Fiche d’intentions pédagogiques

Séquences Seconde professionnelle

Famille des métiers de l’hôtellerie restauration

Ce support peut prendre plusieurs pages.

Version actualisée durant la période de confinement

par reconsultation indirecte des enseignants.

|  |  |
| --- | --- |
| **Date de début : 2/ 11 / 20****Nombre de Semaines : 7****Date de fin : 18/ 12 / 20****Durée en heures : 84 heures** | **CARACTERISTIQUE DE LA SEQUENCE**  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **MODULE 1** | **MODULE 2** | **MODULE 3** | **MODULE 4** | **MODULE 5** | **Autre module** | **Autre module** |
| **Restauration****Collective** | **Restauration****Gastronomique** | **Restauration****Café Brasserie** | **Restauration****Traditionnelle** | **Restauration****Rapide** |  |  |
|  |  |  | **X** |  |  |  |
| **Noms des enseignants :** OPC : M. Dischinger – J. Boré / CSR : F. Diringer – E. Gerber |

 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Contexte professionnel** | Vous travaillez à L’Auberge des trois Seppis à Soultzeren (68140), le restaurant propose une cuisine française et utilise en priorité des produits provenant d’un circuit court. Le propriétaire du restaurant souhaite améliorer sa carte des poissons et proposer un plat du jour à base de poissons. Pour cela il vous demande de lui faire une étude des offres des différents fournisseurs. Pisciculture locale, produits surgelés, grossiste, poissonnier. | * **ATTRACTIVITÉ**
 | La valorisation de l’environnement professionnel. |
| * **PRODUITS LOCAUX**
 | Le locavorisme |
| * **DÉVELOPPEMENT DURABLE**
 | Valorisation des circuits courtSaisonnalité des produits |
| * **SÉCURITÉ / HYGIÈNE**
 | Contrôle réception de marchandiseHygiène et sécurité au travailTravail du poisson salle et cuisine |
| * **USAGES DU NUMÉRIQUE**
 | Conception du support de vente, valorisation d’un plat (traitement de texte)Restitution de découverte d’entreprise (vidéo, PowerPoint …) |

**Légende**

*Les compétences opérationnelles en italique doivent être précisées par l’équipe disciplinaire*

Compétence spécifique de la famille de métiers HR en seconde professionnelle non détaillée

