

# **ANNEXE I**

## **REFERENTIEL DE CERTIFICATION**

## 1. METTRE EN PLACE ET EN VALEUR

### 1.1. Participer à l'assortiment du point de vente alimentaire

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p><b>1.11. Identifier les caractéristiques des produits du point de vente :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exploiter la documentation professionnelle du point de vente</li> <li>• Repérer les familles de produits</li> <li>• Situer les produits dans les familles</li> </ul>	<p><b>l'accès aux produits et aux réserves</b> +</p> <p>⇒ la documentation professionnelle (codes, guides, revues, fiches techniques)</p>	<p>⇒ connaissance du fonds documentaire et de son usage</p> <p>⇒ connaissance des produits et de leurs caractéristiques usuelles</p>	S1
<p><b>1.12. Déterminer tout ou partie des besoins en produits</b></p>	<p>⇒ l'assortiment du magasin</p> <p>⇒ l'organisation de la réserve</p>	<p>⇒ recensement exact des produits manquants</p>	S4
<p><b>1.13. Suivre la circulation des produits alimentaires (magasin ↔ réserves ou laboratoire) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réceptionner</li> <li>• Réassortir</li> <li>• Vérifier</li> </ul>	<p>⇒ le document « charte » ou « règles de réception »</p> <p>⇒ les documents externes (certificat d'origine, bon de livraison, facture...)</p> <p>⇒ les documents de liaison internes (note, bon, demande de fabrication...)</p>	<p>⇒ respect des règles (adéquation quantitative et qualitative)</p> <p>⇒ réassortiment et vérification correctement exécutés</p>	S4
<p><b>1.14. « Tenir » les réserves :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ranger et ordonner par famille</li> <li>• Anticiper les ruptures de stock</li> <li>• Prévenir le responsable</li> </ul>	<p>⇒ l'organisation de la réserve</p> <p>⇒ la gestion de l'assortiment</p> <p>⇒ les règles de communication</p>	<p>⇒ réserves propres et organisées</p> <p>⇒ détection des manquants</p> <p>⇒ remontée d'informations conforme aux règles</p>	S4

**1. METTRE EN PLACE ET EN VALEUR**

**1.2. Réaliser et mettre en place des présentations alimentaires**

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p><b>1.21. Préparer le cadre de la vente :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Installer le plan de travail (produits, fournitures, matériels...)</li> <li>• Vérifier l'état de fonctionnement de l'outillage et des matériels</li> </ul>	<p><b>l'accès aux produits et aux réserves, aux codes et aux guides en vigueur dans la profession +</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ l'organisation du plan de travail</li> <li>⇒ les consignes d'entretien des matériels</li> <li>⇒ les modes d'emploi des matériels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ plan de travail propre, prêt à l'utilisation dans le respect des règles en vigueur dans la profession</li> <li>⇒ conformité aux normes techniques et à l'usage</li> </ul>	S2 S3
<p><b>1.22. Réaliser des compositions gourmandes et des assemblages attractifs de produits</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ les modèles et les règles de composition</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ réalisation esthétique (volumes, couleurs, formes) dans le respect des règles d'hygiène et de conservation</li> </ul>	S1 S2 S4
<p><b>1.23. Assurer les opérations de préconditionnement en vue de la vente :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conditionner les produits en unités de vente</li> <li>• Préparer l'étiquetage (produit, origine, composition, prix)</li> </ul>	<p><b>les règles :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de conditionnement</li> <li>- d'étiquetage</li> <li>- de mise en place</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ produits conditionnés en qualité et en quantité</li> <li>⇒ étiquetage conforme à la réglementation</li> </ul>	S1 S2 S4
<p><b>1.24. Exposer les produits et compositions</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Garnir et dégarnir les vitrines, les rayons, les étales...</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ mise en place attrayante (vitrines, rayons... pleins, propres, vendeurs)</li> </ul>	S2 S3 S4



## 1. METTRE EN PLACE ET EN VALEUR

### 1.3. Maintenir l'état sanitaire

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p><b>1.34. Détecter les anomalies :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser les dysfonctionnements</li> <li>• Prendre les précautions de base</li> <li>• Avertir le responsable</li> </ul>	<p><b>l'accès aux produits, aux réserves +</b></p> <p>⇒ les consignes du responsable</p> <p>⇒ les règles d'hygiène et de sécurité</p>	<p>⇒ anomalies décelées</p> <p>⇒ mesures de première urgence prises</p> <p>⇒ message clairement transmis</p>	S2 S3

## 1. METTRE EN CONDITION DE VENTE

### 1.4. Valoriser le point de vente alimentaire

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p><b>1.41. Composer périodiquement les étalages, les étiquetages et les affichages à thème</b></p> <p><b>1.42. Participer à la création d'événements gastronomiques, à la mise en valeur de spécialités régionales :</b> animation, promotion, dégustation...</p> <p><b>1.43. Promouvoir l'image de l'entreprise :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accorder la tenue et le comportement professionnels, le discours aux événements gastronomiques</li> </ul>	<p><b>l'accès aux produits, aux réserves +</b></p> <p>⇒ les directives détaillées du responsable :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sur le thème (« le chocolat noir », « le saumon fumé », « le jambon », les fromages et/ou produits frais des régions...)</li> <li>- sur l'événement (fêtes, cérémonies...)</li> <li>- sur les éléments externes (tenue, comportement, discours)</li> </ul>	<p>⇒ réalisation conforme aux directives</p> <p>⇒ réalisation conforme aux directives</p> <p>⇒ tenue, comportement et discours adaptés à l'événement</p>	<p>S1 S3 S4</p> <p>S1 S3 S4</p> <p>S4</p>

