

Session 2006			
Documents jury - Sommaire		BP BOUCHER	
Épreuve : Pratique professionnelle – Transformation et commercialisation		E1 – U10	
Coefficient : 12	Durée : 5 h 00	Feuillet :	1/1

Sommaire

LISTE DES DOCUMENTS

DOCUMENT 1	Note aux jury
DOCUMENT 2	Critères d'appréciations
DOCUMENT 3	Note au centre d'examen
DOCUMENT 4	Document d'évaluation des pesées
DOCUMENT 5	Service client – Recommandations aux examinateurs
DOCUMENT 6	Service client – Grille d'évaluation
DOCUMENT 7	Grille de notation récapitulative

Session 2006		Document 1	
Note au jury BP BOUCHER			
Épreuve : Pratique professionnelle – Transformation et commercialisation		E1 – U10	
Coefficient : 12	Durée : 5 h 00	Feuille : 1/1	

Le candidat devra être capable :

- ⇒ de transformer les carcasses et morceaux de coupe mis à sa disposition,
- ⇒ de présenter les morceaux et pièces issus des divers travaux selon les indications données par le sujet.

L'évaluation portera sur :

- ⇒ le respect de la réglementation,
- ⇒ la qualité de l'exécution (dans le temps imparti, morceaux conformes, précisions des gestes, respect des techniques, bon enchaînement des opérations),
- ⇒ le maintien de la qualité des produits,
- ⇒ l'état sanitaire satisfaisant et le maintien de la propreté.

NB:

- ⇒ Il est recommandé de lire tout le sujet avant de commencer les travaux.
- ⇒ Le port du tablier de protection est obligatoire durant toute la durée de l'épreuve.

Session 2006		Document 2	
Critères d'appréciation BP BOUCHER		E1 – U10	
Épreuve : Pratique professionnelle – Transformation et commercialisation			
Coefficient : 12	Durée : 5 h 00	Feuillet : 1/1	

Si chaque membre du jury est entièrement libre de son jugement, il convient d'apprécier et d'analyser à partir de l'acceptabilité ou de l'insuffisance, le travail effectué par le candidat avant l'attribution des notes :

Critères d'appréciation => Critères d'évaluation => Grille de notation

La notation s'effectue dans la perspective de déceler les aptitudes professionnelles au regard du diplôme postulé. Les éléments, ci-dessous, se veulent une contribution au service du jugement et une aide pour les membres du jury.

