

# Certificat Technique des Métiers

## DOCUMENT DE LIAISON

entre le centre de formation d'apprentis et les entreprises,  
cahier des charges de la formation

### Préparateur(trice) vendeur(se) option charcuterie traiteur



**Chambres de Métiers et de l'Artisanat**  
**Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat**  
Alsace

Le Président

Bernard STÄLTER



**Fédération régionale  
des Bouchers Charcutiers  
et Traiteurs d'Alsace**  
Le Président

Bernard JAUSS

## L'ENTREPRISE

Désignation \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

téléphone \_\_\_\_\_ télécopie \_\_\_\_\_

Responsable de la formation \_\_\_\_\_

## L'APPRENTI

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ téléphone \_\_\_\_\_

Représentant légal \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ téléphone \_\_\_\_\_

## LE CENTRE DE FORMATION

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

téléphone \_\_\_\_\_ télécopie \_\_\_\_\_

Directeur \_\_\_\_\_

Directeur adjoint / Responsable pédagogique \_\_\_\_\_

Professeur principal de l'année scolaire .../... \_\_\_\_\_

Professeur principal de l'année scolaire .../... \_\_\_\_\_

Professeur chargé du suivi en 1<sup>ère</sup> année \_\_\_\_\_

Professeur chargé du suivi en 2<sup>ème</sup> année \_\_\_\_\_

édité en juin 2014

# S O M M A I R E

|  |            |
|--|------------|
| Présentation de l'apprenti(e)  | page 1     |
| Sommaire   | page 2     |
| Profil de l'emploi - descriptif  | page 3     |
| Document de liaison  |            |
| - observations générales et mode d'emploi  | page 4     |
| - mise en œuvre  | page 5     |
| - domaines de compétences  | page 6     |
| Règlement d'examen   | page 7     |
| Répartition de la formation en entreprise et au CFA,<br>activités et tâches en entreprise par semestre | pages 8-19 |
| Participants   | page 20    |

**Titre certifié sous l'intitulé Certificat Technique des Métiers Préparateur(trice) vendeur(se) option boucherie, de niveau V et enregistré au répertoire national des certifications professionnelles pour 5 ans, code NSF 221s à compter du 28 avril 2013, date de publication au JORF de l'arrêté du 18 avril 2013.**

# PROFIL DE L'EMPLOI

## C.T.M. Préparateur(trice) vendeur(se) option boucherie

Identifier/organiser/utiliser les équipements

- Identifier les locaux et équipements
- Préparer, utiliser matériels et outils
- Appliquer les règles de sécurité

Identifier les différentes espèces ou viandes

- Reconnaître les races, le fonctionnement des abattoirs
- Evaluer la qualité de la viande

Choisir, préparer les viandes et les autres matières d'œuvre

- Choisir les différentes pièces
- Désosser des petites pièces, présenter
- Préparer des spécialités bouchères crues
- Laver, éplucher les légumes, procéder à la salaison

Fabriquer, Présenter un comptoir

- Donner les recettes
- Confectionner les différents produits de boucherie,
- Préparer un comptoir

Conserver/stocker

- Appliquer les techniques de conservation, de stockage

Entretenir les locaux, équipements et matériels culinaires

- Nettoyer le matériel et les récipients
- Connaître et mettre en œuvre les opérations de nettoyage

Appliquer les règles d'hygiène

- Respecter et justifier les règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporel, matériel.

Relation client

- Communiquer,
- Vendre un produit
- Donner une recette
- Procéder à une vente additionnelle

## LE DOCUMENT DE LIAISON : OBSERVATIONS GENERALES

- Outil de base de la formation professionnelle par apprentissage, le document de liaison répartit et articule les responsabilités de formation entre l'entreprise et le C.F.A.
- Fruit d'un travail d'équipe de professionnels, de responsables pédagogiques et d'enseignants au niveau académique, le présent document est élaboré à partir des tâches rencontrées lors de la réalisation de travaux de préparation-vente en boucherie.
- La rédaction des contenus se répartit en 4 semestres, et c'est ici la seule chronologie donnée à titre indicatif. Il a été tenu compte de l'ordre variable d'apparition des tâches en entreprise, du recours aux mêmes compétences d'une tâche à une autre, de l'utilisation des acquis et du respect des consignes de sécurité, en prenant en compte les impératifs de qualité, de temps, de gestion de fabrication et de vente.
- Toutefois les contenus de ce document ne peuvent demeurer figés et il appartient aux utilisateurs, au C.F.A. ou en entreprise, de proposer des modifications en fonction des problèmes qui apparaissent lors de l'utilisation de cet outil de travail.
- Le présent document constitue l'outil de référence pour le CFA et les entreprises
- **La concertation** entre le Centre de Formation d'Apprentis et l'entreprise est nécessaire pour améliorer la qualité et l'efficacité de la formation et établir une bonne communication entre les partenaires de la formation des jeunes apprentis.
- L'essentiel de la formation des apprentis a lieu en entreprise. Le C.F.A. intervient en complément du maître d'apprentissage.