**2. CONSEILLER ET VENDRE (en fonction de l'offre du point de vente alimentaire)**

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p><b>2.1. Analyser les demandes des clientèles</b> (particuliers, collectivités, entreprises) et <b>préconiser des compositions alimentaires adaptées :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• S'assurer de leur faisabilité</li> <li>• Conseiller les quantités</li> <li>• Conseiller les présentations</li> <li>• Estimer le prix et le poids des produits proposés (parts, compositions...)</li> </ul>	<p><b>l'accès aux produits, aux réserves +</b></p> <p>Dans le cadre d'une situation de vente (réelle ou simulée) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ les contraintes (ou cahier des charges) de l'atelier</li> <li>⇒ les ressources du point de vente</li> <li>⇒ les catalogues de présentation des productions ou des compositions</li> <li>⇒ les tarifs</li> </ul>	<p>⇒ proposition adaptée :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- à la demande, en termes de choix, de quantité, de prix</li> <li>- aux possibilités du point de vente</li> </ul>	S1 S4
<p><b>2.2. Prendre les commandes et suivre leur exécution :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Établir les commandes et les chiffrer</li> <li>• Enregistrer, grouper les commandes et transmettre les commandes au responsable de l'exécution (voire au laboratoire)</li> <li>• S'assurer de l'exécution des commandes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ le registre des commandes</li> <li>⇒ les consignes à respecter</li> <li>⇒ le fichier « clients »</li> <li>⇒ les moyens matériels (téléphone, fax...)</li> </ul>	<p>⇒ prise de commande complète (nom, adresse, tél., du client - produits, prix, date de livraison...)</p> <p>⇒ transmission juste et complète</p> <p>⇒ commande conforme aux exigences du client (quantité, qualité, délai...)</p>	S1 S4

**2. CONSEILLER ET VENDRE (en fonction de l'offre du point de vente alimentaire)**

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p><b>2.3. Apporter les arguments nutritionnels :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Valoriser les qualités nutritives, gustatives, économiques des produits et leur origine</li> <li>• Répondre aux objections d'ordre alimentaire et commercial</li> </ul>	<p>l'accès aux produits, aux réserves +</p> <p>⇒ les fiches techniques</p> <p>⇒ les documents « réponse aux objections », « argumentaire »</p>	<p>⇒ réponse et/ou argument adapté (s'il y a lieu)</p> <p>⇒ qualité de la prestation orale</p>	<p>S1 S4</p>
<p><b>2.4. Réaliser des tranchages esthétiques et économiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manipuler les produits</li> <li>• Couper, découper, peser et conditionner les denrées</li> </ul>	<p>⇒ les matériels et fournitures (barquettes, films...) spécifiques</p>	<p>⇒ dextérité et soin apportés à la manipulation, à la découpe, au pesage et à l'emballage, dans le respect des règles d'hygiène</p> <p>⇒ tranchage proportionné, conforme à la demande, sans gaspillage</p>	<p>S2 S4</p>
<p><b>2.5. Finaliser les ventes instantanées et différées, et préconiser les règles de consommation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réaliser un emballage personnalisé, le cas échéant</li> <li>• Recevoir et vérifier tout mode de paiement</li> <li>• Donner des conseils d'accompagnement, de conservation, de consommation et de transport</li> </ul>	<p>⇒ les emballages</p> <p>⇒ l'équipement monétique</p> <p>⇒ la documentation professionnelle</p>	<p>⇒ emballage fonctionnel par rapport au produit, soigné, esthétique pour les paquets-cadeaux</p> <p>⇒ respect des procédures d'encaissement</p> <p>⇒ message adapté à la consommation, à la conservation et au transport du produit</p>	<p>S1 S4</p>

**2. CONSEILLER ET VENDRE (en fonction de l'offre du point de vente alimentaire)**

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p><b>2.6. Assurer des services de consommation à la clientèle, sur place et/ou différés :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparer les produits à consommer sur place ou à emporter et assurer le service correspondant</li> <li>• Organiser les livraisons (et livrer le cas échéant)</li> </ul>	<p>l'accès aux produits, aux réserves +</p> <p>⇒ la commande du client ⇒ l'espace de consommation</p> <p>⇒ les produits à livrer ⇒ le fichier « client »</p>	<p>⇒ préparation de l'espace de consommation dans le respect des règles du point de vente</p> <p>⇒ réponse aux besoins exprimés</p> <p>⇒ livraison conforme aux exigences du client (adresse, quantité, délai)</p>	<p>S2 S4</p>



# SAVOIRS ASSOCIÉS

## **S1 Connaissance et méthodologie des produits alimentaires**

### **S1.1. Les produits et préparations de base**

### **S1.2. Les familles de produits**

- S1.21. Produits de la boulangerie - viennoiserie
- S1.22. Produits de la pâtisserie, de la chocolaterie, de la glacerie, de la confiserie
- S1.23. Produits de la boucherie, produits carnés, gibiers et volailles
- S1.24. Produits de charcuterie - traiteur
- S1.25. Produits de la poissonnerie
- S1.26. Fruits et légumes, vins et produits d'épicerie
- S1.27. Fromages, produits de crèmerie

### **S1.3. La combinaison de produits**

## **S2 Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène**

### S2.1. La nutrition

### S2.2. L'hygiène et prévention

### S2.3. La qualité alimentaire

## **S3 Le cadre technique du point de vente alimentaire**

### S3.1. Les modes de consommation alimentaire

### S3.2. Les aspects réglementaires

### S3.3. Les aspects techniques

## **S4 La vente spécialisée en alimentation**

### S4.1. L'environnement de travail

### S4.2. Les aspects commerciaux et informatiques

### S4.3. La conduite de la vente

### S4.4. Les opérations techniques

### S4.5. Les obligations réciproques

# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.1. Les produits et préparations de base

*La présentation fait apparaître des produits de base utilisables par toutes les spécialités et que tout candidat doit connaître.*

