



199 Fiches de Révision

Bac Pro PET

Poissonnier Écailler Traiteur

Fiches de révision

Fiches méthodologiques

Tableaux et graphiques

Retours et conseils



Conforme au Programme Officiel



Garantie Diplômé(e) ou Remboursé

4,4/5 selon l'Avis des Étudiants



Préambule

1. Le mot du formateur :



Hello, moi c'est **Samuel** 🎉

D'abord, je tiens à te remercier de m'avoir fait confiance et d'avoir choisi www.bacpropet.fr pour tes révisions.

Si tu lis ces lignes, tu as fait le choix de la **réussite**, bravo.

Dans cet E-Book, tu découvriras comment j'ai obtenu mon **Bac Pro Poissonnier Écailler Traiteur** avec une moyenne de **15,68/20**.

2. Pour aller beaucoup plus loin :

Vous avez été très nombreux à nous demander de créer une **formation 100 % vidéo** dédiée au domaine **Services & Santé** pour maîtriser toutes les notions à connaître.

Chose promise, chose due : Nous avons créé cette formation unique composée de **5 modules ultra-complets** (1h12 au total) afin de t'aider à **réussir les épreuves** du Bac Pro.



3. Contenu de dossier Services & Santé :

- Vidéo 1 – Relation d'aide, communication professionnelle & posture avec le public (15 min)** : Clés pour adopter une posture professionnelle et bienveillante.
- Vidéo 2 – Hygiène, sécurité, risques professionnels & prévention des infections (14 min)** : Règles essentielles d'hygiène, de sécurité et de prévention.
- Vidéo 3 – Organisation du travail, planification et qualité du service rendu (12 min)** : Méthodes pour organiser les tâches et assurer un suivi fiable.
- Vidéo 4 – Accompagnement de la personne dans les actes de la vie quotidienne (15 min)** : Repères pour accompagner la personne au quotidien.
- Vidéo 5 – Contexte juridique, éthique et déontologique (16 min)** : Cadre de référence pour agir dans le respect du droit et de l'éthique.

→ Découvrir

Table des matières

Français	Aller
Chapitre 1: Compréhension de textes	Aller
Chapitre 2: Expression écrite	Aller
Chapitre 3: Expression orale	Aller
Histoire-géographie et enseignement moral et civique	Aller
Chapitre 1: Repères historiques	Aller
Chapitre 2: Organisation des territoires	Aller
Chapitre 3: Institutions et citoyenneté	Aller
Chapitre 4: Valeurs de la République	Aller
Mathématiques	Aller
Chapitre 1: Calculs numériques	Aller
Chapitre 2: Proportionnalité et pourcentages	Aller
Chapitre 3: Statistiques et graphiques	Aller
Langue vivante A (Anglais)	Aller
Chapitre 1: Compréhension de documents simples	Aller
Chapitre 2: Expression orale en situation courante	Aller
Chapitre 3: Rédaction de messages courts	Aller
Chapitre 4: Vocabulaire professionnel de la vente	Aller
Arts appliqués et cultures artistiques	Aller
Chapitre 1: Notions de dessin et volume	Aller
Chapitre 2: Couleurs et mise en page	Aller
Chapitre 3: Culture artistique et design	Aller
Prévention-santé-environnement	Aller
Chapitre 1: Hygiène de vie et alimentation	Aller
Chapitre 2: Prévention des risques professionnels	Aller
Chapitre 3: Gestes de premiers secours	Aller
Chapitre 4: Protection de l'environnement	Aller
Environnement économique, juridique et management	Aller
Chapitre 1: Règles et statuts des entreprises	Aller
Chapitre 2: Organisation du travail et management	Aller
Chapitre 3: Notions de droit du travail et commercial	Aller
Secteur professionnel	Aller
Chapitre 1: Acteurs et métiers de la filière	Aller
Chapitre 2: Circuits d'approvisionnement et de distribution	Aller

Chapitre 3 : Types de points de vente [Aller](#)

Chapitre 4 : Vocabulaire professionnel des produits de la mer [Aller](#)

Chapitre 5 : Qualité, labels et saisonnalité [Aller](#)

Techniques professionnelles [Aller](#)

Chapitre 1 : Préparation des poissons et coquillages [Aller](#)

Chapitre 2 : Mise en place et entretien de l'étal [Aller](#)

Chapitre 3 : Réalisation de plateaux et présentations [Aller](#)

Technologie professionnelle [Aller](#)

Chapitre 1 : Connaissance des espèces et produits [Aller](#)

Chapitre 2 : Chaîne du froid et conservation [Aller](#)

Chapitre 3 : Matériels et outils de poissonnerie [Aller](#)

Chapitre 4 : Techniques de découpe et de filetage [Aller](#)

Chapitre 5 : Règles de traçabilité des produits [Aller](#)

Pratique professionnelle [Aller](#)

Chapitre 1 : Travaux pratiques en laboratoire [Aller](#)

Chapitre 2 : Application des techniques de transformation [Aller](#)

Chapitre 3 : Organisation du poste de travail [Aller](#)

Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène et à l'environnement [Aller](#)

Chapitre 1 : Propriétés physico-chimiques des aliments [Aller](#)

Chapitre 2 : Équilibre nutritionnel des préparations [Aller](#)

Chapitre 3 : Microbiologie et risques alimentaires [Aller](#)

Chapitre 4 : Règles d'hygiène et de sécurité [Aller](#)

Chapitre 5 : Contrôle qualité des produits et locaux [Aller](#)

Valorisation culinaire [Aller](#)

Chapitre 1 : Préparation d'entrées et plats à base de poisson [Aller](#)

Chapitre 2 : Élaboration de recettes traiteur simples [Aller](#)

Chapitre 3 : Dressage et présentation des plats et plateaux [Aller](#)

Action commerciale [Aller](#)

Chapitre 1 : Accueil et conseil du client [Aller](#)

Chapitre 2 : Argumentation et techniques de vente [Aller](#)

Chapitre 3 : Mise en valeur des produits et étiquetage [Aller](#)

Chapitre 4 : Suivi des commandes et encaissement [Aller](#)

Chapitre 5 : Fidélisation et animation du rayon [Aller](#)

Français

Présentation de la matière :

En Bac Pro PET (Poissonnier Écailler Traiteur), le **Français en Bac Pro** te sert à communiquer avec les clients, rédiger des étiquettes lisibles et comprendre clairement les consignes d'hygiène.

Cette matière conduit à l'épreuve de **Français, histoire-géographie et EMC** du Bac Pro, coefficient 5 dont **2,5 pour le français**. Tu passes un écrit national de **2 h 30** en Terminale, basé sur corpus et rédaction, ou un contrôle en cours de formation de durée proche.

Conseil :

Pour **réussir le Français**, travaille un peu chaque jour. 3 créneaux de 20 minutes par semaine peuvent suffire. L'un de mes camarades en Bac Pro PET a gagné 3 points en reprenant régulièrement ses **copies annotées**.

Pour t'organiser avant l'épreuve, appuie-toi sur quelques habitudes simples.

Pour te préparer, tu peux adopter ces réflexes :

- Lis 10 à 15 minutes par jour des textes variés
- Refais un sujet type Bac Pro toutes les 2 semaines
- Note les nouvelles expressions utiles dans un carnet dédié

Le **jour J**, lis bien le corpus, garde au moins 1 h pour l'écriture puis relis ton texte en traquant les fautes les plus visibles.

Table des matières

Chapitre 1: Compréhension de textes	Aller
1. Comprendre le texte	Aller
2. Analyser et rédiger	Aller
Chapitre 2: Expression écrite	Aller
1. Les types de textes à maîtriser	Aller
2. Méthode pour rédiger	Aller
3. Correction et mise en forme	Aller
Chapitre 3: Expression orale	Aller
1. Préparer son intervention	Aller
2. Parler au comptoir et au téléphone	Aller
3. Exprimer une opinion et convaincre	Aller

Chapitre 1: Compréhension de textes

1. Comprendre le texte :

Étapes de lecture :

La première lecture sert à saisir le sens global, lis le titre, les intertitres et la conclusion si elle existe, puis formule en une phrase le sujet principal et le ton de l'auteur.

Identifier les idées principales :

Repère 4 à 8 idées clés au maximum pour ne pas te perdre, note-les en quelques mots et relie-les entre elles pour voir la logique du texte.

Repérer les détails utiles :

Cherche les exemples, chiffres et définitions qui appuient les idées principales, souligne les connecteurs logiques comme donc, cependant, puis, cela t'aidera à expliquer les relations.

Exemple de lecture :

Un élève lit un article de 500 mots en 12 minutes, il note 7 idées principales et résume le texte en 3 phrases pour vérifier sa compréhension.