## LE DOCUMENT DE LIAISON : MODE D'EMPLOI

- Il est avant tout un précieux guide pour le maître d'apprentissage, l'apprenti et les parents. Outil de communication et de concertation, il permet le dialogue entre les acteurs :

|                    |   |                    |
|--------------------|---|--------------------|
| Maître             | ↔ | Apprenti - parents |
| Apprenti - parents | ↔ | Enseignants du CFA |
| Maître             | ↔ | Enseignants du CFA |
- l'évaluation peut être faite de multiples façons :
  - par le maître d'apprentissage
  - par les formateurs du CFA
  - à l'occasion d'un échange maître-apprenti-parentsL'apprenti peut également s'auto-évaluer.  
**(Colonne positionnement : I = Initié – C = Capable – A = Autonome)**
- **la signature du tuteur ou du chef d'entreprise, mais également la signature de l'apprenti et des parents s'il est mineur sont requises sur chacune des pages « activités et tâches en entreprise »**

## LE DOCUMENT DE LIAISON : MISE EN ŒUVRE

1. Le document de liaison est présenté et explicité aux maîtres d'apprentissage
  - par l'inspecteur de l'apprentissage lors de la déclaration en vue de l'accueil d'apprentis, dans le cadre de la formation pédagogique du maître d'apprentissage,
  - par le CFA au début de la formation de l'apprenti et lors de la visite en entreprise,
  - par l'organisation professionnelle lors de réunions d'information.
2. Il permet d'organiser la progression des enseignements professionnels tout au long de la formation. Il est l'outil de référence qui permet :
  - *au maître d'apprentissage*
    - de choisir et confier à l'apprenti des tâches appropriées en fonction des capacités à atteindre,
    - de mieux connaître le contenu et la progression de la formation professionnelle,
  - *à l'équipe pédagogique du C.F.A.*
    - d'organiser sa progression pédagogique en tenant compte du "vécu" en entreprise,
    - d'élaborer des outils d'accompagnement (grilles d'évaluation, fiches-bilans,...)
    - de guider l'apprenti dans ses travaux de recherche et l'exploitation de son vécu professionnel,
  - *à l'apprenti et aux parents*
    - d'avoir un aperçu global de la formation professionnelle,
    - de comprendre la complémentarité du C.F.A. et de l'ENTREPRISE,
    - de jouer un rôle actif dans la formation et d'être plus responsable.