CRITERES D'APPRECIATION	SUR	CRITERES D'ÉVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> - Conformité de la position de travail, - Maîtrise gestuelle de la feuille, - Partage axial de la symphyse du sternum, des vertèbres, - Respect du sens de la fente. 	FENTE	<ul style="list-style-type: none"> - Axe médian respecté - Netteté de la coupe - Absence de lésions musculaires
<ul style="list-style-type: none"> - Respect de la coupe nationale pour l'ensemble des viandes. 	COUPE	<ul style="list-style-type: none"> - Exactitude des repères anatomiques - Netteté des coupes
<ul style="list-style-type: none"> - Respect de la chronologie des opérations lors du désossage, - Présence et importance des incisions dans les muscles, - Degré de désossage à blanc (présence et importance du périoste selon l'incidence de l'âge), - Présence et importance des fragments de viande adhérents aux os,* - Etat esthétique du morceau après désossage (manipulations excessives lors du désossage), - Opération techniques effectuées selon une position conforme, avec des outils appropriés et dextérité. 	DÉSOSSAGE	<ul style="list-style-type: none"> - Sens du désossage - Absence de lésions musculaires - Netteté du périoste - Habileté d'exécution
<ul style="list-style-type: none"> - Présence et importance des fragments de muscles étrangers à chaque morceau (avant intervention), - Netteté des surfaces de séparation (particules d'os et de fragments lors du sciage), - Présence et importance des incisions sur les parties séparées et dans les muscles, - Netteté des surfaces parées ou épluchées, - Présence et importance des fragments de viandes adhérents aux aponévroses, 	SÉPARATION PARAGE ÉPLUCHAGE	<ul style="list-style-type: none"> - Séparation anatomiques respectées - Absence de lésions dans le muscle - Netteté du parage ou de l'épluchage (muscles et aponévroses)
<ul style="list-style-type: none"> - Mise en forme régulière du morceau, - Respect de la réglementation relative à l'emploi de la barde - Respect de la technique du ficelage arrêté, - Espacements réguliers et tensions normales des anneaux de ficelle, - Acceptabilité de la perte de ficelle, - Respect de la section des fibres musculaires, - Régularité d'épaisseur, de poids et de forme des pièces individuelles, 	PRÉPARATION DECOUPE	<ul style="list-style-type: none"> - Montage correct de la pièce - Utilisation légale de la barde - Qualité du ficelage arrêté - Section correcte des fibres - Régularité du piéçage
<ul style="list-style-type: none"> - Respect de l'alternance des viandes (couleur, forme...), - Equilibre des produits camés, - Présentation commerciale, - Absence de traces sur les plats 	PRÉSENTATION	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation harmonieuse des - différentes pièces sur les plats et sur le plan de travail propre - Exposition des coupes - Netteté des plats
<ul style="list-style-type: none"> - Tenue personnelle et professionnelle propres et correctes, - Respect du port du matériel individuel de protection pour les travaux dangereux, - Protection des blessures, - Lavage des mains et maintien en bon état de propreté, - Utilisation conforme des outillages, - Qualité de l'organisation du travail, - Maintien de la propreté et gestion du plan de travail 	HYGIÈNE SECURITE	<ul style="list-style-type: none"> - Tenue générale - Respect des règles d'hygiène et de sécurité - Propreté du plan de travail

Session 2006		Document 3	
Note au centre d'examen BP BOUCHER			
Épreuve : Pratique professionnelle – Transformation et commercialisation		E1 – U10	
Coefficient : 12	Durée : 5 h 00	Feuillet :	1/1

Pour le bon déroulement de l'épreuve de pratique professionnelle, il serait souhaitable de prévoir un lieu spécifique pour permettre à chaque candidat d'exposer ses produits finis.

N.B. : Nous n'avons pas prévu d'éléments de décor conformément au référentiel qui stipule : « Cette épreuve ne comporte pas de décoration mais une présentation commerciale des produits »

Session 2006			Document 4		
Evaluation des pesées			BP BOUCHER		
Épreuve : Pratique professionnelle – Transformation et commercialisation			E1 – U10		
Coefficient : 12		Durée : 5 h 00		Feuillet : 1/1	

TABLEAU A

- Grille des pesées : gigot / rôti nerveux de sous noix / pot au feu ;
- Différences avec les poids estimés par le candidat

Écart (en g)			Note	Écart (en g)			Note
De	0	à 14	20	De	150	à 164	10
De	15	à 29	19	De	165	à 179	9
De	30	à 44	18	De	180	à 194	8
De	45	à 59	17	De	195	à 209	7
De	60	à 74	16	De	210	à 224	6
De	75	à 89	15	De	225	à 239	5
De	90	à 104	14	De	240	à 254	4
De	105	à 119	13	De	255	à 269	3
De	120	à 134	12	De	270	à 284	2
De	135	à 149	11	De	285	à 299	1
				De	300	et plus	0

TABLEAU B

- Grille des pesées : rôti de bœuf (1,200 kg) et blanquette de veau (0,800 kg) ;
- Différences avec les poids imposés

Écart (en g)			Note	Écart (en g)			Note
De	0	à 10	20	De	101	à 11	10
De	11	à 20	19	De	12	à 120	9
De	21	à 30	18	De	121	à 130	8
De	31	à 40	17	De	131	à 140	7
De	41	à 50	16	De	141	à 150	6
De	51	à 60	15	De	151	à 160	5
De	61	à 70	14	De	161	à 170	4
De	71	à 80	13	De	171	à 180	3
De	81	à 90	12	De	181	à 190	2
De	91	à 100	11	De	191	à 200	1
				De	200	et plus	0

TABLEAU C

- Grille des pesées : 3 côtes d'agneau filet simple / 3 côtes de veau / 3 biftecks. ;
- Différences avec entre petites pièces de découpe.