| **ORGANISATION** | **Durée totale en heures** | **COMPÉTENCES ET****SOUS COMPÉTENCES MÉTIERS (Pôles 1 et 2)** | **PÔLES ET COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DES RÉFÉRENTIELS (Pôles 3, 4 et 5)** | **CONNAISSANCES ASSOCIÉES****DES RÉFÉRENTIELS** | **CRITÈRES ET INDICATEURS DE PERFORMANCE** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ENSEIGNEMENTSEXPÉRIMENTAUX &TECHNOLOGIE APPLIQUÉE | 32 h | **Maîtriser les bases des métiers**C1-2.2 Apprêter les matières premièresC1-2.6 Réaliser les fonds, fumets, essences et glacesC1-2.8 Réaliser les grandes sauces de base, les jus et les coulisC1-2.10 Réaliser les pâtes de baseC1-2.11 Mettre en œuvre les cuissonsC1-3.3 Produire des mets à base de poissons, coquillages, crustacés, mollusques C1-3.5 Réaliser les garnitures d’accompagnementC1-3.6 Réaliser les dessertsC1-1.4 Présenter les supports de venteC1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale C1-3.1 Valoriser les produits C1-3.5 Prendre une commande*C2-3 Servir des mets et des boissons***S’insérer dans une équipe**C2-1.2 Communiquer avec les fournisseurs*C2-2 Communiquer à des fins commerciales**C1-2 Entretenir des relations professionnelles* | **Maîtriser les bases des métiers**C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels*C4-2 Controler les mouvements de stocks*C5-1.3 Integrer les dimensions liées à l'environnement et au développement durable dans sa pratique professionnelleC5-2.5 S'inscrire dans une démarche de veille, de recherche et de développement | Pour l’ensemble des bases de la cuisine : - L’énumération et la définition des termes culinaires courants - L’identification des ingrédients,d’élaboration, leurs utilisations- La caractérisation des principaux descripteurs de reconnaissance des qualités organoleptiques - L’identification des appellations et dimensions des principales découpes et tailles de base Les cuissons -  La définition des termes culinaires courants -  L’identification des gestes et des techniques de cuisson -  La caractérisation des procédés de cuisson -  La justification des classifications -  L’adéquation entre les matières premières / le mode de cuisson / les matériels -  L’identification des principaux descripteurs de reconnaissance des qualités organoleptiques (couleur, texture) -  La schématisation du mode de fonctionnement des principaux matériels de cuisson -  L’évolution des cuissons à travers l’histoire de la cuisine, l’identification des marqueurs d’aujourd’hui L’identification des critères qualitatifs et quantitatifs par grandes familles de produits la réception L’énumération des outils de contrôle et de suivi(Technologie) L’identification des procédures de refus, et le traitement des anomalies L’identification d’attitudes et de méthodes permettant :- la réduction de la consommation d’eau, d’énergies,- la gestion des déchets et des graisses (tri sélectif, composts, compactage...)- la prévention de la pollution des eaux,- l’utilisation raisonnée des produits chimiques,- le choix des matériels,- le choix des matières premières (certifications, saisonnalité – proximité ...) L’identification des points de vigilanceL’évolution de la cuisine et des arts de la table au travers des personnages marquants de l’histoire, et des nouvelles connaissances scientifiques et techniquesL’identification des courants culinaires contemporainsL’identification des grandes évolutions contemporaines en termes de :- matières premières et leurs dérivés,- techniques professionnelles,- matériels et équipements,- concepts de restaurationL’inscription du « repas gastronomique des français » au patrimoine immatériel de l’UNESCOLa caractérisation de la cuisine de terroir : spécificités d’une région ou d’un territoire de proximitéL’identification d’influences européennes et internationales dans la cuisine française et les arts de la tableL’identification des différentes démarches de créativité appliquées à la professionL’identification des éléments de la législation portant sur les supports de venteL’identification des supports de vente : l’ardoise, le chevalet, le set de table, la borne de commande ...)La stratégie de positionnement des plats dans la conception des supports de venteLa caractérisation et la justification des différents supports de vente en fonction des con- cepts de restaurationLa définition des termes culinaires et des principales appellationsLes méthodes et démarches dans l’élaboration d’un argumentaire commercial Le mode d’élaboration de menus et/ou de prestations équilibrésLa définition des labels et signes de qualité : AOC, AOP, IGP, AB... La définition des termes culinaires et des principales appellationsLes méthodes et démarches dans l’élaboration d’un argumentaire commercial Le mode d’élaboration de menus et/ou de prestations équilibrésLa définition des labels et signes de qualité : AOC, AOP, IGP, AB...Cohérence entre les informations techniques trans- mises par les différents services et l’argumentaire commercialPertinence du langage commercial en matière de promotion des ventesL’identification des principaux repères géographiques et culturels par régionL’identification des principales spécialités et des produits marqueurs par région (vins – eaux de vie – liqueurs – crèmes, boissons apéritives et digestives, eaux, fromages AOC, fruits et légumes, volailles, viandes