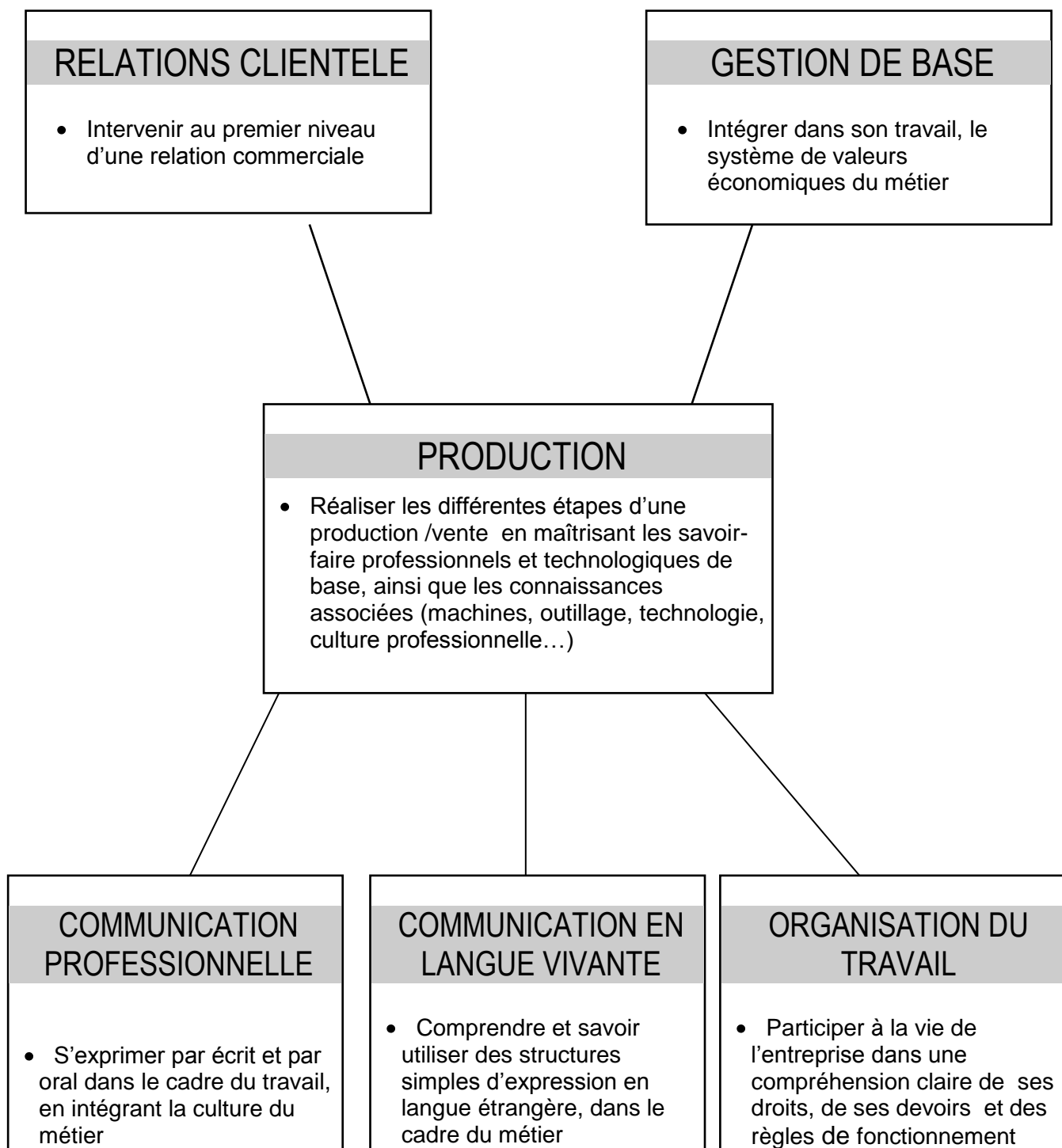
Ce document est un outil de concertation dynamique servant de référence constante aux formateurs de l'entreprise et du CFA pour assurer à l'apprenti une formation complète, méthodique et de qualité dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité.

# CERTIFICAT TECHNIQUE DES METIERS

## « Préparateur(trice) vendeur(se) option boucherie »

### *en apprentissage*

La formation est organisée autour de 6 domaines de compétences



# REGLEMENT D'EXAMEN

Tableau récapitulatif des épreuves d'examen

| Epreuves   | Coef. | Durée                               | Note éliminatoire | Modalités  |
|--|-------|-------------------------------------|-------------------|--|
| 1. Evaluation des acquis professionnels en entreprise  | 1     |                                     |                   | Evaluation de 4 situations de travail en entreprise                              |
| 2. Pratique professionnelle  | 4     | 6 heures                            | <b>&lt; 10/20</b> | épreuve de travail   |
| 3. Etude de cas traitant une situation professionnelle dans sa globalité (domaine production et domaines transversaux) | 3     | 4 h                                 | <b>&lt; 5/20</b>  | épreuve écrite   |
| 4. Présentation orale d'une situation de travail   | 2     | 20 à 30 min<br>(dont exposé 10 min) |                   | Exposé et entretien <b>à partir d'un dossier technique support qui est exigé</b> |

- Le Certificat Technique des Métiers est délivré par l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et remis, par délégation, par le Président de la Chambre de Métiers aux candidats ayant obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 pour l'ensemble des épreuves et sans note éliminatoire.
- En cas d'échec à l'examen, le candidat garde pendant cinq ans le bénéfice de la note obtenue si celle-ci est égale ou supérieure à la note requise.
- Tout candidat qui se présentera à l'épreuve « Présentation orale d'une situation de travail » sans dossier technique support se verra attribuer la note de zéro ; cette information sera relayée par les formateurs en CFA en début de formation et sera mentionnée sur la lettre de convocation à l'épreuve.



