équipe.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Proposition d'actions correctives (élaboration de procédures, liste de contrôle, etc.).</i>
G1.1 - Participer à la mise en œuvre et à l'amélioration des pratiques d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Bonne implication dans la gestion de la qualité et la prévention des risques.</i> • <i>Respect strict des procédures.</i>
G1.2 - Émettre des propositions et s'engager dans une démarche de développement et d'alimentation durables.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Proposition d'actions pour inscrire l'entreprise dans une démarche de développement durable.</i> • <i>Engagement volontaire dans les démarches.</i>
G1.3 - S'inscrire dans une démarche de satisfaction clientèle immédiate et différée.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Prise en compte des remarques du client.</i> • <i>Formulation de réponses adaptées.</i> • <i>Analyse des résultats d'enquêtes de satisfaction clientèle.</i> • <i>Proposition d'actions pour fidéliser la clientèle et valoriser l'image de l'entreprise.</i>
G2.1 – Communiquer en situation professionnelle.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conformité de la tenue professionnelle tout au long de la production.</i> • <i>Comportements et attitudes professionnels adaptés.</i> • <i>Qualité de l'écoute.</i> • <i>Exhaustivité des informations transmises au personnel de restaurant (origine et qualité des produits, allergènes, etc.).</i> • <i>Efficacité du message transmis (sur le fond et sur la forme).</i>
G2.2 - Travailler en équipe.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pertinence des choix d'actions pour :</i> - <i>Intégrer et accompagner les nouveaux membres de l'équipe.</i> - <i>Mobiliser, motiver, valoriser un personnel.</i> - <i>Gérer des conflits.</i> - <i>Prendre en compte les compétences du personnel.</i> • <i>Prendre en compte les besoins du personnel dans la limite des contraintes de l'entreprise.</i>
G3.1 - Analyser son niveau d'employabilité.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pertinence de l'identification des compétences clés.</i>
G3.2 - Entreprendre une démarche de recherche d'emploi.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification pertinente des différents canaux (presse notamment professionnelle, radio, médias numériques, etc.).</i> • <i>Repérage efficace des différents organismes (service public de l'emploi, agences d'intérim, organisations professionnelles, etc.).</i> • <i>Sélection pertinente des offres d'emploi.</i> • <i>Enrichissement du curriculum vitae.</i> • <i>Personnalisation de la lettre de motivation.</i>
G3.3 - Identifier les spécificités de la réglementation en matière de contrat de travail, convention collective, affichage et mise à disposition des documents obligatoires.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Repérage pertinent des points clés en matière de contrat de travail, convention collective, affichage et mise à disposition des documents obligatoires.</i>
G3.4 - Envisager un dispositif de formation continue.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification d'un dispositif de formation continue approprié.</i>
G4.1 - Appréhender les démarches de création ou de reprise d'entreprise.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification des démarches à réaliser dans le cadre de la création ou de la reprise d'entreprise.</i>
G4.2 - Analyser les principales données comptables, administratives et commerciales.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Décodage des principaux résultats comptables et commerciaux.</i> • <i>Estimation du potentiel de l'entreprise au sein du contexte local (ressources humaines, locaux, équipements, etc.).</i>
G4.3 - Établir les points clé du projet.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Faisabilité et pérennisation du projet.</i>
G4.4 - Communiquer sur le démarrage de l'activité.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identification des démarches à réaliser dans le cadre de la création ou de la reprise d'entreprise.</i>