Type de lecture	Efficacité
Lecture active	Très efficace pour retenir
Lecture passive	Faible rétention
Lecture ciblée	Efficace pour trouver des informations

2. Analyser et rédiger :

Méthode pratico-pratique pour rédiger :

Pour rédiger un résumé ou une réponse, suis ce plan simple, annonce le sujet, développe 2 ou 3 idées organisées et conclus en 1 ou 2 phrases avec une ouverture si possible.

Connecteurs et vocabulaire clé :

- Utilise connecteurs de cause et conséquence comme parce que, donc, ainsi.
- Utilise connecteurs d'opposition comme toutefois, cependant, malgré tout.
- Prends un vocabulaire précis, remplace mot vague par terme concret.

Erreurs fréquentes et astuces de stage :

Évite de paraphraser mot à mot, ne cite que l'essentiel et n'oublie pas de référencer l'auteur si nécessaire, en stage note les consignes et résume-les oralement avant d'agir.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En stage, j'ai transformé une fiche de travail de 6 lignes en 3 étapes claires, ce simple résumé a réduit les erreurs de tri de 30 pour cent sur 2 semaines.

Mini cas concret :

Contexte : tu dois résumer une notice de 800 mots pour une affiche d'atelier en 80 mots, étapes : lire, noter 6 idées, reformuler, valider avec le maître de stage, résultat : affiche claire en 1 heure, livrable attendu : résumé imprimé A4 et fiche de 80 mots pour la caisse.

Check-list opérationnelle :

Vérification	Action rapide
Compréhension globale	Résume en 1 phrase
Idées principales	Liste 4 à 8 idées
Détails utiles	Note chiffres et exemples
Rédaction finale	Rédige 60 à 100 mots

i Ce qu'il faut retenir

Pour bien comprendre un texte, commence par une lecture globale puis formule en une phrase le sujet et le ton de l'auteur.

- Repère **4 à 8 idées clés**, note-les en quelques mots et relie-les pour vérifier la logique.
- Cherche exemples, chiffres, définitions et **connecteurs logiques essentiels** pour comprendre causes, conséquences et oppositions.
- Pour rédiger, suis un **plan simple en trois temps** : annonce sujet, développe 2-3 idées, conclus brièvement.

Privilégie la **lecture active et ciblée** pour mieux retenir. Utilise la check-list : phrase globale, idées, détails, rédaction finale. En stage, résume les consignes et fais valider ton texte pour produire des supports clairs, courts et efficaces.

Chapitre 2 : Expression écrite

1. Les types de textes à maîtriser :

Texte informatif :

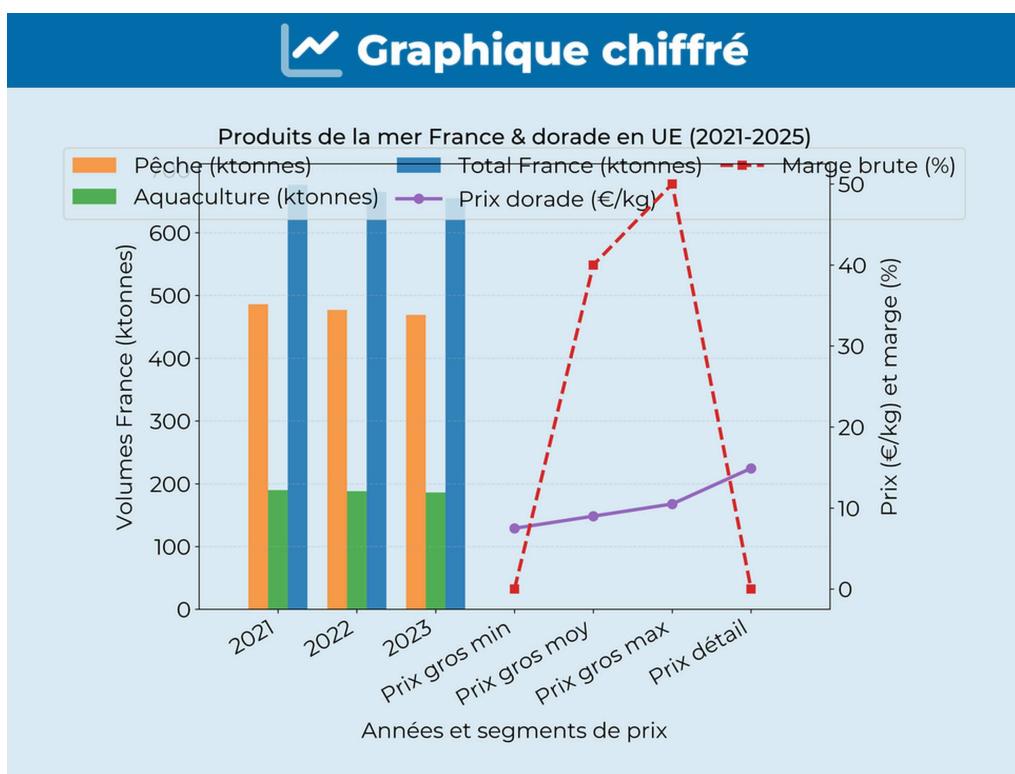
Tu dois savoir produire des textes clairs qui informent le client ou l'équipe, par exemple une fiche produit, une étiquette ou un panneau d'affichage indiquant origine, poids moyen et prix au kilo.

Texte professionnel et administratif :

Apprends à rédiger un bon compte rendu d'arrivée, une note interne ou un mail à un fournisseur, en respectant les faits, les dates et les chiffres précis pour éviter les erreurs sur les commandes.

Exemple de notice informative :

Fiche produit pour daurade, arrivée 12/11, quantité 20 kg, prix recommandé 14,90 € le kilo, conservation 2 jours en caisse réfrigérée à 0 à 4 °C.



2. Méthode pour rédiger :

Étapes pratiques :

Commence par définir l'objectif, ensuite fais un plan simple en 3 parties, puis rédige en phrases courtes en privilégiant le vocabulaire professionnel et les unités précises, cela te fera gagner du temps en boutique.

Connecteurs et vocabulaire clé :

Utilise des connecteurs pour organiser tes idées, choisis des mots précis comme origine, calibration, mise en rayon, température, DLC, et évite les formulations vagues qui nuisent à la clarté.

Fonction	Connecteurs ou mots
Introduire une idée	Premièrement, pour commencer
Ajouter une précision	De plus, également
Comparer ou opposer	Cependant, en revanche
Conclure	En résumé, enfin

Exemple de plan court :

Introduction : présentation du produit, développement : 2 informations essentielles, conclusion : recommandation ou consigne de conservation.

3. Correction et mise en forme :

Relecture et erreurs fréquentes :

Relis toujours tes textes pour vérifier chiffres, unités, dates et accords. Les erreurs fréquentes concernent les prix, les poids et les homophones comme à/à la, ou/où, cela peut coûter cher en boutique.

Présentation professionnelle :

Fais une mise en page lisible, titre en haut, éléments chiffrés en évidence, police lisible, alignement propre, et garde une longueur d'une page maximum pour une fiche produit utile au client.

Exemple d'optimisation d'une fiche produit :

Remplacement d'un texte long par une fiche d'une page, contenant 5 champs clés, a réduit le temps de réponse aux clients de 40 % en caisse.

Mini cas concret :

Contexte : tu reçois 20 kg de maquereaux de Bretagne, calibrage moyen 350 g, livraison 08/10, prix d'achat 3,20 € le kilo. Étapes : vérifier qualité en 10 minutes, peser 20 kg, calculer prix de vente à 6,50 € le kilo, rédiger fiche d'étiquetage en 15 minutes. Résultat : marchandise prête à la vente en 30 minutes, marge estimée 62 %. Livrable attendu : fiche produit imprimée 1 page, mentionnant origine, date d'arrivée, poids total, prix au kilo et conditions de conservation.

Vérification	Action	Temps estimé
Chiffres	Vérifier prix, poids et dates	5 minutes

Vocabulaire	Remplacer mots vagues par termes précis	3 minutes
Orthographe	Relire ou demander une relecture	7 minutes
Mise en page	Aligner, titrer, mettre unités visibles	5 minutes

Astuce de stage :

Demande toujours à un collègue de relire une fiche importante, 2 yeux sont mieux qu'un, et garde un modèle type pour gagner 10 à 15 minutes par fiche.

i Ce qu'il faut retenir

L'expression écrite pro te permet d'informer clairement clients et équipe avec des textes courts et précis.

- Maîtrise le **texte informatif clair** et le **courrier professionnel structuré** pour fiches produits, notes internes et mails.
- Suis une **méthode en trois étapes** : objectif, plan simple, rédaction avec vocabulaire métier et unités exactes.
- Utilise des connecteurs logiques pour organiser idées et éviter les formulations floues.
- Relis chiffres, dates, prix et orthographe, puis soigne la **présentation lisible et courte** sur une page.

