

NOTE D'INFORMATION

CAP POISSONNIER

BEP ALIMENTATION OPTION POISSONNIER

Epreuve EP 1 du domaine professionnel : pratique professionnelle

a) Cette épreuve a pour but de vérifier trois domaines de Capacité du candidat :

“ Bien acheter, Bien préparer ou transformer, Bien vendre”

La durée totale de l'épreuve est de 4h30, (durée identique pour les candidats au CAP et/ou au BEP)

Les points affectés à cette épreuve sont les suivants : 200 points pour le CAP, 120 points pour le BEP.

Remarque : pour le seul BEP une moyenne inférieure à 10 (- de 60 points) à cette épreuve est éliminatoire pour l'ensemble du domaine professionnel.

Remarque : pour des raisons pratiques les notations à cette épreuve seront réalisées pour les candidats au BEP à partir des barèmes du CAP, le total des points obtenus sera affecté du coefficient 0,6 pour obtenir la note du candidat BEP.

b) Définition des épreuves, Conditions de réalisation, Evaluation :

CONDITIONS DE REALISATION

“BIEN ACHETER”

- situer un produit dans sa catégorie, sa famille et lui donner l'appellation spécifique qui convient,
- Mesurer son état de fraîcheur ;
- Préciser son origine ou sa provenance.

“BIEN PREPARER OU TRANSFORMER”

- Effectuer, dans les meilleurs conditions d'exécutions techniques, d'hygiène et de sécurité, les opérations de : vidage, écaillage, dépeçage, filetage, ficelage, tronçonnage, préparation des différents poissons et crustacés,
- Ouvrir différents coquillages et mollusques,
- Présenter un plateau de frites de mer,
- Savoir effectuer quelques préparations culinaires simples à base de produits de la pêche.

“BIEN VENDRE”

- Etre un bon vendeur,
- Bien connaître ses produits (rendement, conservation, conseils à la clientèle),
- savoir peser et déterminer le juste prix (à l'aide de balances mécaniques exclusivement).

DESCRIPTION DE L'EPREUVE

1. Désignation – reconnaissance des produits

En présence d'un étalage de produits composé d'un échantillonnage le plus vaste et le plus diversifié possible, les candidats doivent préciser, pour un produit désigné, l'appellation et éventuellement, la catégorie, la famille, l'origine ou la provenance, les modes de pêche, la taille marchande, la transformation subie...

Etat de fraîcheur

2. Présentation – transformation des produits

Un échantillonnage de produits à préparer ou à transformer, identique pour tous les candidats, est mis à leur disposition par le jury qui leur précise les conditions dans lesquelles les travaux doivent être effectués.

3. Vente

A partir d'un étalage de produits, et face aux membres du jury agissant comme “clients”, chaque candidat doit :

- Argumenter sur les produits en vente promotionnelle,
- Donner des informations et conseils (y compris culinaires) et répondre aux questions des clients.
- Servir effectivement le client (pesée-prix).

EVALUATION

1. Désignation – reconnaissance des produits (80 points)

L'évaluation porte de façon privilégiée sur :

- La reconnaissance-reflexe du produit à partir de ses caractéristiques technologiques,
- La qualité des précisions demandées sur tel ou tel produit,
- La qualité de l'expression et de la communication.

2. Préparation – transformation des produits (80 points)

L'évaluation porte d'avantage sur les méthodes, les conditions d'exécution technique que sur les résultats obtenus ; cela implique une (ou des) évaluations en cours d'épreuve.

Cette partie de l'épreuve permet d'évaluer :

- Les techniques de préparation et de transformation,
- L'organisation du travail,
- L'hygiène personnelle et professionnelle,
- Les conditions d'exécution et les résultats obtenus en matière culinaire (organisation du travail, présentation, dégustation de la préparation).

3. Vente (40 points)

L'évaluation porte sur :

- Les qualités de “vendeur” du candidat (accueil du client, connaissance des produits, argumentation de vente, tenue et présentation),
- La précision des pesées effectuées (poids-prix).

c) Déroulement pratique :

Appel au Centre d'examen des candidats à 8h30 – remise aux candidats des numéros d'ordre.

Matin : 9h00 – 13h00 : Bien acheter – Bien vendre

Après midi : Appel au centre des candidats à 13h45

14h00 – 17h30 : Bien transformer (transformation à cru, productions culinaires)

Remarque : Les opérations de reconnaissance (Bien acheter) auront bien lieu dans un magasin mis à disposition par un professionnel leur durée est de 30 minutes. Celle de vente directement au Centre d'examen pour une durée de 15 minutes.

Une navette entre le magasin et le Centre d'examen sera organisé par le Centre pour faciliter le déroulement des épreuves.

d) Participation aux jury : Les membres du Jury devront se présenter 30 minutes avant le début des épreuves. Ils devront prendre connaissance des contenus des épreuves et des documents d'évaluation et de notation qui leur sont destinés.

A la fin des opérations, ils procéderont à une harmonisation au Centre d'Examen des notes attribuées avec le responsable techniques de l'examen désigné par Monsieur l'Inspecteur de l'Académie.

L'ensemble des grilles devra être remis par le responsable technique au secrétariat de l'examen à la fin de chaque harmonisation.