## Activités et tâches en entreprise au 1<sup>er</sup> semestre

| L'objectif est de faire en sorte que les compétences énumérées soient acquises à la fin du 1 <sup>er</sup> semestre<br><b>rendre l'apprenti capable de :</b> | en<br>CFA<br>(*) | en entreprise |   |   |
|--|------------------|---------------|---|---|
|  |                  | I             | C | A |
| <b>comprendre</b>  |                  |               |   |   |
| - les dangers liés à son environnement de travail  |                  |               |   |   |
| - les dangers liés aux différentes machines, aux outils et matériel  |                  |               |   |   |
| - les MIP et leurs obligations d'utilisation   |                  |               |   |   |
| - l'hygiène corporelle, vestimentaire et professionnelle   |                  |               |   |   |
| adopter une attitude professionnelle en entreprise, au laboratoire et en magasin   |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| accueillir et saluer le client   |                  |               |   |   |
| écouter, reformuler et tenir une conversation simple de vente  |                  |               |   |   |
| utiliser une balance   |                  |               |   |   |
| distinguer les moyens de paiement  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| <b>reconnaître les espèces</b>   |                  |               |   |   |
| <b>reconnaître les différents produits de charcuterie</b>  |                  |               |   |   |
| différencier les types de charcuteries : crues, cuites, fumées, à trancher   |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| laver, éplucher les légumes  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| ficeler en ficelle arrêtée et en ficelle continue  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| <b>conserver/stocker :</b>   |                  |               |   |   |
| contrôler la marchandise   |                  |               |   |   |
| procéder à la marche en avant des produits   |                  |               |   |   |
| connaître les différents appareils de conservation, leur utilisation et le stockage  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| <b>entretenir les locaux, équipements et ustensiles :</b>  |                  |               |   |   |
| connaître les différents produits de nettoyage (action dosage dangerosité)   |                  |               |   |   |
| procéder au nettoyage d'un poste, des ustensiles et de la chambre froide   |                  |               |   |   |
| appliquer les règles d'hygiène alimentaire   |                  |               |   |   |
| <b>utiliser les différents couteaux : désosseur, trancheur</b>   |                  |               |   |   |
| monter et utiliser un hachoir  |                  |               |   |   |
| comprendre : importance du froid, contrôle des températures de la viande & des enceintes frigorifiques   |                  |               |   |   |
| connaître les techniques d'emballage et choisir celui qui convient   |                  |               |   |   |

(\*) cocher la case CFA quand la tâche a été abordée en CFA.

En entreprise cocher la case I, C ou A initié capable ou autonome quand la tâche a été exécutée par l'apprenti(e)

- Mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP). signatures :  
**le tuteur, le chef d'entreprise, l'apprenti, les parents si apprenti mineur,**

| <b>Savoirs associés technologiques enseignés au C.F.A.</b>   | <b>traité le</b> |
|--|------------------|
| <b>La découverte du métier :</b>   |                  |
| Les outils et appareillages ainsi que les risques d'utilisation  |                  |
| L'hygiène et la sécurité liées à l'utilisateur et à l'environnement  |                  |
| La particularité de la région (spécialités, usages), les acteurs   |                  |
| Les différents groupes de charcuteries : embossées, fumées, crues, sèches, cuites, les terrines à base de foie, de sang, de gelée                                |                  |
| Les qualités organoleptiques des produits  |                  |
|  |                  |
| <b>La relation clientèle</b>   |                  |
| La fonction vente  |                  |
|  |                  |
|  |                  |
| Les espèces  |                  |
| La zoologie et les animaux de boucherie  |                  |
| La mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP) |                  |
|  |                  |
| La découpe de l'agneau (démonstration), connaissance des morceaux et destination culinaire   |                  |
| La coupe de base des légumes   |                  |
|  |                  |
|  |                  |
|  |                  |
| Le ficelage  |                  |
|  |                  |
|  |                  |
| Le fonctionnement des appareils de conservation et le stockage des denrées.  |                  |
|  |                  |
|  |                  |
|  |                  |
| Les produits d'entretien et de nettoyage : procédures d'utilisation et précautions à prendre   |                  |
|  |                  |
|  |                  |
|  |                  |
| La découverte des ustensiles de travail : couteaux, machines   |                  |
|  |                  |
| Le rôle et l'importance du froid   |                  |
|  |                  |
|  |                  |
| L'utilité de l'emballage   |                  |

- Mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

| <b>Activités et tâches en entreprise au 2<sup>e</sup> semestre</b>   |                  |               |   |   |
|--|------------------|---------------|---|---|
| L'objectif est de faire en sorte que les compétences énumérées soient acquises à la fin du 2 <sup>e</sup> semestre<br>rendre l'apprenti capable de : | en<br>CFA<br>(*) | en entreprise |   |   |
|  |                  | I             | C | A |
| <b>comprendre et appliquer</b> l'hygiène corporelle, vestimentaire, professionnelle  |                  |               |   |   |
| objecter / suggérer  |                  |               |   |   |
| traiter une réclamation  |                  |               |   |   |
| conclure une vente, décrypter un ticket de caisse  |                  |               |   |   |
| présenter et mettre en valeur le comptoir de charcuterie   |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| <b>identifier le porc, le veau, l'agneau</b>   |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| fabriquer les pâtes levée (pizza), brisée (tarte à l'oignon)   |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| réaliser les salades simples (carotte, céleri, betterave rouge, concombre, radis)  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| préparer les brochettes, les escalopes panées  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| élaborer les préparations bouchères crues  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| <b>les légumes</b>   |                  |               |   |   |
| nettoyer, traiter, procéder aux différentes découpes   |                  |               |   |   |
| préparer les décors de légumes et les décors à base de gelée   |                  |               |   |   |
| mouler les aspics  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| <b>conserver/stocker</b>   |                  |               |   |   |
| connaître les différents appareils de conservation et leur utilisation   |                  |               |   |   |
| <b>entretenir les locaux, équipements et ustensiles</b>  |                  |               |   |   |
| connaître les différents produits de nettoyage (action dosage dangerosité)   |                  |               |   |   |
| procéder au nettoyage d'un poste, des ustensiles et de la chambre froide   |                  |               |   |   |
| <b>utiliser les différents couteaux</b> : désosseur, trancheur   |                  |               |   |   |
| monter et utiliser un hachoir  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| <b>comprendre l'importance du froid</b> , le contrôle des températures de la viande et des enceintes frigorifiques                                   |                  |               |   |   |
| <b>connaître les techniques d'emballage</b> et choisir celui qui convient  |                  |               |   |   |

(\*) cocher la case CFA quand la tâche a été abordée en CFA

en entreprise cocher la case I, C ou A initié capable ou autonome quand la tâche a été exécutée par l'apprenti(e)

- Mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

signatures requises :

**le tuteur,**                      **le chef d'entreprise,**                      **l'apprenti,**                      **les parents si apprenti mineur,**

| <b>Savoirs associés technologiques enseignés au C.F.A.</b>   | <b>traité le</b> |
|--|------------------|
| La mise en place d'un comptoir, la vente additionnelle<br>L'anatomie, les différents squelettes  |                  |
| La découpe du porc et la transformation d'un demi-porc   |                  |
| La fabrication des pâtes brisée, levée<br>Les décors sur plat pour charcuterie<br>Les décors en légumes et les techniques de découpe<br>L'élaboration de salades simples à base de sauces émulsionnées   |                  |
| Les différents morceaux lors de la découpe de la volaille<br>L'anatomie osseuse d'une volaille<br>La découpe d'un lapin (démonstration)  |                  |
| Les préparations bouchères crues   |                  |
| Les décors en légumes et les techniques de découpe<br><br>Les décors en barde (tresse, rose ...)   |                  |
| Le fonctionnement des appareils de conservation et le stockage des denrées.<br>La microbiologie appliquée à la conservation des aliments<br>Les produits d'entretien et de nettoyage : procédures d'utilisation et précautions à prendre<br>L'utilisation et la maîtrise des ustensiles et des équipements |                  |
| Le rôle et l'importance du froid<br>L'utilité de l'emballage   |                  |

- Mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

## Activités et tâches en entreprise au 3<sup>e</sup> semestre

| L'objectif est de faire en sorte que les compétences énumérées soient acquises à la fin du 3 <sup>e</sup> semestre<br>rendre l'apprenti capable de : | en<br>CFA<br>(* ) | en entreprise |   |   |
|--|-------------------|---------------|---|---|
|  |                   | I             | C | A |
| <b>comprendre et appliquer</b> l'hygiène corporelle, vestimentaire, professionnelle  |                   |               |   |   |
| objecter / suggérer  |                   |               |   |   |
| traiter une réclamation, décrypter un ticket de caisse   |                   |               |   |   |
| conclure une vente   |                   |               |   |   |
| peser / emballer   |                   |               |   |   |
| présenter et mettre en valeur le comptoir de charcuterie   |                   |               |   |   |
| <b>reconnaitre les différents morceaux de bœuf</b>   |                   |               |   |   |
| <b>identifier les morceaux de porc et d'agneau</b>   |                   |               |   |   |
| classer tous ces morceaux selon leur type de cuisson   |                   |               |   |   |
| <b>identifier et reconnaître une volaille et réaliser sa découpe</b>   |                   |               |   |   |
|  |                   |               |   |   |
| séparer et parer les différents morceaux en fonction de leur destination culinaire   |                   |               |   |   |
|  |                   |               |   |   |
| réaliser des salades composées de riz, de pâtes, de viande, taboulé ...  |                   |               |   |   |
| réaliser une mayonnaise et dérivés   |                   |               |   |   |
| réaliser les pains surprise et les canapés   |                   |               |   |   |
| façonner un produit en pâte feuilletée   |                   |               |   |   |
| réaliser des bûchettes   |                   |               |   |   |
| façonner des produits à base de pâte brisée : quiche, tarte aux poireaux,<br>à la choucroute, au munster ...   |                   |               |   |   |
|  |                   |               |   |   |
| réaliser un plat de charcuterie  |                   |               |   |   |
| procéder à la réalisation de plats régionaux   |                   |               |   |   |
|  |                   |               |   |   |
| connaître la traçabilité de la viande et réceptionner la marchandise   |                   |               |   |   |
| stocker sous vide, sous film ou sous atmosphère modifié  |                   |               |   |   |