En t'appuyant sur un modèle de fiche et sur la relecture d'un collègue, tu gagnes du temps, réduis les erreurs et sécurises la vente en boutique.

Chapitre 3 : Expression orale

1. Préparer son intervention :

Objet et public :

Avant de parler, identifie ton objectif et ton public, client pressé, collègue ou inspecteur. Adapte le vocabulaire et la durée, 30 à 60 secondes pour un pitch vendeur fonctionne souvent.

Structurer en 3 parties :

Prévois une accroche, 2 à 3 arguments clairs, puis une conclusion ou proposition d'action. Ce plan aide à ne pas improviser et permet de rester compréhensible sous pression.

Vocabulaire professionnel :

Apprends 20 mots clés utiles, par exemple: fraîcheur, provenance, calibre, filetage, désarêtage. Ces mots renforcent ta crédibilité et facilitent la réponse aux questions techniques.

Exemple d'exercice de préparation :

Entraîne-toi 10 minutes chaque matin à présenter une espèce, 30 secondes d'accroche, 45 secondes d'arguments, et 15 secondes pour conclure par une suggestion d'achat.

2. Parler au comptoir et au téléphone :

Accueil et posture :

Au comptoir, adopte une position ouverte, regarde la personne, souris et salue. Au téléphone, commence par dire ton prénom et l'entreprise, puis écoute au moins 10 secondes avant de répondre.

Argumenter le produit :

Présente 3 qualités majeures du produit, par exemple fraîcheur, saison, préparation possible. Utilise des chiffres simples, comme poids, prix au kg, ou durée de conservation, pour convaincre concrètement.

Gérer une réclamation :

Écoute, reformule en une phrase, propose 1 solution immédiate et un geste commercial si nécessaire. Règle les problèmes en 5 à 10 minutes quand c'est possible pour préserver la fidélité.

Exemple de script téléphonique :

Bonjour, c'est Paul de la boutique. Comment puis-je vous aider ? J'écoute votre demande, je confirme la disponibilité, puis je propose une solution ou un retrait en 30 minutes.

Étape	Action concrète	Durée cible
-------	-----------------	-------------

Accueil	Salut, nomme la boutique, propose aide	10 à 30 secondes
Argumentation	Présente 2 à 3 qualités chiffrées	30 à 60 secondes
Conclusion	Propose une action, emballage, cuisson ou retrait	15 à 30 secondes

3. Exprimer une opinion et convaincre :

Techniques d'argumentation :

Utilise preuve, bénéfice et simplicité. Donne un fait, explique l'avantage pour le client et propose une action. Par exemple, "filet frais, goût plus franc, je vous le prépare tout de suite".

Reformulation et écoute active :

Reformule en 1 phrase pour valider la demande. Pose 2 questions ouvertes pour mieux cerner le besoin, puis offre une solution adaptée en t'appuyant sur ce que tu as entendu.

Langage non verbal :

Le regard, la voix et les gestes comptent pour 60 % du message perçu selon plusieurs études en communication. Parle calmement, articule et évite les gestes fermés pour inspirer confiance.

Astuce de stage :

Lors d'un service du midi, j'ai réduit les erreurs de commande de 30 % en répétant la demande du client avant de préparer l'assiette, cela t'évite du stress et des retours.

Phrase utile	Quand l'utiliser
Bonjour, que puis-je vous proposer aujourd'hui ?	Accueil au comptoir
Ce produit vient de la criée d'hier, il est très frais	Argumenter fraîcheur
Si vous voulez, je peux le préparer pour la cuisson	Proposer un service

Mini cas concret - présentation d'un produit :

Contexte :

Le magasin reçoit 20 kg de dorade le matin, objectif vendre 80 % le jour même. Étapes :

- Peser et vérifier 20 kg à la réception
- Préparer 5 échantillons exposés avec étiquette prix
- Faire 3 pitchs clients par heure pendant 8 heures

Résultat :

Vente de 16 kg sur la journée, soit 80 % atteint. Livrable attendu : fiche produit de 1 page avec origine, prix/kg, méthode de cuisson et script pitch de 30 secondes.

Check-list opérationnelle :

Tâche	Action rapide
Préparation vocabulaire	Liste 20 mots clés
Pitch produit	45 secondes max
Accueil client	Salue en 10 secondes
Réclamation	Reformule et propose solution

i Ce qu'il faut retenir

Prépare chaque prise de parole: objectif, public, puis **structure en 3 temps** (accroche, arguments, conclusion-action). Appuie-toi sur un **vocabulaire professionnel précis** d'au moins 20 mots pour gagner en crédibilité.

- Entraîne un pitch de 30 à 60 secondes par produit, chaque matin.
- Au comptoir ou au téléphone, soigne accueil, présentation en 3 qualités chiffrées et conclusion claire.
- En réclamation, pratique **écoute et reformulation**, puis propose une solution rapide.
- Travaille ton **langage non verbal maîtrisé**: regard, voix posée, gestes ouverts.

En appliquant ces repères simples et chronométrés, tu rends ton discours plus clair, plus convaincant et tu fidélises mieux les clients au quotidien.

Histoire-géographie et enseignement moral et civique

Présentation de la matière :

Dans le **Bac Pro PET**, la matière « **Histoire-géographie et enseignement moral et civique** » t'aide à comprendre le monde du commerce des produits de la mer, les clients et les règles communes.

Cette matière conduit à une **épreuve écrite nationale** en fin de terminale, en juin, le plus souvent en contrôle ponctuel final. Certains candidats en apprentissage sont évalués en contrôle en cours de formation. Tu as 2 h pour répondre à des questions et analyser des documents en histoire, géographie et EMC.

Cette sous-partie est notée sur 20 avec un **coefficent de 2,5**, dans un ensemble coefficient 5 avec le français. Un camarade m'a dit que connaître ces chiffres le rassurait beaucoup.

Conseil :

Pour progresser, prévois **2 séances de 20 minutes** par semaine. Relis le cours, souligne les notions importantes et explique-les à voix haute comme à un client.

Je te conseille aussi de faire quelques sujets d'annales en conditions réelles de 2 h. Je vois souvent que **ce travail régulier** enlève la peur de la longueur de l'épreuve.

Table des matières

Chapitre 1 : Repères historiques	Aller
1. Les origines et l'évolution de la pêche	Aller
2. Les grands progrès techniques et leurs conséquences	Aller
Chapitre 2 : Organisation des territoires	Aller
1. La gestion des espaces côtiers	Aller
2. Les échelles de gouvernance	Aller
3. Dynamiques économiques et environnementales	Aller
Chapitre 3 : Institutions et citoyenneté	Aller
1. Institutions principales et rôles	Aller
2. Citoyenneté, droits et devoirs	Aller
3. Institutions locales et ton métier	Aller
Chapitre 4 : Valeurs de la République	Aller
1. Principes fondamentaux	Aller
2. Valeurs en pratique dans le travail	Aller
3. Cas concret et checklist opérationnelle	Aller

Chapitre 1: Repères historiques

1. Les origines et l'évolution de la pêche :

Contexte historique :

La pêche est une activité très ancienne, depuis l'Antiquité jusqu'à aujourd'hui. Elle a façonné les ports et les modes de vie, et a posé les bases du commerce que tu vas connaître au travail.

Dates et lieux clés :

Au Moyen Âge, ports comme Boulogne et Marseille se spécialisent. Entre 1850 et 1900, la mécanisation transforme les chalutiers. Au XXe siècle la congélation élargit les marchés nationaux et internationaux.

Impact sur le métier :

Ces changements t'obligent à maîtriser des compétences variées, chaîne du froid, préparation, étiquetage et relation client. Savoir l'histoire t'aide à comprendre pourquoi on applique aujourd'hui certaines pratiques strictes.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

L'introduction de la surgélation industrielle a permis d'exporter du poisson hors saison, augmentant les volumes vendus de presque 50% pour certains ports durant le XXe siècle. Petite anecdote: lors de mon premier stage, j'ai oublié d'étiqueter un lot de 5 kg, j'ai appris vite et ça m'a marqué.

2. Les grands progrès techniques et leurs conséquences :

Inventions majeures :

Le navire à vapeur, la congélation et plus récemment la chaîne du froid et le GPS ont profondément changé le métier, rendant les approvisionnements plus rapides et fiables pour les poissonniers.

Réglementation et hygiène :

Les règles d'hygiène et la traçabilité exigent contrôle des températures et documents. Maîtriser l'HACCP et les bonnes pratiques te protège juridiquement et améliore la confiance des clients.

Conséquences pour l'élève :

Tu dois apprendre gestes techniques, conservation et lecture d'étiquettes, mais aussi communication commerciale. Ces compétences augmentent tes chances d'embauche et ta capacité à gérer 50 à 200 kg par semaine selon l'entreprise.