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>1.11. LES PRODUITS DE BASE :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les farines</li> <li>• Les levures</li> <li>• Les produits laitiers</li> <li>• Les œufs et ovo-produits</li> <li>• Le sucre</li> <li>• Le chocolat</li> <li>• Le sel, les épices, les aromates, les condiments</li> <li>• Les fruits et les légumes</li> </ul>	<p>Pour tous les produits de base :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ origine géographique</li> <li>⇒ règles de conservation</li> <li>⇒ valeur nutritive</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ différentes sortes et composition</li> <li>⇒ principales utilisations dans les fabrications alimentaires des différentes spécialités</li> <li>⇒ principes d'action</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ types de produits</li> <li>⇒ principes de conservation et caractéristiques nutritives</li> <li>⇒ composition</li> <li>⇒ utilisation dans les préparations</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ différenciation entre sucre et édulcorant</li> <li>⇒ pays producteurs</li> <li>⇒ utilisation des sucres dans les préparations</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ différents types de chocolat et composition</li> <li>⇒ propriétés</li> <li>⇒ lieux de production</li> <li>⇒ rôle du sel dans l'alimentation</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ différenciation entre fruits métropolitains, fruits exotiques et agrumes</li> <li>⇒ dénomination et saisonnalité</li> <li>⇒ qualités gustatives et critères de qualité</li> </ul>

## S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

### S1.1. Les produits et préparations de base

*La présentation fait apparaître des produits de base utilisables par toutes les spécialités et que tout candidat doit connaître.*

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>1.12. LES PRÉPARATIONS DE BASE :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les techniques de cuisson</li>          <li>• Les sauces</li>          <li>• Les pâtes de base</li></ul>	<p>⇒ principaux types de cuisson : griller, rôtir, sauter, braiser, frire, cuire à la vapeur, cuire sous vide</p> <p>⇒ explication de technique</p> <p>⇒ justification du choix en fonction de la nature du produit</p> <p>⇒ principaux types : sauce béchamel, mayonnaise, sauce hollandaise</p> <p>⇒ composition</p> <p>⇒ utilisation</p> <p>⇒ principaux types : pâte levée, levée feuilletée, brisée, sablée, meringue, biscuit</p> <p>⇒ composition</p> <p>⇒ utilisation dans les différentes spécialités de l'alimentation</p>

# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.2. Les familles de produits

<b>CONNAISSANCES</b> (notions et concepts)	<b>LIMITES DE CONNAISSANCES</b> (niveau exigé)
<p><b>1.21. LES PRODUITS DE LA BOULANGERIE ET DE LA VIENNOISERIE :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principaux pains :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- pains courants</li> <li>- pain de campagne</li> <li>- pain complet</li> <li>- pain de mie</li> <li>- pain viennois</li> <li>- pain de gruau</li> <li>- pain de seigle</li> <li>- pain multi-céréales</li> <li>- pains de régime</li> </ul> </li> <li>• Les viennoiseries</li> </ul> <p><b>1.22. LES PRODUITS DE LA PÂTISSERIE, DE LA CHOCOLATERIE, DE LA GLACERIE, DE LA CONFISERIE :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les petits fours :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- frais</li> <li>- glacés</li> <li>- aux amandes</li> <li>- secs (tuiles, palets, rochers...)</li> </ul> </li> <li>• Les crèmes :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- préparations chaudes</li> <li>- préparations froides (fouettée, chantilly, mousse, bavaroise)</li> </ul> </li> <li>• Les entremets complexes :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- bavarois</li> <li>- mousses</li> <li>- charlottes</li> </ul> </li> <li>• Les gâteaux (individuels, entiers) :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- choux, éclairs, mille-feuilles</li> <li>- tartelettes, barquettes, tartes soufflées aux fruits</li> <li>- entremets à base de génoise et de biscuit</li> <li>- savarins, babas</li> <li>- succès dacquois et appareils meringués</li> <li>- appareils crévés</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ historique de 3 produits phares</li> <li>⇒ caractéristiques par produit (type de farine, fermentation)</li> <li>⇒ catégories d'appellation du produit conformément à la réglementation professionnelle</li> <li>⇒ qualités nutritionnelles et gustatives</li> <li>⇒ association des pains et des plats</li> <li>⇒ identification du processus de fabrication (produits entrant dans la fabrication, procédé de fabrication, conditions de conservation)</li> <li>⇒ repérage des impératifs de fabrication (délais...)</li> <li>⇒ règles d'hygiène professionnelle</li> <li>⇒ réglementation applicable</li> <li>⇒ règles de conservation</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Pour tous les produits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ identification du processus de fabrication (produits entrant dans la fabrication, procédé de fabrication, conditions de conservation)</li> <li>⇒ repérage des impératifs de fabrication (délais...)</li> <li>⇒ différentes variétés en fonction de leur composition et de leur préparation</li> <li>⇒ qualités nutritionnelles et gustatives</li> <li>⇒ règles d'hygiène professionnelle</li> </ul>

# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les confiseries :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- bonbons au sucre</li> <li>- caramels</li> <li>- nougats</li> <li>- bonbons au chocolat (pralinés, gianduja, pâtes d'amandes...)</li> <li>- sujets moulés, enrobés, garnis, nappés...</li> </ul> </li> <li>• La glacerie               <ul style="list-style-type: none"> <li>- glaces</li> <li>- sorbets</li> <li>- crèmes et préparations glacées</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ différentes variétés en fonction de leur composition</li> <li>⇒ règles de conservation</li> <li>⇒ caractéristiques des compositions</li> </ul>
<p><b>1.23. LES PRODUITS DE LA BOUCHERIE, PRODUITS CARNÉS, GIBIERS ET VOLAILLES</b> (bovins, ovins, porcins, caprins) :</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les espèces</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ caractéristiques zoologiques et anatomiques</li> <li>⇒ zones de production et d'élevage</li> <li>⇒ anatomie musculaire</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les produits :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- les appellations courantes et les morceaux commercialisés</li> <li>- les caractéristiques alimentaires et l'utilisation culinaire des produits</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ dénomination et localisation anatomique des morceaux</li> <li>⇒ classification catégorielle des pièces et morceaux</li> <li>⇒ traçabilité des produits</li> <li>⇒ énumération des propriétés organoleptiques des morceaux et de leur valeur nutritionnelle</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les gibiers et les volailles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ indication des types de préparation culinaire et conseils selon les morceaux (quantité par personne, rendement, temps de cuisson...)</li> <li>⇒ règles de conservation</li> <li>⇒ règles d'hygiène professionnelle</li> </ul>

# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>1.24. LES PRODUITS DE CHARCUTERIE - TRAITEUR :</b></p> <p>1.241. Les produits de charcuterie :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les charcuteries crues :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- côtelettes</li> <li>- rôtis</li> <li>- saucisses</li> </ul> </li> <li>• les charcuteries sèches :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- jambons</li> <li>- saucissons</li> </ul> </li> <li>• les charcuteries cuites :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- à base de porc</li> <li>- à base de tête</li> <li>- à base d'estomacs et d'intestins</li> <li>- terrines</li> <li>- pâtés en croûte froid</li> <li>- galantines</li> <li>- rillettes</li> </ul> </li> </ul> <p>1.242. Les charcuteries fines :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• suprême</li> <li>• foie gras</li> </ul> <p>1.243. Les produits « traiteur » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pâtés en croûte chauds</li> <li>• plats cuisinés en plat du jour</li> <li>• plats cuisinés et salades</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Pour tous les produits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ identification des caractéristiques</li> <li>⇒ identification des zones géographiques de fabrication</li> <li>⇒ règles de conservation</li> <li>⇒ conseils de cuisson ou de remise ou température (le cas échéant)</li> <li>⇒ conseils d'accommodement</li> <li>⇒ préconisations de quantité par personne</li> <li>⇒ qualités gustatives et nutritionnelles</li> <li>⇒ accords des vins et des pains avec le produit</li> <li>⇒ règles d'hygiène professionnelle</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ grandes catégories de produits</li> <li>⇒ identification des différents produits et/ou morceaux</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ différenciation des produits</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ composition des produits couramment offerts</li> </ul>

# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>1.25. LES PRODUITS DE LA POISSONNERIE :</b></p> <p>1.251. Les poissons :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les poissons de mer               <ul style="list-style-type: none"> <li>. les familles</li> <li>. les espèces</li> </ul> </li> <li>• Les poissons d'eau douce               <ul style="list-style-type: none"> <li>. les principales espèces commercialisées</li> </ul> </li> </ul> <p>1.252. Les crustacés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les crustacés de mer</li> <li>• Les crustacés d'eau douce</li> </ul> <p>1.253. Les mollusques et coquillages</p> <p>1.254. Les techniques simples de préparation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• éviscérer, éviscérer, écailler</li> <li>• détailler en darne</li> <li>• ouvrir des coquillages</li> <li>• trancher</li> </ul> <p>1.255. Les produits transformés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• produits de salaison</li> <li>• produits de fumaison</li> <li>• conserves de poisson</li> <li>• terrines de poisson</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Pour tous les produits</b></p> <p>⇒ caractéristiques anatomiques</p> <p>⇒ identification des produits courants (entier, en filet), saisonnalité, zones et techniques de pêche, critères de fraîcheur, d'altération</p> <p>⇒ qualités nutritionnelles et gustatives</p> <p>⇒ techniques de conservation, de glaçage de l'étal</p> <p>⇒ réglementation et étiquetage de salubrité des produits de la mer</p> <p>⇒ traçabilité du produit</p> <p>⇒ règles d'hygiène professionnelle</p> <p>⇒ utilisations culinaires : rendement, quantité par personne, préparation, mode et temps de cuisson, accompagnement</p> <p>⇒ évolution de la demande des clients</p> <p>⇒ apprentissage des techniques simples</p> <p>⇒ techniques de préparation</p> <p>⇒ caractéristiques des produits et conseils de consommation</p>

# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>1.26. LES FRUITS ET LÉGUMES, VINS ET PRODUITS D'ÉCERIE :</b></p> <p>1.261. Les fruits :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les fruits à noyaux</li> <li>• Les fruits à pépins</li> <li>• Les fruits exotiques</li> <li>• Les fruits rouges</li> <li>• Les agrumes</li> <li>• Les fruits secs</li> </ul> <p>1.262. Les légumes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les légumes maraîchers (verdure : salades, radis, carottes...)</li> <li>• Les légumes courants (tomates, courgettes, artichauts...)</li> <li>• Les légumes lourds (choux, navets, céleris-raves...)</li> <li>• Les pommes de terre</li> <li>• Les autres légumes (ail, oignons, échalotes...)</li> <li>• Les légumes secs (haricots, pois chiches...)</li> </ul> <p>1.263. Les céréales (riz, pâtes...)</p> <p>1.264. Les légumes prêts à l'emploi :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les salades</li> <li>• Les légumes précuits</li> </ul> <p>1.265. Les produits biologiques</p>	<p style="text-align: center;"><b>Pour chaque famille de fruits ou de légumes</b></p> <p>⇒ mentions d'étiquetage obligatoires (catégorie, origine, traitement, prix)</p> <p>⇒ pays, régions et périodes de production</p> <p>⇒ conditions de stockage (lors de l'arrivage, en rayon, en fin de journée)</p> <p>⇒ précautions de manipulation et soin à donner en rayon</p> <p>⇒ distinction des variétés en fonction des saisons</p> <p>⇒ critères de choix et d'appréciation (à l'œil, au toucher)</p> <p>⇒ qualités nutritionnelles</p> <p>⇒ repérage des caractéristiques à transformer en arguments de vente (utilisation pour conserves, pour confitures, présentation sur plat, préparation...)</p> <p>⇒ réglementation applicable</p> <p>⇒ règles d'hygiène professionnelle</p>



# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.264. Les vins :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les vignobles français</li><li>• Les appellations représentatives des régions viticoles</li><li>• Les vins étrangers</li><li>• Les accords « mets-vin »</li></ul>	<p>⇒ situation géographique des principales régions viticoles françaises</p> <p>⇒ principaux types de vins et principaux cépages de chaque région (grand cru, AOC...)</p> <p>⇒ lecture des étiquettes</p> <p>⇒ identification des caractéristiques dominantes d'un vin en vue d'argumenter une vente</p> <p>⇒ principaux vins étrangers</p> <p>⇒ cf. § 1.33.</p>
<p>1.265. Les produits d'épicerie :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les produits d'épicerie sèche</li><li>• Les conserves et semi-conserves</li><li>• Les liquides</li><li>• Les aromates</li><li>• Les condiments</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>Pour tous les produits</b></p> <p>⇒ principales catégories de produits</p> <p>⇒ lecture des étiquettes</p> <p>⇒ conditions de stockage et de conservation</p> <p>⇒ repérage des caractéristiques à transformer en arguments de vente</p>

# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>1.27. LES FROMAGES, LES PRODUITS DE CRÈMERIE :</b></p> <p>1.271. L'histoire du fromage</p> <p>1.272. Les 5 étapes de la fabrication :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le caillage</li> <li>• Le moulage</li> <li>• L'égouttage</li> <li>• Le salage</li> <li>• L'affinage</li> </ul> <p>1.273. Les 8 familles de fromage :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les fromages frais</li> <li>• Les fromages à pâte molle à croûte fleurie</li> <li>• Les fromages à pâte molle à croûte lavée</li> <li>• Les fromages de chèvre</li> <li>• Les fromages à pâte persillée</li> <li>• Les fromages à pâte pressée non cuite</li> <li>• Les fromages à pâte pressée cuite</li> <li>• Les fromages fondus</li> </ul> <p>1.274. Les produits de crèmerie</p>	<p>⇒ découverte rapide de l'industrie fromagère et des grandes étapes de son évolution</p> <p style="text-align: center;"><b>Pour chaque étape</b></p> <p>⇒ définition</p> <p>⇒ méthode mise en œuvre</p> <p style="text-align: center;"><b>Pour chaque famille de fromage ou produit de crèmerie</b></p> <p>⇒ identification des principaux fromages ou produit</p> <p>⇒ régions de production ; les AOC</p> <p>⇒ périodes de consommation</p> <p>⇒ qualités gustatives et nutritionnelles</p> <p>⇒ repérage des caractéristiques à transformer en arguments de vente</p> <p>⇒ règles d'hygiène professionnelle</p>

# S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

## S1.3. Combinaison de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.31. Les principaux types de buffet :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• buffets cocktail</li> <li>• brunch(es)</li> <li>• buffets repas (dinatoire, campagnard...)</li> <li>• buffets à thème (exotique, norvégien, scandinave, régional...)</li> <li>• buffets événementiels</li> <li>• ...</li> </ul>	<p>⇒ composition des buffets ; utilisation d'un catalogue « photos » ou « vidéo » (press-book) des présentations</p> <p>⇒ préconisation des quantités et des boissons</p>
<p>1.32. Les manifestations et réceptions</p>	<p>⇒ conseils sur la composition d'un menu (baptême, mariage...)</p> <p>⇒ préconisation des quantités et des boissons</p>
<p>1.33. Les accords salés et sucrés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• mets salé - vin</li> <li>• fromage - vin - pain</li> <li>• plat sucré - vin</li> <li>• .....</li> </ul>	<p>⇒ arguments relatifs aux accords classiques des vins, avec les produits de la charcuterie, boucherie, poissonnerie, fromagerie, pâtisserie...</p> <p>⇒ conseils de service du vin (température de service...)</p>
<p>1.34. Les accords gourmands</p>	<p>⇒ analyse de compositions gastronomiques sur les plans :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. gustatif,</li> <li>. olfactif,</li> <li>. esthétique.</li> </ul>

## S2 - Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>2.1. LA NUTRITION :</b></p> <p><b>2.11. Les constituants des aliments :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nature des constituants : <ul style="list-style-type: none"> <li>- glucides</li> <li>- protides</li> <li>- lipides</li> <li>- minéraux</li> <li>- vitamines</li> <li>- eau</li> </ul> </li>   <li>• Les principales propriétés des constituants alimentaires : <ul style="list-style-type: none"> <li>- état physique</li> <li>- solubilité</li> <li>- diffusion</li> <li>- suspension</li> <li>- émulsion</li> <li>- action de la chaleur sèche (sur les glucides, les lipides, les protides)</li> <li>- action de la chaleur sur les milieux aqueux (sur les protides, les glucides)</li> <li>- destruction des vitamines</li> </ul> </li> </ul> <p><b>2.12. Les aliments :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Valeur alimentaire des principaux aliments de chaque groupe :</li>   <li>• Équivalences entre les divers aliments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ principaux constituants : <ul style="list-style-type: none"> <li>- des légumes et des fruits</li> <li>- de la viande et des poissons</li> <li>- des confiseries</li> <li>- des produits de panification</li> <li>- des pâtisseries</li> <li>- des produits de charcuterie</li> <li>- des produits laitiers</li> <li>- des vins</li> </ul> </li>   <li>⇒ différenciation des protides d'origine animale et d'origine végétale</li>   <li>⇒ principaux lipides entrant dans la constitution des corps gras alimentaires</li>   <li>⇒ mise en relation des propriétés et des applications culinaires (explication des transformations nutritionnelles, physiques, organoleptiques)</li>   <li>⇒ vitamines les plus fragiles</li>   <li>⇒ facteurs qui accélèrent l'oxydation des vitamines et méthodes de conservation des aliments</li>   <li>⇒ estimation des valeurs nutritionnelles de plusieurs aliments dont les compositions sont données :</li>   <li>⇒ équivalences nutritionnelles entre : <ul style="list-style-type: none"> <li>- viandes, poissons, œufs</li> <li>- produits laitiers</li> <li>- légumes et fruits</li> <li>- aliments riches en amidon</li> </ul> </li> </ul>