(\* ) cocher la case CFA quand la tâche a été abordée en CFA

en entreprise cocher la case I, C ou A initié capable ou autonome quand la tâche a été exécutée par l'apprenti(e)

- Mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

signatures requises :

**le tuteur,**

**le chef d'entreprise,**

**l'apprenti,**

**les parents si apprenti mineur,**

| <b>Savoirs associés technologiques enseignés au C.F.A.</b>         | <b>traité le</b> |
|--|------------------|
|  |                  |
| La tenue et la présentation du vendeur en situation de vente       |                  |
| L'attitude du vendeur face à une réclamation du client             |                  |
| La mise en place d'un comptoir                                     |                  |
| La découpe et l'identification des morceaux de bœuf :              |                  |
| - les pièces de détail   |                  |
| La découpe et l'identification des morceaux d'agneau :             |                  |
| - les pièces de détail   |                  |
| La découpe et l'identification des morceaux de veau :              |                  |
| - les pièces de détail   |                  |
|  |                  |
|  |                  |
| La réalisation d'une pâte à crêpes                                 |                  |
| Le dressage d'une pâte à choux                                     |                  |
|  |                  |
| La réalisation d'un émincé, d'un goulasch, d'une fricassée         |                  |
|  |                  |
| La composition et la réalisation d'un plat de charcuterie          |                  |
| Les besoins en marchandise pour un buffet : énumérer et quantifier |                  |
| <b>La réglementation des produits carnés</b>                       |                  |
| - la traçabilité   |                  |
| - la réception   |                  |
| - les dates de validité  |                  |
| - le stockage  |                  |
| - la maturation  |                  |

- Mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

## Activités et tâches en entreprise au 4<sup>e</sup> semestre

| L'objectif est de faire en sorte que les compétences énumérées soient acquises à la fin du 4 <sup>e</sup> semestre<br>rendre l'apprenti capable de : | en<br>CFA<br>(*) | en entreprise |   |   |
|--|------------------|---------------|---|---|
|  |                  | I             | C | A |
| <b>conduire une opération de vente complète</b>  |                  |               |   |   |
| collecter les informations, répondre aux critiques (réglementation vente détail)   |                  |               |   |   |
| expliquer une recette à la clientèle   |                  |               |   |   |
| argumenter la vente, réaliser une vente additionnelle  |                  |               |   |   |
| organiser, mettre en place et valoriser des viandes en vitrine   |                  |               |   |   |
| prendre note d'une commande téléphonique   |                  |               |   |   |
| encaisser  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| Identifier et reconnaître les principaux morceaux de <b>bœuf</b> et leur mode de cuisson   |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| identifier et reconnaître les principaux morceaux de <b>veau</b> et leur mode de cuisson   |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| connaître la destination culinaire des viandes   |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| réaliser les préparations <b>bouchères crues</b> :   |                  |               |   |   |
| paupiettes de bœuf, veau, volaille, porc, crépinettes (saucisses plates), cuisses de poulet  |                  |               |   |   |
| farcies, rôtis élaborés (orloff, savoyard, forestier) cordon bleu de volaille/porc, pavés de veau hachés, escalope panée, steak haché                |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| <b>préparer un plateau de plat de charcuteries selon le nombre de personnes</b>  |                  |               |   |   |
|  |                  |               |   |   |
| participer à l'élaboration des plats du jour et des spécialités régionales   |                  |               |   |   |
| réaliser les fonds blancs, les fonds bruns, les marinades, les fumets de poissons  |                  |               |   |   |

(\*) cocher la case CFA quand la tâche a été abordée en CFA

en entreprise cocher la case I, C ou A initié capable ou autonome quand la tâche a été exécutée par l'apprenti(e)

- Mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)

signatures requises :