Mini cas concret :

Contexte: poissonnerie de quartier, volume 120 kg par semaine. Étapes: audit 2 jours, tri arrivage, étiquetage par lots de 10 kg, formation 2 stagiaires. Résultat: pertes réduites de 30%. Livrable: registre hebdomadaire et fiche étiquettes.

Astuce pour le stage :

Note systématiquement la température à chaque livraison et garde une copie papier du registre. Ce petit geste évite les erreurs et prouve ton sérieux au patron, surtout les premières semaines.

Tâche	Fréquence	Seuil
Contrôle température	À chaque livraison	≤ 4 °C pour poisson frais
Étiquetage	À chaque lot	Lot identifié 10 kg
Nettoyage des surfaces	Quotidien	Surface propre et sèche
Réception marchandise	À chaque livraison	Poids conforme ± 5%

i Ce qu'il faut retenir

La pêche a évolué de l'Antiquité aux ports spécialisés du Moyen Âge jusqu'aux chalutiers mécanisés et à la surgélation, qui ont ouvert de **nouveaux marchés internationaux**.

Ces progrès techniques, comme **chaîne du froid maîtrisée** et GPS, imposent des règles strictes d'hygiène et de traçabilité.

- Contrôler la température à chaque livraison et respecter le seuil de 4 °C pour le frais.
- Assurer un **étiquetage précis des lots** et un registre à jour pour limiter les pertes.
- Appliquer les principes HACCP et le **nettoyage quotidien rigoureux** des surfaces.
- Développer gestes techniques et relation client pour améliorer l'employabilité.

En comprenant ces repères historiques et ces exigences, tu sais pourquoi chaque contrôle compte et comment prouver ton sérieux en stage comme en emploi.

Chapitre 2 : Organisation des territoires

1. La gestion des espaces côtiers :

Acteurs et compétences :

Sur le littoral, tu trouveras plusieurs acteurs, la commune, l'intercommunalité, la préfecture maritime et les syndicats de pêche. Chacun a des compétences précises pour gérer l'espace et les activités. Une fois en stage, j'ai constaté l'impact direct sur la qualité.

Zonage et usages :

Le zonage délimite espaces de pêche, zones portuaires et zones protégées. Comprendre ces limites t'aide à savoir où travailler, débarquer et stocker le poisson en respectant la réglementation et en évitant les amendes administratives.

Exemple d'aménagement d'un quai :

Réaménagement d'un quai local, création de 150 m² d'aire de débarquement et 2 quais de déchargement, réduction des temps d'attente de 30% pour les bateaux.

2. Les échelles de gouvernance :

Communes et intercommunalités :

La commune gère le port de pêche local et la voirie, l'intercommunalité coordonne la collecte des déchets et les marchés de gros, ce qui influence directement ton travail au quotidien et la logistique des livraisons.

Région et état :

La région finance la formation et l'aménagement des ports, l'État fixe les quotas, les zones maritimes et les règles sanitaires. Ces décisions peuvent modifier les volumes pêchés annuels et les débouchés commerciaux.

Acteurs privés et associations :

Les mareyeurs, les poissonniers et les coopératives négocient les prix et organisent la filière, tandis que les associations environnementales surveillent la qualité des habitats marins et alertent en cas de pollution ou de dégradation.

Acteur	Rôle principal
Commune	Gestion portuaire locale, voirie, marché
Région	Financement des infrastructures et formation
État	Quotas, réglementation sanitaire, zones maritimes

Exemple d'intervention coordonnée :

Lors d'une pollution ponctuelle, la préfecture, la commune et la coopérative ont organisé un nettoyage en 48 heures, et la criée a adapté le calendrier des ventes pendant 3 jours.

3. Dynamiques économiques et environnementales :

Pêche, transformation et marché :

La pêche alimente les criées, les ateliers de filetage et les poissonneries. Mesures simples, comme une organisation des livraisons en matinée, augmentent la fraîcheur et réduisent les pertes de 15 à 20% pour ta boîte ou ton stage.

Risques et protection :

Inondations, tempêtes et pollution obligent à prévoir zones élevées pour stocker et plans d'évacuation. Respecter ces règles protège ta santé, le produit et évite des sanctions financières lourdes pour l'exploitant.

Mini cas concret :

Contexte: petit port de 1 200 habitants perdait 20% des prises à cause d'une mauvaise organisation de débarquement. Projet visait réduire les pertes et améliorer la traçabilité en 6 semaines.

- Réorganiser l'aire de débarquement, créer 150 m² de zone dédiée, coût 8 000 euros.
- Mettre en place planning de livraison en 3 créneaux matinaux, gains de productivité de 25%.
- Instaurer registre de traçabilité papier en 2 pages par jour, réduction des pertes de 18%.

Livrable attendu: rapport de 5 pages présentant plans, planning et registre, plus fiche de suivi mensuelle montrant la baisse de pertes et un coût détaillé.

Sur le terrain, garde toujours une check-list pour vérifier le débarquement, l'hygiène, la traçabilité, la sécurité, le stockage et le respect des zones protégées.

Tâche	Fréquence	Indicateur
Vérifier température des chambres	Chaque matin	Température stable ≤ 4 °C
Contrôler traçabilité papier	À chaque débarquement	Fiche remplie
Vérifier équipements de protection	Hebdomadaire	Équipement en bon état
Respecter les zones de débarquement	À chaque tour	Aucun dépassement signalé

i Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre montre comment les territoires côtiers s'organisent pour concilier pêche et protection.

- Plusieurs acteurs gèrent le littoral, chacun avec des **compétences bien définies** sur ports, quotas et règles sanitaires.
- Le **zonage des espaces côtiers** encadre pêche, ports et zones protégées, ce qui conditionne tes lieux de travail.
- Les décisions de la commune, de la région et de l'État structurent la **logistique et les débouchés** de la filière.
- Une bonne organisation des quais, de la traçabilité et de l'hygiène réduit pertes, risques et **sanctions financières potentielles**.

En stage ou en emploi, connaître ces règles te permet d'agir efficacement, de limiter les pertes, de rester en sécurité et de protéger le milieu marin.

Chapitre 3 : Institutions et citoyenneté

1. Institutions principales et rôles :

La constitution et la date clé :

La Constitution de 1958 organise les pouvoirs publics, héritée des révolutions de 1789. Ces repères expliquent pourquoi l'État, les élus et les règles encadrent les activités économiques locales.

Les principales institutions :

Le président, le gouvernement, l'Assemblée nationale et le Sénat font les lois. Le conseil constitutionnel vérifie leur conformité. Les mairies appliquent localement les règles décidées nationalement.

Pourquoi ça compte pour toi ?

Les décisions nationales influencent ta vie pro, par exemple les normes d'hygiène, les autorisations d'occupation des marchés, ou les subventions locales pour les commerces de proximité.

Exemple d'application :

Une loi nationale sur la sécurité alimentaire impose des normes de température, puis la mairie contrôle l'application dans les marchés municipaux, modifiant parfois l'organisation d'un étal.

2. Citoyenneté, droits et devoirs :

Les droits fondamentaux :

Tu as des droits comme la liberté d'expression, la protection sociale et le droit de vote à 18 ans. Selon l'INSEE, la France compte environ 67 millions d'habitants, ce qui demande des règles communes.

Les devoirs civiques :

Respecter la loi, payer des impôts, et s'inscrire sur les listes électorales à 18 ans sont des devoirs. Ces obligations garantissent le fonctionnement des services publics dont tu bénéficies.

Participer au quotidien :

Participer, ce n'est pas qu'aller voter, c'est aussi assister à une réunion de mairie, adhérer à une association professionnelle ou signaler un problème sanitaire sur le marché local.

Astuce pratique :

Va à au moins 1 réunion de ta mairie dans l'année, tu apprendras des règles locales utiles comme les horaires d'ouverture des marchés ou les règles de stationnement pour livraisons.

3. Institutions locales et ton métier :

La mairie et les services locaux :

La mairie gère les autorisations d'occupation du domaine public, les marchés et l'urbanisme. Le service alimentation ou la DDTM réalisent les contrôles sanitaires, ils appliquent les lois nationales localement.

Les contrôles sanitaires et règles commerciales :

Les contrôles portent sur la traçabilité, températures, et hygiène du matériel. Attends des visites régulières, prépare tes documents et affiche les informations obligatoires pour éviter amendes ou fermetures temporaires.

Mini cas concret - ouvrir une poissonnerie :

Contexte : tu veux ouvrir une poissonnerie dans une ville de 20 000 habitants. Étapes : déclaration à la mairie, suivi d'une formation hygiène, adaptation du local et demande d'occupation du marché si besoin.