## S2 - Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perception sensorielle des aliments :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- propriétés organoleptiques des aliments et des préparations</li> <li>- rôle des organes sensoriels</li> <li>- notion d'analyse sensorielle</li> </ul> </li> <li>• Comportement alimentaire :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- évolution des modes alimentaires</li> <li>- erreurs alimentaires et maladies nutritionnelles (excès, carences)</li> </ul> </li> <li>• Besoins de l'organisme et rations alimentaires :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- place des différents groupes d'aliments dans une ration journalière en fonction :                   <ul style="list-style-type: none"> <li>. de l'âge du consommateur</li> <li>. de son mode de vie</li> <li>. de son activité</li> </ul> </li> <li>- valeur nutritionnelle des préparations élaborées</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ perception des saveurs élémentaires et des odeurs</li> <li>⇒ facteurs qui concourent à mettre en valeur les aliments</li> <li>⇒ tendances actuelles du comportement alimentaire en France</li> <li>⇒ conséquences d'une alimentation hyperlipidique et/ou hyperglucidique</li> <li>⇒ principales carences alimentaires et conséquences sur l'organisme</li> <li>⇒ besoins nutritionnels qualitatifs de l'organisme pour :               <ul style="list-style-type: none"> <li>. les enfants d'âge scolaire</li> <li>. les adolescents</li> <li>. les adultes d'activité moyenne</li> <li>. les personnes âgées</li> </ul> </li> <li>⇒ analyse des préparations élaborées d'un point de vue de l'équilibre alimentaire</li> </ul>
<p><b>2.2. L'HYGIÈNE ET LA PRÉVENTION :</b></p> <p><b>2.2.1. Les micro-organismes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Types de micro-organismes</li> <li>• Conditions de vie et de multiplication</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ rôle des micro-organismes au travers d'exemples</li> <li>⇒ conditions favorables ou non à la vie et à la multiplication des micro-organismes (oxygène, température, humidité, pH, composition du milieu)</li> </ul>

## S2 - Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouvoir pathogène : origine</li> <li>• Mode de contamination</li> <li>• Principaux types d'intoxications alimentaires</li> <li>• Règles d'hygiène professionnelle :               <ul style="list-style-type: none"> <li>. hygiène corporelle et vestimentaire</li> <li>. hygiène du matériel, des locaux</li> <li>. hygiène des manipulations</li> </ul> </li> <li>• Guides de bonnes pratiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ repérage des risques d'intoxication alimentaire au travers d'exemples</li> <li>⇒ signes les plus caractéristiques des intoxications alimentaires microbiennes</li> <li>⇒ règles préventives concernant le personnel, le matériel et les locaux</li> <li>⇒ rectifications nécessaires à des actions et des comportements non conformes</li> <li>⇒ identification des points critiques (application de la méthode HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point : Analyse des dangers et des Points Critiques pour leur Maîtrise))</li> </ul>
<p><b>2.22. L'altération des aliments :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Causes d'altération</li> <li>• Mesures d'hygiène dans la préparation, la conservation et le transport des produits alimentaires</li> <li>• Principes des modes de conservation des aliments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ recherche des principales causes d'altération</li> <li>⇒ risque d'évolution d'une denrée ou d'une préparation et règles d'hygiène à appliquer</li> <li>⇒ principes de conservation par la chaleur, par le froid, par modification de la composition du milieu (déshydratation, lyophilisation, atmosphère modifiée ou raréfiée -sous vide-, sel, sucre, vinaigre, alcool, par irradiation)</li> </ul>
<p><b>2.23. La toxicité des aliments :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vecteurs d'intoxication</li> <li>• Prévention contre les contaminations par :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- les ustensiles</li> <li>- les matériels</li> <li>- les emballages</li> <li>- les produits d'entretien</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ vecteurs d'intoxication alimentaires les plus fréquemment impliqués (aliments, mains, atmosphère ambiante, points sensibles des matériels et mobiliers...)</li> <li>⇒ règles d'utilisation des ustensiles, matériels, emballages et produits d'entretien</li> </ul>

## S2 - Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>2.3. LA QUALITÉ ALIMENTAIRE :</b> (en liaison avec le § 3.2.)</p> <p><b>2.31. Les composantes de la qualité alimentaire</b> (critères nutritionnels, sanitaires, organoleptiques)</p> <p><b>2.32. Le maintien de la qualité lors de la commercialisation</b> (y compris transport et stockage) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conditions de conservation</li> <li>• Durée</li> </ul> <p><b>2.33. Adéquation entre la qualité affichée et l'étiquetage</b></p> <p><b>2.34. Dispositifs réglementaires de contrôle :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Services assurant les contrôles sanitaires et qualitatifs des denrées et préparations alimentaires</li> <li>• Mesures d'hygiène et de santé publique</li> <li>• Marques de salubrité : estampille, étiquette...</li> </ul>	<p>⇒ composantes de la qualité pour une composition ou un produit donné</p> <p>⇒ paramètres à contrôler lors de la commercialisation d'un produit donné :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- température et durée</li> <li>- critères de qualité marchande</li> <li>- mesures à prendre dès les premiers signes d'altération</li> </ul> <p>⇒ concordance des mentions obligatoires de l'étiquette avec la qualité du produit</p> <p>⇒ services qui assurent les contrôles sanitaires et qualitatifs des denrées</p> <p>⇒ rôle de l'inspection sanitaire et du service de la répression des fraudes et de la qualité</p> <p>⇒ interprétation d'une marque ou d'une étiquette de salubrité</p>