de boucherie, charcuteries, pâtisseries – con- fiseries, pains, condiments – épices – aromates)L’identification de :- leur saisonnalité- leur origine- leur utilisation- leur coût- leurs labels et certifications,- leurs spécificitésL’identification des méthodes d’élaboration des :- fromages AOP et produits laitiers- vins (tranquilles, méthode traditionnelle, champagne)- vinifications particulières (VDN, VDL, vin jaune, vin de paille, vin gris)- cocktails- eaux de vie, crèmes et liqueurs- boissons rafraîchissantes sans alcool (BRSA)- boissons chaudes- boissons fermentéesL’identification des régions viti-vinicoles françaisesL’identification des principales appellations des vins (AOC appellations régionales et communales)L’identification de la classification des vinsLa définition de l’œnologieLa caractérisation des étapes de la vigneLa caractérisation de l’élevage et de la conservation des vinsLa classification des cocktailsL’identification des modes d’élaboration de trois cocktails classiques par catégorie : élaboration en direct, au shaker, au verre à mélange, au blenderLe calcul du coût d’un cocktailL’identification des boissons chaudes (café, thé, infusions, chocolat)L’identification de :- leur origine- leur méthode d’élaborationSpécialité Commercialisation et services en restauration du baccalauréat professionnel- leurs produits d’accompagnement- leurs labels et certifications,- leurs variétésLa caractérisation des principales spécialités et produits marqueurs de l’Europe géo- graphique et mondiaux (origine géographique, utilisation courante et coût des produits marqueurs)L’énumération des différents moyens de prise de commande et de transmissionLa caractérisation des modes de rédaction des bons de commande en fonction des con- cepts de restaurationL’identification des éléments de contrôle d’une commandeL’identification et la mise en œuvre des différentes techniques de service L’identification des règles de préséanceL’adéquation des techniques et attitudes de service avec le type de prestation à assurer ou/et du mets à servirLa définition de la servuctionL’identification des concepts de restauration utilisant le principe de servuction | Conformité et maîtrise des gestes et des techniques professionnelles en autonomie complète. Respect du principe de la « marche en avant » Optimisation des moyens (rendement, temps, produits…)Conformité des fabrications dans le respect de la technique, des appellations, du vocabulaire professionnel.Pertinence du choix des matériels et des équipements.Optimisation des qualités organoleptiques des fabricationsAppréciation et rectification si besoin des fabrications Pertinence du traitement des points critiques Cohérence avec l’organisation planifiée du travail Maîtrise du couple temps/températureAdaptation du procédé́ de cuisson au produit Pertinence du traitement des points critiques Respect de la règlementation (en production directe et différée) Maîtrise des outils de communication, des technolo- gies de l’information et de la communication utilisés Rigueur et précision de la communication dans différents contextes professionnelsPertinence du vocabulaire professionnel utilisé Qualité de la communication orale et écriteQualité des informations transmises à la suite d’interventions d’un tiers (entretien, dépannage, ser- vices contrôle ...) Qualité du vocabulaire professionnel utilisé (clarté, concision) Pertinence des informations données : origine, sai- sonnalité, signes officiels de qualité, caractéristiques organoleptiques des productions, aspect nutritionnel, risques allergogènes .... Conformité des contrôles quantitatifs et qualitatifs :- Concordance produits commandés et produits livrés- Concordance bons de livraison et produits livrés- Concordance produits livrés et cahier descharges (qualité des emballages, étiquettes de salubrité, températures, DLC, DLUO, calibrage ...)Qualité de l’identification des anomaliesPrécision des informations transmises à la hiérarchiePertinence de l’utilisation raisonnée et adaptée des énergies, des fluides et des produits d’entretien Respect des règles de recyclage des emballages, de gestion des déchets Conformité du tri sélectifComparaison des offres et proposition argumentée (respect de la saisonnalité, circuits courts, prise en compte de la rareté de la ressource....) Qualité de la prise en compte des tendances, des modes de consommation, des usages professionnels Qualité de la prise en compte des évolutions techno- logiques et scientifiquesCulture – curiosité professionnelle (connaissance des matières premières, des terroirs, des spécialités, des contextes professionnels ...)Personnalisation de la productionohérence de l’utilisation de supports propres, à jour et conformes aux consignes et à la réglemen- tationQualité de la mise en avant des propositions de l’établissementQualité de l’information faite à la clientèle sur des changements éventuels, des ruptures sur la carteQualité de la prise en compte des objectifs de ventePertinence des conseils et de l’argumentation pour répondre aux demandes et aux attentes de la clien- tèleLa structure du personnel en fonction des concepts de restauration L’identification des principales fonctions occupéesLa définition d’un organigrammeLa représentation schématique des relations hiérarchiques et fonctionnellesLa caractérisation