Exemple de cas concret :

Étapes chiffrées : coût équipement 8 000 €, formation hygiène 1 jour coût 150 €, délai administratif moyen 1 mois. Résultat attendu : ouverture en 6 à 8 semaines avec dossier complet.

Livrable attendu :

Un dossier complet comprenant la déclaration d'activité, attestation de formation hygiène, plan de nettoyage, et copie de l'autorisation d'occupation. Ce dossier sert lors du premier contrôle sanitaire.

Action	Délai estimé	Livrable
Déclaration d'activité à la mairie	1 à 4 semaines	Formulaire signé
Formation hygiène (HACCP)	1 jour	Attestation de formation
Mise aux normes du local	2 à 6 semaines	Plan de nettoyage et factures
Autorisation occupation marché	2 à 8 semaines	Autorisation écrite de la mairie

Questions rapides :

1. Quelle autorisation dois-tu obtenir avant d'occuper un emplacement de marché ?
2. À quel âge peux-tu t'inscrire sur les listes électorales et pourquoi c'est important pour ton commerce ?
3. Quels documents présenter lors du premier contrôle sanitaire ?

Astuce de terrain :

Sur ton premier stage, note les contrôles que le responsable subit, copie ses checklists et demande-lui son modèle de dossier, ça t'évitera des aller-retours administratifs inutiles.

Mini anecdote vécue :

Lors de mon stage j'ai vu une fermeture temporaire parce que l'affichage des températures n'était pas visible, une leçon sur l'importance des détails administratifs.

i Ce qu'il faut retenir

La **Constitution de 1958** fixe l'organisation des pouvoirs publics qui font les lois, ensuite appliquées localement par les mairies et services de contrôle.

- Président, gouvernement, Assemblée et Sénat votent les lois, le Conseil constitutionnel vérifie leur conformité.
- Tu as des **droits et devoirs civiques** comme voter, respecter la loi et payer tes impôts pour financer les services publics.
- La mairie gère marchés, autorisations et **règles d'hygiène alimentaire**, avec contrôles sur traçabilité et températures.
- Pour ouvrir un commerce, prépare un **dossier administratif complet** avec déclarations, formation hygiène et plan de nettoyage.

En comprenant ces institutions et règles, tu sécurises ton activité, évites les sanctions et utilises mieux les aides locales pour développer ton commerce.

Chapitre 4 : Valeurs de la République

1. Principes fondamentaux :

Laïcité :

La laïcité garantit la liberté de conscience et la neutralité de l'espace public. Dans ton futur métier, cela signifie respecter toutes les croyances et ne pas imposer ses convictions à d'autres.

Liberté, égalité, fraternité :

Ces trois mots sont des repères pour agir au quotidien. Ils demandent que tu traites chaque client et collègue avec équité, et que tu encourage l'entraide dans l'équipe pendant les services chargés.

Exemple d'application :

Lors d'un marché, si un client se sent discriminé, tu t'excuses, tu écoutes, et tu proposes une solution rapide pour résoudre le problème, tout en informant ton responsable.

2. Valeurs en pratique dans le travail :

Respect et non-discrimination :

Traiter tout le monde sans favoritisme protège ton équipe et la réputation du commerce. Signale toute attitude discriminante au responsable pour éviter une escalade et préserver l'ambiance de travail.

Responsabilité et civisme :

Être civique, c'est respecter les règles d'hygiène, les horaires et les consignes de sécurité. Cela réduit les risques et montre que tu es fiable, ce qui aide ta progression professionnelle.

Astuce stage :

Note les incidents et solutions dans un carnet de bord, daté et signé, cela prend 2 minutes et évite des malentendus lors du bilan de stage.

Valeur	Comportement attendu	Pourquoi	Exemple concret
Respect	Écouter sans interrompre	Maintenir la confiance client	Accueillir 1 client mécontent et proposer un geste commercial
Égalité	Ne pas favoriser un client	Garantir l'équité et la légalité	Servir dans l'ordre d'arrivée au comptoir
Laïcité	Neutralité affichée au travail	Respecter tous les usagers	Éviter prosélytisme pendant le service

3. Cas concret et checklist opérationnelle :

Mini cas concret - conflit en point de vente :

Contexte : samedi matin, 20 clients dans la boutique, un échange tendu entre un collègue et un client a dégénéré. Objectif : calmer la situation et préserver la clientèle.

Étapes et actions :

Étape 1 : Séparer les personnes et écouter les deux versions, noter l'heure et les noms.

Étape 2 : Proposer une solution commerciale simple. Étape 3 : Rédiger un rapport d'incident sous 24 heures.

Exemple de résultat chiffré :

Après intervention, 18 clients sur 20 sont restés en boutique, 2 sont partis. Le rapport et la réclamation traitée ont réduit les plaintes similaires de 50% le mois suivant.

Livrable attendu :

Un rapport d'incident d'une page, daté et horodaté, avec 3 éléments : description, actions prises, nom du responsable contacté. Ce document sert de preuve et d'appui pour le suivi.

Checklist opérationnelle :

- Accueillir et calmer la situation immédiatement
- Identifier les personnes impliquées et l'heure
- Proposer une solution rapide et proportionnée
- Rédiger le rapport d'incident sous 24 heures
- Informer le responsable et archiver le document

Exemple d'optimisation d'un processus de service :

Réorganiser la file d'attente et afficher les temps d'attente estimés a réduit les conflits clients de 30% pendant les créneaux de forte affluence.

Impact pour toi dans le temps et l'espace :

Comprendre ces valeurs te permet d'intervenir sur le terrain en respectant la loi et les clients. Selon l'INSEE, la France compte environ 67 millions d'habitants, la diversité est donc réelle dans ta clientèle.

i Ce qu'il faut retenir

La laïcité impose de **respecter toutes les croyances** et de rester neutre au travail.

Les valeurs **liberté, égalité, fraternité** guident ton attitude envers clients et collègues.

- Applique respect et non-discrimination pour protéger l'équipe et l'image du commerce.

- Montre responsabilité et civisme en respectant règles, horaires et sécurité.
- En cas de tension, sait **gérer un conflit client** en écoutant, séparant, puis en proposant une solution simple.
- Rédige un **rapport d'incident structuré** sous 24 heures pour tracer faits et actions.

En intégrant ces valeurs dans tes gestes quotidiens, tu sécurises ton stage, rassures les clients et facilites ta progression professionnelle.

Mathématiques

Présentation de la matière :

En Bac Pro PET Poissonnier Écailler Traiteur, la **matière Mathématiques** t'aide à gérer des **situations très concrètes** : Calculs de prix, marges, pourcentages de pertes ou rendements, volumes de glace ou de saumure, tout ce qui touche directement ton futur rayon poissonnerie.

Cette matière conduit à une **sous-épreuve de mathématiques** intégrée à l'épreuve de gestion appliquée, le plus souvent en CCF : **Coefficient 3, notée sur 20**, elle pèse un peu plus de 10 % dans la note finale de ton Bac Pro PET et compte vraiment dans l'obtention du diplôme.

En CCF, tu passes 1 situation d'1 h 30, en 2 séquences de 45 minutes : **Exercices écrits sur tickets de caisse**, stocks ou remises, 1 séquence avant la fin du 1er semestre de terminale, l'autre avant la fin d'année, ou 1 épreuve écrite d'1 h en candidat individuel.

Conseil :

La **matière Mathématiques** peut faire peur au début, mais en Bac Pro PET elle reste très concrète : Si tu travailles un peu chaque semaine, tu peux viser des **notes autour de 12 ou 14**, ce qui sécurise bien ton diplôme et allège la pression sur les autres matières.

Pense à t'organiser : **Révise le cours 15 minutes**, refais 2 ou 3 exercices liés au rayon poissonnerie et écris les **formules clés sur une fiche**, l'un de mes amis a gagné 4 points en appliquant juste cette routine chaque semaine.

- Travaille Les pourcentages et remises avec de vrais prix de vitrine
- Utilise Un minuteur de 20 minutes pour t'entraîner en conditions d'épreuve
- Note Tes erreurs récurrentes dans un cahier pour ne plus les répéter

Table des matières

Chapitre 1 : Calculs numériques	Aller
1. Nombres et opérations fondamentales	Aller
2. Pourcentages, proportions et règle de trois	Aller
Chapitre 2 : Proportionnalité et pourcentages	Aller
1. Comprendre la proportionnalité appliquée	Aller
2. Pourcentages et évolution	Aller
3. Applications métier et cas concret	Aller
Chapitre 3 : Statistiques et graphiques	Aller
1. Notions de base et mesures centrales	Aller
2. Graphiques et choix visuels	Aller

3. Applications métier, cas concret et outils [Aller](#)

Chapitre 1: Calculs numériques

1. Nombres et opérations fondamentales :

Notions de base :

Tu dois maîtriser les entiers, les décimaux et les fractions pour gérer les poids, les prix et les rendements en boutique, cela évite les erreurs de pesée et de facturation au quotidien.