**le tuteur,**

**le chef d'entreprise,**

**l'apprenti,**

**les parents si apprenti mineur,**

| <b>Savoirs associés technologiques enseignés au C.F.A.</b>                        | <b>traité le</b> |
|---|------------------|
|   |                  |
| Mise en situation d'effectuer une vente complète devant un client (jeux de rôles) |                  |
| L'étiquetage et la réglementation   |                  |
| La valorisation des charcuteries en vitrine                                       |                  |
| La vente additionnelle  |                  |
| La valorisation des viandes en vitrine  |                  |
|   |                  |
| Le prix de revient  |                  |
|   |                  |
|   |                  |
|   |                  |
|   |                  |
|   |                  |
|   |                  |
| Les modes de cuisson : bouilli, braisé, grillé                                    |                  |
|   |                  |
|   |                  |
| Trois types de cuisson et préparations bouchères crues                            |                  |
|   |                  |
|   |                  |
|   |                  |
| La préparation d'un plat de charcuterie   |                  |
| La préparation de produits festifs  |                  |
| L'appréciation des carcasses  |                  |
| Les fonds de sauce et les liaisons  |                  |

- Mise en œuvre des règles d'hygiène alimentaire, vestimentaire, corporelle, matérielle (notions sur le guide des bonnes pratiques en hygiène GPPH et le HACCP)



## Savoirs transversaux enseignés au C.F.A.

| <b>SCIENCES</b>   | <b>traité le</b> |
|---|------------------|
| 1 <sup>er</sup> semestre  |                  |
| Digestion : appareil digestif   |                  |
| Propriétés des aliments : solubilité, émulsion et action de la chaleur        |                  |
| Signes de qualité : IGP, label rouge, AOC                                     |                  |
|   |                  |
| 2 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Alimentation : les groupes alimentaires                                       |                  |
| Connaissance des normes dans l'alimentation, les TIAC, les MIA et parasitoses |                  |
| Demande HACCP :   |                  |
| - principe  |                  |
| - application au métier   |                  |
| 3 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Produits :  |                  |
| - stockage  |                  |
| - étiquetage  |                  |
| - emploi  |                  |
| - destination   |                  |
| Cinq sens : qualités organoleptiques de la viande                             |                  |
| Nutriments énergétiques et non énergétiques                                   |                  |
|   |                  |
| 4 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Hygiène appliquée aux locaux, aux matériels et au personnel                   |                  |
| Microbiologie : la topologie des micro-organismes                             |                  |
| Méthodes de conservation  |                  |
|   |                  |
|   |                  |

## Savoirs transversaux enseignés au C.F.A.

| <b>COMMUNICATION PROFESSIONNELLE</b>  | <b>traité le</b> |
|---|------------------|
| 1 <sup>er</sup> semestre  |                  |
| Prise de parole devant un groupe  |                  |
| Elaboration d'un récit et d'un autoportrait   |                  |
| Présentation du métier et de sa culture : atouts/contraintes  |                  |
| Lecture et compréhension d'une fiche technique  |                  |
| 2 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Ecriture d'une lettre commerciale et d'un courriel  |                  |
| Communication téléphonique dans le cadre professionnel  |                  |
| Ecriture d'une lettre de motivation et d'un CV : mise en valeur de son expérience professionnelle                 |                  |
| Explication d'une tâche professionnelle   |                  |
| 3 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Elaboration d'un dossier technique :  |                  |
| - présentation personnelle  |                  |
| - présentation de l'entreprise : fiche signalétique, organigramme, situation géographique & historique            |                  |
| - évocation d'une situation de travail  |                  |
| 4 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Argumentation dans le cadre professionnel : situation de vente, choix de présentation d'un plat et de ses décors. |                  |
| Analyse d'une image   |                  |
| Elaboration d'un tract et d'une affiche publicitaire liée au métier   |                  |
| Choix des couleurs, de l'harmonie et des formes dans la vitrine   |                  |
| <b>GESTION</b>  | <b>traité le</b> |
| 1 <sup>er</sup> semestre  |                  |
| Calculs numériques : les fractions  |                  |
| Proportions : les notions de base, les monnaies   |                  |
| Unités de mesure : la masse, la conversion  |                  |
| Pourcentages : les notions de base, exemple dilution d'un produit de nettoyage ou dilution de saumure             |                  |
| 2 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Formation des prix : prix d'achat, coût d'achat, prix de vente  |                  |
| Périmètres, aires, volumes  |                  |
| Fonctions : linéaires, affines et équations du 1 <sup>er</sup> degré  |                  |
| Proportions : vitesse, échelle  |                  |
| 3 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Formation des prix : TVA, Taux de marque, coefficient multiplicateur  |                  |
| Gestion de stock  |                  |
| Statistiques : représentations graphiques, exemple histogramme  |                  |
| Fiche de paie, intérêts simples   |                  |
| 4 <sup>e</sup> semestre   |                  |
| Pourcentage appliqué aux rendements   |                  |
| Calculs statistiques : produits, cumuls, moyenne  |                  |
| Travail à partir d'études de cas et de situations concrètes   |                  |