de la fiche de poste, de la fiche de fonctionPertinence des actions promotionnelles proposées Adéquation aux évènements calendairesRespect de la saisonnalitéQualité de la promotion des produits régionaux Qualité de la valorisation des produits (connais- sances historiques, géographiques, climatiques, culturelles...)Pertinence des animations (repas à thème, interve- nants extérieurs...)Originalité et créativitéEfficacité des techniques de vente mises en œuvre Qualité de l'argumentation commercialeConformité de la commandeRespect des spécificités (temps de préparation et d’attente, cuissons ...)Qualité de la reformulation de la commandeAttitude professionnelle et commercialeRespect des pratiques propres à l'entreprise Connaissance des produitsConnaissance des grammagesUtilisation adaptée du matérielRespect et maîtrise des techniques et règles de service (préséance, temps, température, dressage ...)Respect de la réglementation et de la législation Réapprovisionnement de l'office (ménagères, con- diments ...)Attitude professionnelle et commercialeValorisation des mets par la mise en œuvre d’une technique appropriée au choix entre :- une finition « minute »- une technique de découpe (poisson rond ou plat,viande, volaille, fruit, fromage, pâtisserie ...)- une technique de flambage,- une technique de tartare |
| TRAVAUX PRATIQUES | 20 h | **Maîtriser les bases des métiers**C1-2.2 Apprêter les matières premièresC1-2.6 Réaliser les fonds, fumets, essences et glacesC1-2.8 Réaliser les grandes sauces de base, les jus et les coulisC1-2.10 Réaliser les pâtes de baseC1-2.11 Mettre en œuvre les cuissonsC1-3.3 Produire des mets à base de poissons, coquillages, crustacés, mollusques C1-3.5 Réaliser les garnitures d’accompagnementC1-3.6 Réaliser les dessertsC1-4 Dresser et distribuer les préparationsC1-1.2 Accueillir la clientèleC1-1.3 Recueillir les besoins et les attentes de la clientèleC1-1.4 Présenter les supports de venteC1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commercialeC1-1.8 Prendre congé du clientC1-3.1 Valoriser les produits C1-3.5 Prendre une commande*C2-1 Réaliser la mise en place**C2-2 Gérer le service**C2-3 Servir des mets et des boissons***S’insérer dans une équipe**C2-1.2 Communiquer avec les fournisseurs*C2-2 Communiquer à des fins commerciales**C1-2 Entretenir des relations professionnelles* | **S’insérer dans une équipe***C3-1 Animer une équipe* C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels**Organiser la production et le service***C4-1 Recenser les besoins d'approvisionnement***Maîtriser les bases des métiers***C4-2 Controler les mouvements de stocks* |
| CULTURE PROFESSIONNELLETECHNOLOGIE | 32 h | **Maîtriser les bases des métiers**C1-2.2 Apprêter les matières premièresC1-2.6 Réaliser les fonds, fumets, essences et glacesC1-2.8 Réaliser les grandes sauces de base, les jus et les coulisC1-2.10 Réaliser les pâtes de baseC1-2.11 Mettre en œuvre les cuissonsC1-3.3 Produire des mets à base de poissons, coquillages, crustacés, mollusques C1-3.5 Réaliser les garnitures d’accompagnementC1-3.6 Réaliser les desserts*C1-4 Dresser et distribuer les préparations*C1-1.2 Accueillir la clientèleC1-1.3 Recueillir les besoins et les attentes de la clientèleC1-3.5 Prendre une commandeC1-1.4 Présenter les supports de venteC1-3.1 Valoriser les produits C1-3.5 Prendre une commandeC1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale C1-1.8 Prendre congé du client**S’insérer dans une équipe**C2-1.2 Communiquer avec les fournisseurs*C2-2 Communiquer à des fins commerciales***Organiser la production et le service***C1-2 Entretenir des relations professionnelles**C2-1 Réaliser la mise en place**C2-2 Gérer le service**C2-3 Servir des mets et des boissons* | **S’insérer dans une équipe**C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels**Organiser la production et le service***C4-1 Recenser les besoins d'approvisionnement**C4-2 Controler les mouvements de stocks***Maîtriser les bases des métiers**C5-1.3 Integrer les dimensions liées à l'environnement et au développement durable dans sa pratique professionnelleC5-2.5 S'inscrire dans une démarche de veille, de recherche et de développement | Les personnels de l’entrepriseLa structure du personnel en fonction des concepts de restaurationL’identification des principales fonctions occupéesLes différents servicesLa définition d’un organigrammeLa représentation schématique des relations hiérarchiques et fonctionnellesLa fiche de posteL’identification de la procédure de nettoyage et la désinfection du poste de travail, des équipements et des matérielsL’énumération des « bonnes pratiques d’hygiène » et leurs justifications : les protocoles de décontamination (petits matériels, planches, matières premières, poste(s) de travail), les équipements de protection individuelleL’énumération des points de contrôleLa justification de la protection des locaux contre les nuisibles | Les locaux et le matérielLes locaux et la marche en avantles cuissonsLa prise de commandeL'approvisionnement des produits L’évolution des arts de la tableLes familles de poissonsLes habitudes alimentairesLa réception et stockage de marchandisesLa vigne et le raisinLa transformation du poisson en cuisineLa vigne et le raisinL’Approvisionnement des produits (cicrcuits courts)Le stockage et la conservation du vin |