Annexe 5 – Exemples de thèmes de projets en lien avec l'Alimentation Durable -

Thématique de projets	Objectifs
Exemple 1. Rendez-vous en terres agricoles	<ul style="list-style-type: none"> ★ Découvrir le tissu local agricole, comprendre les relations qui se nouent avec le monde, la restauration et découvrir comment valoriser en cuisine et auprès de la clientèle dans plusieurs concepts de restauration différents (un concept par groupe d'élèves). ★ Créer un espace « <i>producteurs locaux</i> » au restaurant avec des produits bruts et transformés sous forme de productions culinaires mettant en valeur les produits sous forme de verrine, bocaux, etc.
Exemple 2. Circuits d'approvisionnement de proximité	<ul style="list-style-type: none"> ★ Découverte du territoire en recensant les circuits courts et de proximité, en allant à la rencontre de quelques producteurs pour leur proposer une initiative de « marché de producteurs locaux » au sein du lycée.
Exemple 3. Lutter contre le gaspillage alimentaire, valorisation des bio-déchets	<ul style="list-style-type: none"> ★ Réaliser un diagnostic du gaspillage alimentaire ★ Mise en place d'une démarche de valorisation des bio-déchets, création d'un espace compostage, travail sur la limitation des déchets alimentaires, etc.
Exemple 4. Rédaction d'un carnet de recettes « locavores »	<ul style="list-style-type: none"> ★ En partenariat avec des producteurs locaux, mettre en valeur leurs productions par un carnet de recettes, travail avec un photographe professionnel pour la mise en valeur des produits et des recettes
Exemple 5. Saisonnalité et concept de restauration	<ul style="list-style-type: none"> ★ Redécouvrir la saisonnalité des produits alimentaires qui nous entourent et leur coût. ★ Construire un outil associant saisonnalité, approvisionnement de proximité et coût des produits (mercuriale), rendre visite aux producteurs locaux, se rendre sur le marché, concevoir des fiches-produits, définir la notion de locavore ★ Constitution d'un planning de « menus saison » en fonction de différents concepts de restauration ★ Envisager de faire des propositions concrètes dans les points de restauration des établissements scolaires ou autres partenaires (collectivité, cuisine centrale, collège voisin ou autres).
Exemple 6. Préservons la qualité nutritionnelle des végétaux	<ul style="list-style-type: none"> ★ Étude des techniques (cuissons) préservant au maximum les qualités nutritionnelles et organoleptiques des végétaux ★ Travail pluridisciplinaire avec professeur de sciences appliquées, étudiants nutritionnistes, éducation au goût et à la santé par l'alimentation. ★ Partenariat avec école élémentaire sur le thème du goût et de la santé par l'alimentation⁵
Exemple 7. La créativité autour des végétaux	<ul style="list-style-type: none"> ★ Méthodologie des démarches créatives associées à la cuisine des végétaux ★ Travail autour de panier en partenariat avec une AMAP ★ Gestion et optimisation des déchets ★ Connaître les propriétés fonctionnelles et organoleptiques des aliments végétaux

⁵ <https://agriculture.gouv.fr/decouvrir-lalimentation-par-les-cinq-sens-les-classes-du-gout>

	<ul style="list-style-type: none"> ★ Répondre aux modes de consommation en sachant proposer une cuisine actuelle qui tient compte des tendances de consommation sociétale. ★ Acquérir « une culture produit » : connaître et découvrir de nouvelles matières premières, des spécialités, des recettes, des techniques...
Exemple 8. Les marqueurs de la gastronomie du végétal	<ul style="list-style-type: none"> ★ Partenariat avec un chef local, découvrir sa philosophie, sa démarche pour la valoriser. ★ Mener une étude de la place du végétal dans la restauration française ★ Créer un concept (en groupe) mettant à l'honneur la cuisine végétale
Exemple 9. La distribution de produits en circuits courts : les marchés de proximité, les halles, les marchés bio	<ul style="list-style-type: none"> ★ Étudier les modes de distribution en circuits courts à travers 3 modes de distribution : marché bio, marché de producteurs et marché des halles (1 visite/ trimestre) ★ Comprendre la disponibilité des produits en fonction des circuits et des saisons ★ Étudier les modes de production en fonction des producteurs ★ Acquérir les notions de saisonnalité ★ Création d'un carnet de recettes « <i>street food</i> » régionales
Exemple 10. À table citoyens !	<ul style="list-style-type: none"> ★ Prendre la mesure des envies alimentaires de la population scolaire ★ Sensibiliser chaque élève du lycée à la notion de consommation responsable, de lutte contre le gaspillage alimentaire au moyen d'une succession de petites actions (vente de productions alimentaires durables, affichage, blog, réseaux sociaux...)
Exemple 11. Le don alimentaire et la valorisation des invendus ⁶	<ul style="list-style-type: none"> ★ Établir une convention de don avec une association d'aide alimentaire ★ Mettre en place une démarche de valorisation des productions invendues au self scolaire & des restaurants pédagogiques au moyen d'une application mobile (par exemple Too Good To Go, Phénix...)

⁶ Aujourd'hui, Too Good To Go rassemble 10 000 partenaires (commerces de proximité, restaurants, supérettes, enseignes de la grande distribution) et 5 millions d'utilisateurs en France. L'application a passé la barre des 8 millions de repas sauvés depuis 2016. Elle est désormais téléchargeable dans 11 pays d'Europe et rassemble 26 000 partenaires pour un total de 12 millions de téléchargements. Grâce à sa mobilisation, Too Good To Go a évité 39 millions de tonnes d'équivalent CO₂.