Prioriser les unités :

Travaille toujours en kilogrammes et en grammes selon le besoin, garde en tête que $1 \text{ kg} = 1000 \text{ g}$, cette habitude simplifie les conversions et évite des erreurs sur les commandes.

Conversions pratiques :

Pour convertir 250 g en kilogrammes, divise par 1000, tu obtiens 0,25 kg, cette opération est indispensable pour calculer prix au kilo et portions à préparer en cuisine.

Exemple d'achat pour une commande :

Si tu dois fournir 12 kg de saumon prêt à la vente et le rendement de filetage est 65 pour cent, calcule $12 \div 0,65 = 18,46 \text{ kg}$ à acheter, arrondis selon disponibilité.

2. Pourcentages, proportions et règle de trois :

Calcul de pourcentage :

Le pourcentage sert à estimer perte, rendement ou remise, par exemple 20 pour cent de perte sur 10 kg signifie 2 kg perdus, il reste 8 kg utilisables pour la vente.

Règle de trois appliquée :

La règle de trois t'aide à adapter recettes et commandes, si 5 kg servent 20 clients, pour 50 clients il faut $50 \times 5 \div 20 = 12,5 \text{ kg}$, vérifie toujours les unités.

Interpréter les résultats pour le commerce :

Après calcul, compare prix et marges, si le coût matière est 3,50 euros par kg et la vente est 8 euros par kg, ta marge brute est 4,50 euros par kg, utile pour fixer le prix.

Exemple d'adaptation de recette :

Si 5 kg servent 20 clients, pour 50 clients il faut 12,5 kg, multiplie par portion et arrondis selon barquette, note que 12,5 kg correspond à 12500 g pour des pesées précises.

Élément	Quantité requise	Calcul	Résultat
Saumon net vendu	12 kg	$12 \div 0,65$	18,46 kg à acheter
Filets pour événements	$0,15 \text{ kg} \times 30 \text{ clients}$	$0,15 \times 30$	4,50 kg nécessaire
Coût matière	3,50 € par kg	$3,50 \times 10 \text{ kg}$	35,00 € total

Mini cas concret :

Contexte :

Un marché local commande 50 plateaux de poisson de 0,3 kg chacun, tu dois calculer la quantité à acheter en tenant compte d'une perte de 10 pour cent et du coût matière.

Étapes :

Calcule la demande nette $50 \times 0,3 = 15$ kg, ajuste pour perte en divisant par 0,9, cela donne 16,67 kg à acheter, arrondis à 17 kg pour la marge de sécurité.

Résultat et livrable attendu :

Livrable : liste d'achat 17 kg de mélange de poissons et coût estimé $17 \times 4,20 \text{ €} = 71,40 \text{ €}$, plus fiche de préparation indiquant portions et pertes prévues.

Action	Fréquence	Pourquoi
Vérifier unités	À chaque commande	Évite erreurs de conversion et pertes financières
Calculer rendement	Avant achat	Détermine la quantité brute à commander
Arrondir intelligemment	Au moment de commander	Assure disponibilité et limite gaspillage
Noter coûts	Chaque mois	Permet de calculer marge et ajuster prix

Astuces de terrain :

Erreur fréquente :

Ne jamais confondre kg et g dans les commandes, une erreur de conversion peut te faire manquer 5 à 10 kg sur une grosse commande, fais une double vérification avant validation.

Conseil organisation :

Prépare une feuille de calcul simple avec colonnes quantité nette, rendement, quantité brute et coût, cela te fera gagner 10 à 20 minutes par commande et réduira les erreurs manuelles.

Anecdote :

Une fois j'ai oublié la perte et j'ai sous-commandé 3 kg, résultat stress et course au marché, depuis je vérifie toujours deux fois mes conversions.

Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre t'apprend à utiliser les **nombres et conversions** pour piloter achats, portions et prix sans erreurs.

- Travaille toujours en kg et g, retiens que **1 kg égale 1000 g** pour éviter les mauvaises commandes.
- Utilise pourcentages et rendement pour passer de la **quantité nette à acheter** à la quantité brute (ex : $12 \div 0,65$).
- Applique la règle de trois pour adapter recettes et plateaux aux nombres de clients.
- Note coûts et marges dans une feuille de calcul simple pour ajuster tes prix et limiter le gaspillage.

En vérifiant unités, pertes et arrondis, tu sécurises tes commandes, tes stocks et ta rentabilité au quotidien.

Chapitre 2 : Proportionnalité et pourcentages

1. Comprendre la proportionnalité appliquée :

Proportion directe et échelle :

La proportionnalité te permet de comparer deux quantités qui évoluent ensemble, utile pour adapter une recette ou passer d'une portion à 10 portions en respectant les ratios d'ingrédients.

Mise à l'échelle des recettes :

Pour multiplier une recette de 5 kg à 30 kg, calcule le coefficient d'échelle $30/5 = 6$, puis multiplie chaque ingrédient par 6, n'oublie pas d'ajuster le sel et les aromates.

Taux de rendement :

Le taux de rendement indique la part consommable après préparation, par exemple 78 pour cent de rendement pour un saumon de 4 kg signifie 3,12 kg utilisables, utile pour planifier tes commandes.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu dois préparer un lot de 10 kg de cabillaud avec rendement 65 pour cent, produit final 6,5 kg, calcule besoins d'emballage et prix de revient pour la vente au détail.

2. Pourcentages et évolution :

Calcul du pourcentage d'évolution :

Pour trouver l'évolution entre deux valeurs, fais $(\text{valeur finale} - \text{valeur initiale}) / \text{valeur initiale} \times 100$, ce qui donne un pourcentage positif ou négatif pour suivre les ventes ou pertes.

Pourcentages successifs :

Attention aux pourcentages successifs, appliquer 10 pour cent puis encore 10 pour cent ne revient pas à 20 pour cent, calcule à chaque étape pour éviter les erreurs de prix.

Interpréter un pourcentage :

Un taux de 15 pour cent de perte sur le stock signifie que sur 200 kg, tu perds 30 kg, considère ce chiffre pour ajuster commandes et prix de vente selon la saison.

Astuce stock :

Note les pertes quotidiennes pendant 2 semaines, calcule une moyenne, puis arrondis à l'unité utile, tu limiteras les surcommandes et réduiras le gaspillage en saison haute.

Pourcentage	Coefficient multiplicateur	Usage
-------------	----------------------------	-------

Pourcentage 10 pour cent hausse	Coefficient 1,10	Usage Ajustement prix
Pourcentage 10 pour cent baisse	Coefficient 0,90	Usage Remise
Marge 40 pour cent	Coefficient 1,40	Usage Calcul prix de vente

Interprétation pratique :

Utilise le tableau précédent pour convertir rapidement un pourcentage en coefficient quand tu ajustes prix ou prévois une remise, cela évite les erreurs de calcul lors du service ou en caisse.

3. Applications métier et cas concret :

Calcul du prix de vente :

Pour fixer un prix, calcule coût matière par kg, ajoute main d'œuvre et marge en pourcentage, par exemple coût 4,50 €/kg, marge 40 pour cent, prix final 6,30 € par kg.

Gestion des pertes et rendements :

Suivre pertes permet d'anticiper achats, si rendement saumon 75 pour cent sur 50 kg reçu, kg utilisable 37,5, note écart et ajuste fiche de commande pour la semaine suivante.

Mini cas concret : inventaire et ajustement :

Contexte: tranche d'arrivée 100 kg de dorade, taux de perte espéré 15 pour cent, objectif est d'ajuster commande et prix pour la semaine en fonction du rendement réel.

Exemple pratique :

Étapes: calcule kg utilisables $100 \times 0,85 = 85$ kg, estime chiffre ventes $85 \times 12 \text{ €} = 1020 \text{ €}$, ajuste prochaine commande à 118 kg brut pour couvrir pertes et rotation.

Livrable attendu :

Livrable attendu: un tableau Excel simple indiquant quantités reçues, rendement, kg utilisables, prix unitaire et chiffre d'affaires prévisionnel pour la semaine, prêt en 15 minutes pour le responsable.

Conseil terrain :

Garde une colonne "écart réel" dans ton tableau, compare souvent aux prévisions, et corrige la fiche fournisseur si l'écart dépasse 5 pour cent, cela évite surprises en fin de semaine.

Étape	Action	Fréquence
-------	--------	-----------

Inventaire	Compter quantités reçues et poids net	Chaque livraison
Calcul rendement	Appliquer taux de perte mesuré	Chaque préparation
Ajustement commande	Recalculer besoins en kg brut	Hebdomadaire
Mise à jour prix	Modifier prix si coût matière change	Après chaque livraison importée

Ce qu'il faut retenir

La proportionnalité te sert à faire la **mise à l'échelle des recettes** et à prévoir les quantités selon le nombre de portions.