Écart (en g)			Note	Écart (en g)			Note
De	0	à 4	20	De	30	à 34	8
De	5	à 9	18	De	35	à 39	6
De	10	à 14	16	De	40	à 44	4
De	15	à 19	14	De	45	à 49	2
De	20	à 24	12	De	50	et plus	0
De	25	à 29	10				

Session 2006		Document 5	
Recommandations aux examinateurs BP BOUCHER			
Épreuve : Pratique professionnelle – Service Client		E1 – U10	
Coef. : 1.5	Durée : 0 h 15 (dont 5 mn de préparation)	Feuillet :	1/2

1 - Définition de cette partie d'épreuve (cf. référentiel) :

- Répondre à 2 questions relatives à la commercialisation et à la destination culinaire des produits carnés (étiquetage, accueil, conseils, ...) Durée : 15 minutes (sans temps de préparation), sur une épreuve d'une durée totale de 5 heures.

*Il s'agit bien ici d'évaluer les compétences du candidat dans le domaine **commercial** inhérent à la pratique du métier.*

- Capacités à mettre en oeuvre :

- C.1.4. - Identifier les besoins de la clientèle
- C.2.4. - Assurer la vente conseil

2 - Recommandations :

- Le questionnement se fera si possible dans le cadre d'un jeu de rôle, les membres du jury faisant office de client. Le candidat étant en situation de simulation, dans un cadre qui ne correspond pas au cadre réel de la relation avec le client, hors de la présence de l'assortiment d'un magasin, on veillera à ne pas le mettre en difficulté.
- Ne pas évaluer une nouvelle fois des compétences d'ordre technologique et/ou professionnel déjà évaluées dans d'autres épreuves ou parties d'épreuves, en exigeant des développements techniques démesurés, sans évaluer des compétences plus "commerciales".
- Ne pas poser des questions qu'un client habituel ne poserait pas, ou dans des termes qu'il n'emploierait pas.
- Ne pas exiger des réponses qui ne seraient pas comprises par le client, ou qui ne serviraient pas directement ou indirectement à l'acte de vente.

Domaines où des conseils simples sont attendus :

- Quantités
- Modes de cuisson, durées
- Modes de conservation, durées
- Suggestions de présentation
- Accompagnement possible (vins, légumes, ...)
- ...

3 - Questionnement donné à titre d'exemple :

- « Je voudrais un pot au feu, sans os, pour cinq personnes. Avec les restes, je voudrais faire un hachis parmentier. Enfin, je souhaiterais utiliser le bouillon de cuisson pour faire de la soupe. Que me proposez-vous ? ».
- « Après demain, je reçois 10 personnes. J'ai pensé faire des brochettes d'abats. Est-ce que je peux prendre les abats aujourd'hui ? Que me conseillez-vous comme légumes d'accompagnement ? ».
- « Dimanche prochain, je souhaite faire des côtes de bœuf. Me conseillez-vous de prendre plutôt deux côtes épaisses ou 3 à 4 plus fines ? Puis-je les griller directement ou faut-il les huiler ? ».
- « Je reçois dix personnes, je souhaite faire un plat unique (plat en sauce que je pense préparer à l'avance), que me proposez-vous ? ».

Session 2006		Document 5	
Recommandations aux examinateurs BP BOUCHER			
Épreuve : Pratique professionnelle – Service Client		E1 – U10	
Coef. : 1.5	Durée : 0 h 15 (dont 5 mn de préparation)	Feuille : 2/2	

4 – Exemple de questionnement :

Thème :

Une cliente vous demande un pot au feu moelleux sans os, pour 5 personnes. Elle vous fait part de son intention de préparer un hachis parmentier avec le reste de viande cuite et d'utiliser le bouillon de cuisson pour faire de la soupe.

Durant l'entretien il vous sera demandé :

- de rappeler le thème,
- de proposer des morceaux adaptés et d'indiquer des quantités de viandes crues,
- de conseiller le client (mode de cuisson, temps, astuces, conservation ...).