Les trois compétences spécifiques SecPro Famille des Métiers de l’Hôtellerie-restauration constituent les trois blocs à présenter dans le bulletin de compétences. L’équipe disciplinaire précise pour chaque bloc, les sous compétences détaillées du Vade Mecum (Page 7, colonne 2).

Le positionnement des élèves dans leur bulletin de compétences est effectué au regard des compétences opérationnelles et des connaissances associées listées dans le Vade Mecum (page 7, colonne 3 et 4).

Les sciences appliquées ainsi que la gestion appliquée disposent de deux rubriques à part dans le bulletin de compétences.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ORGANISATION** | **Durée totale en heures** | **COMPÉTENCES ET****SOUS COMPÉTENCES MÉTIERS (Pôles 1 et 2)** | **PÔLES ET COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DES RÉFÉRENTIELS (Pôles 3, 4 et 5)** | **CONNAISSANCES ASSOCIÉES****DES RÉFÉRENTIELS** |
| GESTION APPLIQUÉE | 14h |  |  | Gestion du coût matières : Gestion des stocks Actualisation des fiches techniques Gestion des pertes matières Gestion des ventes : Prise en compte des fiches techniques Analyse des ventes, calculs d’indicateurs de gestion Gestion des invendus Gestion prévisionnelle : Mesure et analyse des écarts entre le prévisionnel et le réaliséLa communication commerciale : la prise de contact -  L’identification des codes sociaux, la classification des registres de langue, la prise en compte de l’inter culturalité, la distinction entre le langage verbal et non verbal, -  L’identification des paralangages : l’articulation, le débit, les postures, la gestuelle L’entreprise, leur diversité, les finalités et les objectifs des entreprises -  La définition de l’entreprise -  La classification économique (secteur, taille) et juridique (public, privé, formes et statut juridiques) des entreprises -  L’identification des finalités des entreprises (production de biens et de services marchands ou non marchands) -  L’association finalités et types d’entreprises -  L’identification des objectifs en fonction de la finalité et du type d’entreprise -  La caractérisation du secteur de la restauration (typologie des entreprises, place du secteur dans l’économie locale, régionale, nationale et mondiale, évolution ces dernières années) L’organigramme de structure au sein de l’entreprise - L’analyse de la structure d’une entreprise du secteur de la restauration Les fonctions et les services de l’entreprise - Le repérage du rôle et de la place des principaux acteurs dans l’entreprise - La caractérisation de profils de poste- La caractérisation des différentes fonctions de l’entreprise- L’identification des différents services et leurs attributions L’incidence des modes de production sur l’organisation du travailL’identification des avantages et des inconvénients des différents modes d’organisation du travail pour le salarié et pour l’entreprise.La communication au sein de l’entreprise - L’adaptation de la communication à la cible et à l’objectif  |
| SCIENCES APPLIQUÉES | 14h |  | C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement prof  | La justification de la réglementation concernant « la marche en avant » dans le temps / dans l’espace (à partir d’exemples de risques de biocontaminations lors des circulations des personnels, des denrées, des déchets, de la vaisselle et du linge) L’indication des actions préventives et correctives en lien avec la réglementation La description du mode opératoire de prélèvement de plats témoins et son rôleL’équilibre alimentaire- La caractérisation de l’équilibre alimentaire- L’identification des apports conseillés (qualitatif), pour chaque groupe (catégorie) de consommateurs- La justification des équivalences alimentaires- L’identification des conséquences d’une alimentation déséquilibrée |
|  |  |  |  |  |  |
| CO-INTERVENTION MATHS | 14h | Les conversions |  |  |  |
| CO-INTERVENTION FRANÇAIS | 14h | Les contes et légendes des lac d’Alsace  |  |  |  |
| ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ | 14h | La maitrise de l'outil informatique | Préparation d’une rencontre, questionnaireExploitation des réponses obtenuesTransformation des réponses en argument de venteReprésentation schématique des arguments de vente |