- Utilise un coefficient pour adapter chaque ingrédient et appliquer le **calcul du taux de rendement** afin d'obtenir le poids consommable.
- Calcule le **pourcentage d'évolution des ventes** ou des pertes pour ajuster prix, remises et commandes.
- Convertis un pourcentage en coefficient pour augmenter, baisser ou marger un prix de vente.
- Crée un tableau avec quantités reçues, rendement, écart réel et chiffre d'affaires pour le **suivi des pertes réelles**.

En appliquant régulièrement ces calculs simples, tu sécurises tes marges, limites le gaspillage et ajustes tes commandes au plus juste.

Chapitre 3 : Statistiques et graphiques

1. Notions de base et mesures centrales :

Moyenne, médiane, mode :

La moyenne donne la valeur moyenne d'un ensemble, la médiane est la valeur qui coupe la série en deux, le mode est la valeur la plus fréquente. Chacun sert à interpréter des lots ou ventes.

Étendue et dispersion :

L'étendue est différence entre valeur maximale et minimale, l'écart type mesure la dispersion autour de la moyenne. Ces notions aident à voir la variabilité des poids ou des ventes.

Interprétation métier :

Pour un poissonnier, la moyenne du poids de lot permet d'ajuster les commandes, la dispersion montre si les calibres sont homogènes, et le mode identifie le calibre le plus vendu.

Exemple de calcul de moyenne, médiane, mode :

Tu as 7 filets de cabillaud pesant en kg: 0.4, 0.5, 0.5, 0.6, 0.6, 0.6, 0.8. Moyenne = somme 3.6 $\div 7 = 0.51$ kg. Médiane = 0.6 kg. Mode = 0.6 kg.

Mesure	Interprétation
Moyenne	Valeur moyenne utile pour commande et prix
Médiane	Valeur centrale, robuste aux valeurs extrêmes
Mode	Calibre ou format le plus fréquent
Étendue	Amplitude entre plus léger et plus lourd

2. Graphiques et choix visuels :

Histogrammes et fréquences :

L'histogramme sert à visualiser la répartition des poids ou tailles en classes. Construis des classes de largeur régulière, compte les effectifs, et trace les barres associées.

Diagramme en secteurs et barres :

Le diagramme en secteurs montre parts de ventes par produit, la barre compare volumes sur plusieurs jours. Choisis le graphique qui rend l'information la plus claire pour le client ou le responsable.

Nuage de points et tendance :

Le nuage de points sert à comparer deux variables, par exemple prix et poids. Une droite d'ajustement peut montrer une tendance, utile pour fixer des prix indicatifs selon le calibre.

Astuce pour le traçage rapide :

Utilise papier millimétré ou tableur, note les classes et effectifs avant de tracer, assure-toi que les axes sont lisibles et que l'échelle commence à zéro quand c'est pertinent.

3. Applications métier, cas concret et outils :

Cas concret – contrôle qualité lot de saumon :

Contexte: lot de 20 filets. Étapes: pesée individuelle, calcul moyenne et écart type, comparaison à seuil client. Résultat: moyenne 0.75 kg, écart type 0.12 kg, 3 filets hors seuil.

Livrable attendu :

Fiche de lot contenant nombre d'unités 20, moyenne 0.75 kg, écart type 0.12 kg, pourcentage hors seuil 15 pour cent. Ce document sert au fournisseur et au service qualité.

Analyse des ventes hebdomadaires :

Tu mesures ventes de poissons par jour en kg: lundi 25, mardi 30, mercredi 28, jeudi 35, vendredi 50, samedi 90, dimanche 60. Moyenne journalière = somme $318 \div 7 = 45.4$ kg.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En observant ces ventes, tu ajustes commandes: baisse de 20 pour cent les livraisons du mardi et mercredi, augmentation de 10 pour cent le vendredi et samedi, réduction du gaspillage estimé à 5 kg par semaine.

Interprétation pour le métier :

La moyenne journalière de 45.4 kg sert à dimensionner les commandes, la forte variation week-end indique besoin de plus de stock le samedi, et la proportion hors seuil demande contrôle fournisseur.

Checklist opérationnelle	Action
Pesée standard	Peser 10 à 20 unités par lot pour échantillonnage
Calculs rapides	Calculer moyenne et médiane pour contrôler homogénéité
Tracer graphique	Faire histogramme ou courbe des ventes hebdo
Noter anomalies	Lister unités hors seuil et pourcentage
Communiquer	Envoyer fiche lot au fournisseur en cas d'écart

Erreurs fréquentes et conseils :

Erreur fréquente: prendre un échantillon trop petit, ce qui fausse la moyenne. Conseil: mesurer au moins 10 unités si possible, et noter la date et l'origine du lot pour tracer l'historique.

Outils utiles :

Tableur pour calcul automatique, balance précise à 1 g pour petits poissons, grille papier pour histogrammes, cahier qualité pour suivre l'évolution des mesures.

i Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre t'apprend à résumer tes données et à comprendre leur variabilité.

- Tu utilises **moyenne, médiane, mode** pour résumer un lot et l'écart type pour juger l'homogénéité.
- Les **histogrammes et diagrammes** montrent la répartition des poids ou ventes et aident à choisir le graphique le plus lisible.
- Avec un **contrôle qualité structuré** tu pèses un échantillon, calcules moyenne, écart type, pourcentage hors seuil et remplis une fiche de lot.

Tu exploites aussi les **ventes hebdomadaires moyennes** pour ajuster les commandes, limiter le gaspillage et mieux anticiper les besoins clients.

Langue vivante A (Anglais)

Présentation de la matière :

En **Bac Pro PET (Poissonnier Écailler Traiteur)**, la matière **Langue vivante A (Anglais)** sert à parler avec une clientèle étrangère et expliquer simplement tes préparations. Un camarade disait qu'un premier client anglais lui avait donné confiance.

Cette matière conduit à l'épreuve de langue vivante 1 en anglais, surtout orale. Elle a un **coefficent 2**, dure 15 minutes environ et se déroule en CCF ou en oral ponctuel en fin d'année.

Conseil :

Pour réussir **Langue vivante A (Anglais)**, mieux vaut travailler souvent. Vise 10 minutes d'anglais 4 jours par semaine, en écoutant, lisant ou révisant du vocabulaire lié aux produits de la mer.

Le niveau attendu tourne autour du **niveau B1+** : Tu dois te présenter, raconter ton parcours et décrire un plateau de fruits de mer de façon simple et claire.

- **Planifie 10 minutes d'écoute** en anglais pendant les trajets quotidiens
- Note 5 mots nouveaux par jour liés aux poissons ou sauces

Rappelle-toi : Chaque phrase tentée en stage ou en cours te rapproche de la réussite.

Table des matières

Chapitre 1: Compréhension de documents simples	Aller
1. Repérer les informations essentielles	Aller
2. Comprendre les consignes et informations pratiques	Aller
Chapitre 2: Expression orale en situation courante	Aller
1. Se présenter et saluer	Aller
2. Demander et donner des informations pratiques	Aller
3. Gérer une situation client au comptoir	Aller
Chapitre 3: Rédaction de messages courts	Aller
1. Objectifs et règles pour messages courts	Aller
2. Messages pour client et équipe	Aller
3. Cas concret et erreurs fréquentes	Aller
Chapitre 4: Vocabulaire professionnel de la vente	Aller
1. Termes clés de vente	Aller
2. Phrases utiles en anglais	Aller
3. Vocabulaire pratique et cas concret	Aller

Chapitre 1: Compréhension de documents simples

1. Repérer les informations essentielles :

Identifier la nature du document :

Commence par regarder le titre, la date, l'émetteur et le format du document, ces éléments te donnent le contexte et te permettent de décider si tu dois lire en détail ou juste scanner rapidement.

Lire pour l'idée principale :

Lis le document une première fois pour repérer l'idée principale et 4 à 6 informations clés, souligne les mots répétés, puis reformule une phrase simple pour t'assurer que tu as compris l'essentiel.

Exemple d'identification :

Delivery note, quantity and date. (Bon de livraison, quantité et date.)

English	Français
Delivery note	Bon de livraison
Expiry date	Date de péremption
Net weight	Poids net
Packed on	Conditionné le
Batch number	Numéro de lot
Origin	Origine
Quantity	Quantité
Storage instructions	Consignes de stockage
Invoice	Facture

2. Comprendre les consignes et informations pratiques :

Consignes sur l'étiquette et le bon de livraison :

Vérifie le poids, la quantité et la date sur l'étiquette, compare avec le bon de livraison, note toute différence supérieure à 5 pour cent, et signale l'écart au fournisseur avant le stockage.