Propositions de déroulement de l'entretien :

Candidat : « Vous m'avez demandé un pot au feu moelleux, sans os pour 5 personnes et vous souhaitez réaliser un hachis parmentier avec les restes de viande cuite et d'utiliser le bouillon de cuisson pour faire de la soupe.

Je vous propose un pot au feu de 1.5 kg dans le gîte ou dans le paleron car ces morceaux seront ... »

Jury : « Je dois le faire cuire pendant combien de temps ? »

Candidat : « Il s'agit d'un animal jeune, 2h30 à feu doux devraient suffire »

Jury : « Dois-je mettre la viande directement au début de cuisson ? »

Candidat : « Je vous le conseille, cela permettra ainsi aux sucs de la viande de se répandre dans l'eau de cuisson. »

Jury : « Je pensais le servir dimanche et nous sommes aujourd'hui mercredi. Dois je le faire cuire maintenant ou attendre dimanche... »

Candidat : ...

Session 2006

GRILLE DE NOTATION

BP BOUCHER

Épreuve : Pratique professionnelle – Service client

Coef. : 1.5

Durée : 0 h 15 (dont 5 mn de préparation)

Feuillet : 1/1

Document 6

E1 – U10

BP BOUCHER

GRILLE D'ÉVALUATION - ÉPREUVE E1 :

PRATIQUE PROFESSIONNELLE, TRANSFORMATION, COMMERCIALISATION

Session 2006

Opération 8 : SERVICE CLIENT

Capacités	Critères d'évaluation	Candidat 1				Candidat 2				Candidat 3				Candidat 4				Candidat 5			
		0	1	2	3	4	0	1	2	3	4	0	1	2	3	4	0	1	2	3	4
C.1.4 Identifier les besoins de la clientèle	Tenue, attitude et comportement adaptés et corrects																				
		- au maintien de la qualité																			
C.2.4. Assurer la vente conseil	Conseils appropriés et nécessaires - à l'utilisation culinaire																				
	0	Très insuffisant : non traité, erreurs très importantes																			
	1	Insuffisant : propositions, réponses exactes mais en nombre insuffisant, des oublis importants																			
	2	Conforme : réponses aux exigences sans développement																			
	3	Satisfaisant : propositions, réponses développées, savoir faire professionnel à affirmer																			
	4	Très satisfaisant : qualités relationnelles professionnelles de très bon niveau																			
						- Nombre de croix dans les colonnes →															
						- Nombre de croix X chiffre de la colonne →															
						- Note coefficientée (total ligne précédente X 30 / 12) →															
						- Note sur 20 (note coefficientée X 20 / 30) →															

Le candidat doit répondre à deux questions relatives à la commercialisation et à la destination culinaire des produits carnés.

Nom - Prénom	Membres du jury	
	Signature	

GRILLE DE NOTATION RECAPITULATIVE BP BOUCHER

Épreuve : Pratique professionnelle – Service Client

E1 – U10

Coefficient : 12

Durée : 5 h 00

Feuillet : 1/1

CANDIDAT N°	FENTE Coef.1 A	COUPE Coef. 2,5 B				DESOSSAGE Coef. 1,5 C				SEPARATION PARAGE EPLUCHAGE Ccoef. 2 D				PREPARATION DECOUPE Coef. 1,5 E				PRESENTATION Coef. 0,5 F	PESEE Coef. 0,5 G	HYGIEN Coef. 0,5 H	SERVICE CLIENT Coef. 1,5 I	TOTAL GENERAL (*)
		Bœuf	Veau	Agneau	Total x 2,5 3	Bœuf	Veau	Agneau	Total x 1,5 3	Bœuf	Veau	Agneau	Total x 2 3	Bœuf	Veau	Agneau	Total x 1,5 3					
		/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/20	/10	/20	/10	/20	/240
<u>Série n°</u>					<u>Centre d'examen :</u>					<u>Examineur :</u>					<u>Visa :</u>							

(*) TOTAL GENERAL : A+ B+ C + D + E + F + G + H + I