## Savoirs transversaux enseignés au C.F.A.

| <b>ORGANISATION DU TRAVAIL</b>   | <b>traité le</b> |
|--|------------------|
| 3 <sup>e</sup> semestre  |                  |
| Recherche de fournisseur : comparaison et choix                                    |                  |
| Documents commerciaux et modes de règlement :                                      |                  |
| - bon de commande, bon de livraison  |                  |
| - facture : calcul de réduction et TVA   |                  |
| - différents modes de règlement  |                  |
| Contrat de travail :   |                  |
| - différentes obligations  |                  |
| - différents types de contrats et la rupture du contrat de travail                 |                  |
| - représentants du personnel   |                  |
| - temps de travail, heures supplémentaires, congés payés                           |                  |
| Fiche de paie : les éléments qui la composent                                      |                  |
| 4 <sup>e</sup> semestre  |                  |
| Bases de l'économie :  |                  |
| différents agents économiques qui la composent et leur interaction, le client      |                  |
| Entreprise :   |                  |
| - règlement intérieur, partenaires, client, organigramme                           |                  |
| - chiffre d'affaires/bénéfice d'une entreprise de boucherie                        |                  |
| - analyse des ventes de l'entreprise de boucherie                                  |                  |
| Formes juridiques des entreprises & statut de commerçant/artisan :                 |                  |
| - conséquences, avantages, inconvénients ainsi que les conditions                  |                  |
| Défense du consommateur, des clients : différents organismes et associations       |                  |
| Personne physique, la responsabilité :   |                  |
| - caractéristiques, responsabilité civile/pénale notamment par rapport aux clients |                  |
| <b>LANGUE VIVANTE ALLEMAND</b>   | <b>traité le</b> |
| 1 <sup>er</sup> semestre   |                  |
| Présentation personnelle et professionnelle  |                  |
| Lecture de l'heure, des quantités, des mesures                                     |                  |
| Calendrier des fêtes de l'année et souhait des fêtes                               |                  |
| Civilités et accueil cordial, proposition de ses services                          |                  |
| 2 <sup>e</sup> semestre  |                  |
| Dialogue de la vente   |                  |
| Vocabulaire professionnel : produits, lieu de travail, tenue, ustensiles           |                  |
| 3 <sup>e</sup> semestre  |                  |
| Dialogue de la vente : jeux de rôles, explication du ticket de caisse              |                  |
| Lecture, compréhension d'une lettre professionnelle (commande, réclamation)        |                  |
| Texte lacunaire  |                  |
| Etapes de fabrication d'un produit, d'un plat                                      |                  |
| 4 <sup>e</sup> semestre  |                  |
| Présentation d'un comptoir   |                  |
| Composition d'un produit   |                  |
| Accueil et présentation succincte au téléphone                                     |                  |

## PARTICIPANTS

| NOM | ADRESSE |
|-----|---------|
|-----|---------|

Chambre de Métiers d'Alsace

|                |  |
|----------------|--|
| Denise SPINGOS | Service régional de la formation 67 Schiltigheim |
|----------------|--|

Professionnels

|                      |   |
|----------------------|---|
| Jean-Louis HAUBENSAK | Boucher charcutier traiteur 68 Mulhouse |
| Jean-Luc HOFFMANN    | Boucherie Hoffmann 67 Haguenau          |
| Pierre KIM           | Boucher charcutier traiteur 67 Rhinau   |
| Dominique RICHARD    | Centre commercial Cora 68 Dornach       |

Enseignants des matières professionnelles en C.F.A.

|                |                                       |
|----------------|---------------------------------------|
| Michel FESQUET | CFA du LP André Siegfried 67 Haguenau |
| Sylvain ZENNER | CFA 67 Eschau                         |

Enseignants des matières transversales en C.F.A.

|                   |                                 |
|-------------------|---------------------------------|
| Laura KANDEL      | CFA 67 Eschau                   |
| David KOCH        | CFA 67 Eschau                   |
| Emmanuel QUINTLE  | CFA 67 Eschau                   |
| Alain RINGENBACH  | CFA André Siegfried 67 Haguenau |
| Alain ROOS        | CFA 67 Eschau                   |
| Mathieu SCHNEIDER | CFA André Siegfried 67 Haguenau |