**Schéma directeur de la séquence (détails des semaines)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Semaine 1 | Semaine 2 | Semaine 3 | Semaine 4 | Semaine 5 | Semaine 6 | Semaine 7 |
|  | J1 | J2 | J1 | J2 | J1 | J2 | J1 | J2 | J1 | J2 | J1 | J2 | J1 | J2 |
| Classe | Lancement du module |  |  | Annonce au passe |  |  |  |  |  | Dégustation collective |  |  | Approfondissement en entreprise de l’Univers | Exploitation de la sortie en entrepriseSynthèse Univers |
| AE OPC | Groupe 1 | Groupe 1 | Groupe 2 | Groupe 2 | Groupe 1 | Groupe 1 | Groupe 2 | Groupe 2 | Groupe 2 | Groupe 2 | Groupe 1 | Groupe1 |
| AE CSR | Groupe 2 | Groupe 2 | Groupe 1 | Groupe 1 | Groupe 2 | Groupe 2 | Groupe 1 | Groupe 1 | Groupe 1 | Groupe1 | Groupe 2 | Groupe 2 |
| Techno |  | G1G2 |  | G1G2 |  | G1G2 |  | G1G2 |  | G1G2 |  | G1G2 |  | G1G2 |
|  | G2G1 |  | G2G1 |  | G2G1 |  | G2G1 |  | G2G1 |  | G2G1 |  | G2G1 |

**Détails des séances (1 fiche par séance ou groupe de séances)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Organisation**  | par semaine : - AE 4 h - AE et/ou TP 5 h - Techno 3 h |
| **Durée indicative de la ou des séances** | Module de 7 semaines |
|  | **Production (Pôles 1 et 2)** | **Services (Pôle 1 et 2)** | **Pôles 3, 4 et 5 y compris sciences et gestion appliquées** |
| **Prérequis** | C1-1.1 Recueillir les informations et renseigner ou élaborer des documents relatifs à la productionC1-1.3 Mettre en place le(s) poste(s) de travail pour la production *(suite)* C1-1.4 Entretenir les locaux et les matérielsC1-2.1 Réaliser les préparations préliminairesC2-2.2 Communiquer en situation de service | C1-1.2 Accueillir la clientèleC1-1.3 Recueillir les besoins et les attentes de la clientèleC2-1 Réaliser la mise en place  | C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels |
| **Compétences** | C1-2.2 Apprêter les matières premièresC1-2.6 Réaliser les fonds, fumets, essences et glacesC1-2.8 Réaliser les grandes sauces de base, les jus et les coulisC1-2.10 Réaliser les pâtes de baseC1-2.11 Mettre en œuvre les cuissonsC1-3.3 Produire des mets à base de poissons, coquillages, crustacés, mollusques C1-3.5 Réaliser les garnitures d’accompagnementC1-3.6 Réaliser les dessertsC1-4 Dresser et distribuer les préparationsC2-1.2 Communiquer avec les fournisseursC2-2 Communiquer à des fins commerciales | C1-1.4 Présenter les supports de venteC1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commercialeC1-1.8 Prendre congé du clientC1-2 Entretenir des relations professionnellesC1-3.1 Valoriser les produits C1-3.5 Prendre une commandeC2-1 Réaliser la mise en placeC2-2 Gérer le serviceC2-3 Servir des mets et des boissons | C3-1 Animer une équipe C4-1 Recenser les besoins d'approvisionnementC4-2 Controler les mouvements de stocksC5-1.3 Integrer les dimensions liées à l'environnement et audéveloppement durable dans sa pratique professionnelleC5-2.5 S'inscrire dans une démarche de veille, de recherche et de développement  |
| **Supports exploités** | Vidéo: les poissons d’eau douce de France / questionnaire à compléter.Fiches techniques des préparations sur tableurQuizz sur les poissons d’eau douceCréation d'un support de vente avec traitement de texteDécouverte de la carte des poissons : mer/fleuve/rivière |