BIEN VENDRE

Lors de l'épreuve "VENTE PESEE", le jury tirera au sort une situation problème permettant d'évaluer chez le candidat :

- sa capacité à communiquer
- sa capacité à conseiller, à argumenter
- sa capacité à proposer l'article du jour en abondance
- sa capacité à répondre aux objections
- sa capacité à utiliser les instruments de pesée
- sa capacité à calculer

Chaque situation visera à mettre les candidats dans les mêmes conditions d'évaluation.

La notation de l'épreuve se fera par l'intermédiaire de la grille jointe.

Pour chaque candidat, le jury pénalisera le laisser aller vestimentaire, le désintérêt, l'impatience, la grossièreté, le refus de dialogue, ... ainsi que l'absence de termes spécifiques (professionnels) dans le vocabulaire.

A contrario, le jury sera sensible au dynamisme du candidat, l'attitude positive face à l'objection, la bonne relation, la politesse, le conseil (temps de cuisson, recettes, idées...) et l'utilisation judicieuse d'un vocabulaire professionnel.

Pour l'évaluation PESEE, le candidat effectuera 5 pesées de difficultés progressives. En cas d'échec, le jury expliquera le fonctionnement de la balance à ce niveau de difficulté afin de permettre au candidat d'appréhender la situation suivante.

Le jury appréciera l'assurance et la rapidité des réponses.

Documents à remettre au Jury
de l'épreuve "Bien Vendre"

SUJET N° 1

- Situation donnant lieu à un conseil :
Poisson(s) à cuire au four qui ne revienne(nt) pas trop cher.
- Situation donnant lieu à un calcul :
Evaluer le poids et la quantité par personne et le prix de revient pour 6.
- Principale objection :
Le prix

SUJET N° 2

- Situation donnant lieu à un conseil :
Promotion du jour : Saumon entier
Justifier la différence de prix entre entier et en filets
- Situation donnant lieu à un calcul :
Différence de prix pour 6 personnes entre 6 darnes et entier.
Différence de quantité entre filets et entier.
- Principale objection :
Poids trop important de la pièce entière

SUJET N° 3

- Situation donnant lieu à un conseil :
Entrée de fruits de mer à préparer soi-même, d'un prix moyen.
Conseils de préparation, de présentation, temps de cuisson.
- Situation donnant lieu à un calcul :
Quantité pour 4 personnes
Prix de revient
- Principale objection :
Le prix

SUJET N° 4

- Situation donnant lieu à un conseil :
Choucroute de poisson pour 8 personnes.
Conseil sur le choix des ingrédients et sur la préparation.
- Situation donnant lieu à un calcul :
Proportion de chaque ingrédient pour 8 personnes
Calcul du prix de revient
- Principales objections :
Difficulté de préparation
Coût

SUJET N° 5

- Situation donnant lieu à un conseil :
Conseil sur un choix d'huîtres pour une commande (taille, qualité, origine, goût)
Conseils de présentation et de consommation
- Situation donnant lieu à un calcul :
Quantité conseillée par personne pour une entrée et au total pour 5 personnes.
- Principale objection :
La fraîcheur

SUJET N°6

- Situation donnant lieu à un conseil :
Repas de bébé (pas d'arête)
- Situation donnant lieu à un calcul :
Sur un gros poisson, quelle quantité faut-il compter par personne et pour 7 ?
Faire évaluer des morceaux déjà coupés.
- Principale objection : la fraîcheur.

SUJET N°7

- Situation donnant lieu à un conseil :
1 personne au régime voulant un poisson maigre
- Situation donnant lieu à un calcul :
Commande d'un plateau de fruits de mer pour 4 personnes
- Principale objection : le prix

SUJET N°8

- Situation donnant lieu à un conseil :
Choix d'une entrée de table bien garnie et offrant du choix pour 6 personnes lassées de la charcuterie
- Situation donnant lieu à un calcul :
Quantités pour cette entrée
- Principale objection : la fraîcheur

SUJET N°9

- Situation donnant lieu à un conseil :
Barbecue prévu pour le week-end : Que faire ? (8 personnes)
- Situation donnant lieu à un calcul :
Évaluer le prix d'un poisson entier en regardant son poids sachant son prix au Kg
- Principale objection : le prix

SUJET N°10

- Situation donnant lieu à conseil :
Comment réaliser une assiette nordique ou un plat de ce genre sortant de l'ordinaire
- Situation donnant lieu à un calcul :
Si on compte 13 huîtres à la douzaine, combien dans 5 douzaines ?
Quantité pour 6 assiettes nordiques
- Principale objection : la fraîcheur

SUJET N°11

- Situation donnant lieu à conseil :
Poisson à proposer pour une préparation au beurre blanc (3 minimum)
- Situation donnant lieu à un calcul :
Quantité pour 6 personnes et prix de revient
- Principales objections : Difficultés de préparation, prix

SUJET N°12

- Situation donnant lieu à conseil :
Une cliente désirant des filets de cabillaud pour 6 personnes demande conseil à propos de 4 modes de cuisson différents.
- Situation donnant lieu à un calcul :
Prix de revient
Quantité pour 6 personnes
- Principale objection : le prix

SUJET N°13

- Situation donnant lieu à conseil :
Commande d'un plateau de fruits de mer pour 5 personnes
- Situation donnant lieu à un calcul :
Composition et prix de revient
- Principales objections : Le prix et la fraîcheur