## S3 - Le cadre technique du point de vente alimentaire

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>3.1. LES MODES DE CONSOMMATION ALIMENTAIRE :</b></p> <p><b>3.11. L'évolution de la société :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les modes de vie (urbanisation...)</li> <li>• Les conditions socio-économiques</li> <li>• Le progrès technologique (surgélation, congélation, sous-vide, micro-onde...)</li> </ul> <p><b>3.12. La consommation des divers aliments en France :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les pains</li> <li>• Les pommes de terre</li> <li>• Les légumes secs</li> <li>• Les fruits et légumes</li> <li>• Le sucre</li> <li>• Les œufs</li> <li>• Les viandes et poissons</li> <li>• Le lait et les produits laitiers</li> </ul> <p><b>3.13. Les aspects nutritionnels liés à l'évolution de l'alimentation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La place des différents constituants dans l'alimentation</li> <li>• Les apports énergétiques des différents constituants</li> </ul> <p><b>3.2. LES ASPECTS RÉGLEMENTAIRES :</b></p> <p><b>3.21. La réglementation relative aux produits :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'étiquetage</li> </ul>	<p>Pour chaque point :</p> <p>⇒ repérage des modifications, des évolutions et/ou des améliorations</p> <p>⇒ identification des conséquences sur le comportement des consommateurs (habitudes de consommation, modification du goût...)</p> <p>⇒ identification des évolutions depuis le siècle dernier</p> <p>⇒ repérage de l'évolution de la part des constituants dans l'alimentation</p> <p>⇒ réglementation européenne ; principes HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point : Analyse des dangers et des Points Critiques pour leur Maîtrise) - arrêtés des 22/01/93 et 9/05/95 ; guides des bonnes pratiques</p> <p>⇒ identification des dates limites, des règles relatives aux appellations spécifiques (estampille, label, Appellation d'Origine Contrôlée, Vins De Qualité Supérieure)</p>



## S3 - Le cadre technique du point de vente alimentaire

<b>CONNAISSANCES</b> (notions et concepts)	<b>LIMITES DE CONNAISSANCES</b> (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La réglementation spécifique « produit » :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. les produits surgelés</li> <li>. les fruits et légumes</li> <li>. les œufs et ovo-produits</li> <li>. les poissons et coquillages</li> <li>. les semi-conserves de produits de la pêche</li> <li>. les charcuteries</li> <li>. les viandes et volailles</li> <li>. les crèmes et pâtisseries</li> <li>. les produits de boulangerie</li> <li>.....</li> </ul> </li> </ul> <p><b>3.22. La réglementation relative au point de vente :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les horaires</li> <li>• L'assurance</li> <li>• Les documents commerciaux</li> <li>• L'affichage publi-promotionnel</li> <li>• Le personnel</li> </ul> <p><b>3.23. Les instances de surveillance :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le Ministère chargé du travail</li> <li>• Le Ministère chargé de la santé</li> <li>• Le Ministère chargé de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation</li> <li>• Le Ministère de l'économie et des finances</li> </ul> <p><b>3.3. LES ASPECTS TECHNIQUES :</b></p> <p><b>3.31. Les fabrications en laboratoire</b>                      (charcuterie, boulangerie, pâtisserie...)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les productions, les préparations</li> <li>• La gestion de la fabrication</li> </ul>	<p>Pour chaque type de produit :</p> <p>⇒ règles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. d'étiquetage, de publicité</li> <li>. de pesée</li> <li>. de conservation</li> <li>. d'hygiène du produit</li> </ul> <p>⇒ sanctions encourues en cas de non respect de la réglementation</p> <p>⇒ application des principales règles</p> <p>⇒ règles d'hygiène et de tenue</p> <p>⇒ rôle et compétences des services de contrôle (inspection du travail, services vétérinaires d'hygiène alimentaire...)</p> <p><b>Pour chaque type de production :</b></p> <p>⇒ identification du processus de fabrication (produits entrant dans la fabrication, procédé de fabrication, conditions de conservation)</p> <p>⇒ repérage des impératifs de fabrication (délais...)</p>

## S3 - Le cadre technique du point de vente alimentaire

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>3.3. LES ASPECTS TECHNIQUES :</b></p> <p><b>3.31. Les fabrications en laboratoire</b> (charcuterie, boulangerie, pâtisserie...) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les productions, les préparations</li> <li>• La gestion de la fabrication</li> </ul> <p><b>3.32. L'équipement et les installations du point de vente alimentaire :</b></p> <p>3.321. Principes généraux relatifs aux locaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les dispositions générales relatives aux lieux de vente par référence au règlement sanitaire départemental (hygiène de l'alimentation)</li> <li>• L'installation rationnelle des lieux de vente en alimentation</li> <li>• La sécurité électrique : <ul style="list-style-type: none"> <li>- dispositifs de sécurité concernant l'alimentation en énergie électrique d'un magasin</li> <li>- réglementation et contrôle</li> </ul> </li> </ul> <p>3.322. Conservation par le froid ou le chaud des denrées et des produits élaborés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les appareils : <ul style="list-style-type: none"> <li>- réfrigérateurs et chambres froides</li> <li>- congélateurs</li> <li>- conservateurs</li> <li>- cellules de refroidissement rapide</li> <li>- machines à produire de la glace</li> <li>- appareils de maintien en température</li> </ul> </li> </ul>	<p>Pour chaque type de production :</p> <p>⇒ identification du processus de fabrication (produits entrant dans la fabrication, procédé de fabrication, conditions de conservation)</p> <p>⇒ repérage des impératifs de fabrication (délais...)</p> <p>⇒ principales dispositions relatives :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. aux magasins d'alimentation</li> <li>. au transport des denrées</li> <li>. aux locaux annexes</li> </ul> <p>⇒ mise en évidence des secteurs et des circuits ; conception des locaux par rapport aux règles d'hygiène</p> <p>⇒ rôle d'un disjoncteur, d'un différentiel et d'une prise de terre</p> <p>⇒ utilisation des isolants électriques</p> <p>⇒ risques du non-respect des règles de sécurité (électrocution, court-circuit et incendie)</p> <p>⇒ conditions de vie et de multiplication des micro-organismes</p> <p>⇒ différenciation entre réfrigération et congélation</p> <p>⇒ températures de conservation des différentes catégories d'aliments et des plats cuisinés</p> <p>⇒ étiquetage des aliments et des denrées transformées, conservés par le froid</p>