| **Organisation des** **Semaines/journées/séances** | Légende : Cuisine - CSR |
| --- | --- |
| **Semaine 01** | **J1****1 heure** | Lancement de la séquence en classe entière |
| **J1****2 x 3 heures** | PPAE OPC – Groupe 1les cuissonsPPAE CSR – Groupe 2Recherche restauration traditionnelleTechniques : flambage poisson  |
| **J2****2 x 5 heures** | PPAE OPC – Groupe 1les cuissonsPPAE CSR – Groupe 2Le service du vinLa prise de commande |
| **J2****2 x 1,5 heure techno** | Groupes 1 et en 2 an alternanceTechno CSR : les locaux et le matérielTechno OPC : les locaux et la marche en avant |
| **Semaine 02** | **J1****2 x 4 heures** | PPAE OPC – Groupe 2les cuissonsPPAE CSR – Groupe 1Recherche restauration traditionnelleTechniques : flambage poisson |
| **J2****2 x 5 heures****2 x 1,5 heure techno** | PPAE OPC – Groupe 2les cuissonsPPAE CSR – Groupe 1Le service du vinLa prise de commandeClasse entière : les annonces au passe |
| Groupes 1 et en 2 an alternanceTechno OPC : les cuissonsTechno CSR : la prise de commande |
| **Semaine 03** | **J1****2 x 4 heures** | PPAE OPC – Groupe 1Les poisons: Poissons ronds et plats, d'eau douce, d'eau de mer…Critères de fraicheur PPAE CSR – Groupe 2Techniques : Découpe de poissons (truite, limande, darne…)Tartare de poissonRéalisation du support de vente, utilisation d'un traitement de texte |
| **J2****2 x 5 heures****3 heures (2x1.5)****techno**  | TP Quiche Lorraine Filet de poisson Florentine, écrasée de pomme de terreMoelleux au chocolat, crème anglaiseGroupes 1 et en 2 an alternanceTechno OPC : L'approvisionnement des produits Techno CSR : L’évolution des arts de la table |
| **Semaine 04** | **J1****2 x 4 heures** | PPAE OPC – Groupe 2Les poissons: Poissons ronds et plats, d'eau douce, d'eau de mer…Critères de fraicheurPPAE CSR – Groupe 1Techniques : Découpe de poissons (truite, limande, darne…)Tartare de poissonRéalisation du support de vente, utilisation d'un traitement de texte |
| **J2****2 x 5 heures****3 heures (2x1.5)****techno**  | TP Quiche Lorraine Filet de poisson Florentine, écrasée de pomme de terreMoelleux au chocolat, crème anglaise**Groupes 1 et en 2 an alternance**Techno OPC : les familles de poissonsTechno CSR : les habitudes alimentaires |
| **Semaine 05** | **Semaine 5****J1****8 heures****(2X4)** | PPAE OPC – Groupe 2Terrine, rillettes, tourte de poissons PPAE CSR - Groupe 1Valorisation du poisson fuméTechnique : découpe de la poire**Classe entière : dégustation de la production** |
| **Semaine 5****J2****2 x 5 heures****3 heures (2x1.5)****techno** | TPCrème DubarryFilet de poisson meunière, pommes à l'anglaisePoire Belle Hélène**Groupes 1 et en 2 an alternance**Techno OPC : La réception et stockage de marchandisesTechno CSR : la vigne et le raisin |
| **Semaine 06** | **Semaine 6****J1****2 x 4 heures** | PPAE OPC – Groupe 1Terrine, rillettes, tourte de poissons PPAE CSR – Groupe 2Valorisation du poisson fuméTechnique : découpe de la poire |
| **Semaine 6****J2****2 x 5 heures****2 x 1,5 heures** **techno** | TPCrème DubarryFilet de poisson meunière, pommes à l'anglaisePoire Belle Hélène**Groupes 1 et en 2 an alternance**Techno OPC : La transformation du poisson en cuisineTechno CSR : la vigne et le raisin |
| **Semaine 07** | **Semaine 7****J1****6 heures** | Transposition au monde professionnel Sortie Pisciculture Hans à Soulzeren |
| **Semaine 7****J2****4 heures****3 heures (2x1.5)****techno** | Restitution de la sortie en vidéo, PowerPointSynthèse du module**Groupes 1 et en 2 an alternance**Techno OPC : L’Approvisionnement des produits (cicrcuits courts)Techno CSR : le stockage et la conservation du vin |