## S3 - Le cadre technique du point de vente alimentaire

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'importance de la chaîne du froid</li> <li>• La conservation par mise sous vide et sous atmosphère contrôlée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ règles d'utilisation des produits congelés et surgelés</li> <li>⇒ réglementation spécifique</li> </ul>
<p>3.323. Ventilation et climatisation du lieu de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La salubrité du magasin</li> <li>• Les causes de nuisance</li> <li>• ventilation, climatisation</li> <li>• Les différents types d'installation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ identification des facteurs de salubrité et des nuisances d'atmosphère (atmosphère confinée, polluée, viciée...)</li> <li>⇒ recherche des éléments d'amélioration</li> </ul>
<p>3.324. Entretien des lieux de vente alimentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les produits de nettoyage</li> <li>• Le nettoyage des lieux de vente et des réserves</li> <li>• Le nettoyage du matériel, des ustensiles, de la vaisselle, des appareils....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ mode d'action des produits couramment utilisés, dans le cadre de la législation en vigueur</li> <li>⇒ choix argumenté des produits et des techniques de nettoyage et de désinfection</li> <li>⇒ étapes successives de nettoyage</li> </ul>

## S4 - La vente spécialisée en alimentation

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>4.1. L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL :</b></p> <p>4.11. Les employés du point de vente (personnel du laboratoire, personnel associé à la vente)</p> <p>4.12. Les fournisseurs, les livreurs</p> <p><b>4.2. LES ASPECTS COMMERCIAUX ET INFORMATIQUES :</b></p> <p><b>4.21. La clientèle du point de vente alimentaire :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les profils-types</li> <li>• Les habitudes d'achat</li> <li>• Les comportements d'achat</li> </ul> <p><b>4.22. La gestion des produits alimentaires :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les conditions de gestion :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- de l'assortiment en produits frais et fabrications</li> <li>- des fournitures et accessoires à la vente (barquettes, films...)</li> </ul> </li> <li>• Les prix de vente</li> </ul> <p><b>4.23. L'attractivité du point de vente :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La mise en place des vitrines, des rayons, des étals....</li> <li>• Le dégarnissage en fin de journée</li> <li>• La décoration</li> <li>• Les opérations à thème</li> </ul> <p><b>4.24. L'informatisation du point de vente :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le fichier « clients »</li> <li>• Le fichier « produits »</li> <li>• L'informatisation des opérations de caisse</li> </ul>	<p>⇒ identification du rôle, des tâches et des responsabilités de chaque acteur</p> <p>⇒ repérage à partir de l'étude de résultats d'enquête (ou autres documents)</p> <p>⇒ classement en fonction de différents critères</p> <p>Pour chaque type de point de vente, pour les produits, les fabrications et les fournitures :</p> <p>⇒ identification des éléments de gestion (suivi du produit, de son arrivée en magasin jusqu'à son départ - ou jusqu'à la rupture de stock)</p> <p>⇒ calcul avec coefficient multiplicateur, coût de revient des compositions</p> <p>⇒ identification des principes d'implantation spécifiques au point de vente alimentaire</p> <p>⇒ repérage des règles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. d'hygiène</li> <li>. de présentation</li> <li>. de décoration</li> </ul> <p>⇒ à partir d'exemples précis, repérage des avantages pour le point de vente : incidences sur le coût de revient, le développement des ventes, sur la fidélisation de la clientèle...</p>

## S4 - La vente spécialisée en alimentation

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p><b>4.3. LA CONDUITE DE LA VENTE :</b></p> <p>4.31. L'accueil du client et la découverte de ses besoins</p> <p>4.32. Les arguments de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• organoleptiques</li> <li>• nutritionnels</li> <li>• gustatifs</li> <li>• économiques</li> </ul> <p>4.33. L'adéquation entre l'offre et la demande</p> <p>4.34. Les techniques d'incitation à l'achat :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les compositions gourmandes</li> <li>• Les accords gourmands</li> <li>• La vente de buffets</li> </ul> <p><b>4.4. LES OPÉRATIONS TECHNIQUES :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le tranchage</li> <li>• La découpe</li> <li>• Le pesage</li> </ul> <p><b>4.5. LES OBLIGATIONS RÉCIPROQUES :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le règlement des prestations</li> <li>• La livraison</li> </ul>	<p>⇒ identification du type de client</p> <p>⇒ plan de découverte adapté à la demande</p> <p>⇒ éléments indispensables de prise de commande</p> <p>⇒ constitution de dossiers « produit » (produit, fabrication, compositions gourmandes) avec arguments de vente selon la méthode :</p> <p style="padding-left: 40px;">C : caractéristique A : argument P : preuve</p> <p>⇒ orientation des besoins du client en fonction des produits disponibles dans le point de vente</p> <p>⇒ réponse aux objections</p> <p>⇒ identification des éléments entrant dans une composition (ou un buffet) et détermination du prix de vente</p> <p>⇒ proposition de produits complémentaires (accord « mets-vin »...)</p> <p>⇒ repérage des principes et des règles d'hygiène</p> <p>⇒ manipulation des outils</p> <p>⇒ modes de paiement et leur contrôle</p> <p>⇒ formes et précautions à prendre</p>