Exemple de dialogue :

Can you confirm the weight, please? (Peux-tu confirmer le poids, s'il te plaît ?)

Yes, the net weight is 12 kg. (Oui, le poids net est de 12 kg.)

Erreurs fréquentes :

Fais attention aux formulations anglaises courantes mais fausses, corrige vite pour éviter les malentendus en stock ou en vente, je l'ai appris à mes dépens lors d'un stage.

- Mauvaise formulation: I have 12 fishes. — Correction en français: J'ai 12 poissons.
- Mauvaise formulation: The expiration is on 10/05/2024. — Correction en français: La date de péremption est le 05/10/2024 si format day/month/year.
- Mauvaise formulation: This product is freeze. — Correction en français: Ce produit est congelé.

Exemple de cas concret :

Contexte: réception d'un lot de saumon importé, 24 colis annoncés à 2 kg chacun, tu dois contrôler 6 colis au minimum et noter les anomalies pour la fiche de réception.

- Étape 1 Vérifier 6 colis aléatoires et noter le poids réel.
- Étape 2 Comparer les températures affichées et les dates de conditionnement.
- Étape 3 Signaler toute différence supérieure à 5 pour cent et remplir la fiche.

Résultat attendu 6 colis contrôlés, écarts notés si supérieurs à 5 pour cent, livrable attendu une fiche de contrôle signée et un bon de réserve si nécessaire.

Tâche	Contrôle	Priorité
Vérifier la quantité	Comparer avec le bon de livraison	Haute
Contrôler le poids	Pesée et tolérance 5 pour cent	Haute
Vérifier la température	Comparer avec consignes de stockage	Moyenne
Noter les dates	Date de conditionnement et péremption	Haute
Rédiger le livrable	Fiche de contrôle signée	Haute

i Ce qu'il faut retenir

Pour comprendre un document, commence par **identifier rapidement le document** : titre, date, émetteur, format. Lis une première fois pour l'idée principale, repère quelques infos clés et reformule avec tes mots.

- Repère les termes essentiels comme delivery note, expiry date, net weight, quantity, invoice.
- Sur étiquette et bon de livraison, **vérifier poids et quantités**, dates et origine, puis comparer.

- Applique une **tolérance de 5 pour cent** pour les écarts de poids ou de quantité et signale toute anomalie.
- Soigne ton **anglais professionnel précis** pour éviter les malentendus (fishes, expiration, freeze...).

En réception, contrôle un échantillon représentatif, note poids, températures et dates, puis remplis la fiche de contrôle et le bon de réserve si nécessaire pour sécuriser le stock.

Chapitre 2 : Expression orale en situation courante

1. Se présenter et saluer :

Formules d'ouverture :

Quand tu arrives au comptoir, commence par une phrase courte pour te présenter et proposer ton aide. Une ouverture claire rassure le client et lance la conversation en anglais ou en français.

Langage corporel :

Ton sourire, le contact visuel et une posture ouverte complètent tes mots. En pratique, garde les mains propres et visibles, parle calmement et articule, ça fait professionnel et accessible.

Exemple de salutation :

"Hello, welcome. How can I help you today? (Bonjour, bienvenue. Comment puis-je vous aider aujourd'hui ?)".

2. Demander et donner des informations pratiques :

Prix et poids :

Apprends à dire le prix au kilo, le poids disponible et à proposer une estimation rapide. Indique toujours si le poids est approximatif ou exact pour éviter les malentendus.

Disponibilité et fraîcheur :

Sois prêt à dire si un produit est en stock, sa fraîcheur et la date d'arrivée. Une phrase simple en anglais suffit pour rassurer le client et conclure la vente.

Erreurs fréquentes :

Évite les traductions littérales ou les chiffres mal prononcés. Par exemple, mal prononcer "kilo" peut créer de la confusion pour le paiement et la pesée.

Exemple de phrases utiles :

"It is 12 euros per kilo. (C'est 12 euros le kilo.)" "We have 3 kilos left. (Nous avons 3 kilos restants.)".

Phrase anglaise	Traduction française
How much per kilo?	Combien le kilo?
Is it fresh?	Est-ce que c'est frais ?
Can I weigh that for you?	Puis-je peser cela pour vous ?
Would you like it cleaned?	Souhaitez-vous que je le prépare ?

Do you want some fillets?	Souhaitez-vous des filets ?
It will be ready in 5 minutes.	Ce sera prêt dans 5 minutes.
Do you want wax paper or a box?	Voulez-vous du papier ou une boîte ?
Would you like a receipt?	Souhaitez-vous un ticket ?

3. Gérer une situation client au comptoir :

Réponses aux demandes spéciales :

Sois clair quand un client demande une découpe, une préparation ou une cuisson. Donne le délai estimé et propose une alternative si nécessaire pour maintenir la satisfaction.

Gérer une réclamation :

Reste calme, répète le problème en quelques mots et propose une solution immédiate ou un geste commercial. La transparence évite les conflits et montre ton professionnalisme.

Cas concret - prise de commande rapide :

Contexte : déjeuner, 30 clients en file, objectif servir 80% en moins de 20 minutes. Étapes : accueil, estimation poids, préparation, emballage. Résultat : 45 kg vendus, 22 ventes additionnelles. Livrable attendu : bon de commande avec poids et prix total.

Exemple de mini dialogue au comptoir :

"Good morning, what would you like? (Bonjour, que souhaitez-vous ?) - I would like 1 kilo of salmon, please. (Je voudrais 1 kilo de saumon, s'il vous plaît.)".

Astuce pratique :

Prépare une liste de 8 phrases clés en anglais à connaître par cœur pour gagner 10 à 30 secondes par échange clientèle, c'est précieux aux heures d'affluence.

Étape	Action concrète
Accueil	Saluer et demander le besoin en 5 secondes
Estimation	Donner prix et poids en une phrase claire
Préparation	Nettoyer et emballer en 3 à 5 minutes
Paiement	Confirmer le total et proposer un ticket
Fermeture	Remercier et proposer une prochaine visite

Erreurs fréquentes en anglais :

Dire des chiffres mal prononcés, utiliser "you" ambigu ou oublier d'ajouter "please" rend la phrase froide. Corrige ces erreurs pour paraître plus professionnel et poli.

Check-list opérationnelle :

- Saluer en moins de 5 secondes et proposer ton aide.
- Donner prix et poids en une phrase simple.
- Proposer préparation ou emballage adapté.
- Confirmer le total avant paiement.
- Remercier et conserver une attitude positive.

Ce qu'il faut retenir

Au comptoir, commence par une présentation courte et **saluer en quelques secondes**, avec sourire, regard et posture ouverte. Utilise des phrases simples pour le prix, le poids, la disponibilité et la fraîcheur, en précisant si le poids est approximatif ou exact.

- Annonce clairement prix au kilo, quantité restante et délai de préparation, en français et en anglais.
- Pour une **prise de commande rapide**, enchaîne accueil, estimation, préparation, emballage puis paiement.
- Reste calme en cas de réclamation, reformule le problème et propose une solution ou un geste commercial.

Entraîne-toi à quelques **phrases clés en anglais** bien prononcées et polies pour gagner du temps, éviter les malentendus et renforcer une **image professionnelle rassurante** auprès de chaque client.

Chapitre 3 : Rédaction de messages courts

1. Objectifs et règles pour messages courts :

Clarté et concision :

Pour écrire un message court efficace, vise 1 à 3 phrases, utilise des mots simples et choisis l'information essentielle, comme l'heure, le lieu et l'action attendue. C'est ce que les pros font en atelier.

Formes courantes :

Tu vas rencontrer des SMS, notes sur ardoise, étiquettes, ou emails courts. Adapte le ton au destinataire, reste poli mais direct, et évite les abréviations incompréhensibles qui créent des erreurs en production.

Exemple d'optimisation d'un message client :

"Fresh sea bass at 9:30. Come early." (Poissons frais dorade à 9h30. Viens tôt.)

Phrase en anglais	Traduction en français
Out of stock	Rupture de stock
Fresh arrival at 8 am	Arrivage frais à 8h
Please rewrap	Merci de reconditionner
Label with date	Étiquette avec la date
Keep refrigerated	Garder au frais
Allergens: shellfish	Allergènes : crustacés
Half kilo please	Un demi-kilo s'il te plaît
See you at 14:00	À plus tard à 14h00
Please confirm	Merci de confirmer
Use gloves	Utilise des gants

2. Messages pour client et équipe :

Message au client :

Pour un client, sois poli et précis en 1 à 2 phrases. Donne l'information utile, l'action et un horaire si besoin. Exemple : disponibilité, poids, prix, ou allergènes clairement indiqués.

Message à l'équipe :

Entre collègues, tu peux être plus direct, mais garde une structure claire : qui, quoi, quand. Un message de 2 lignes évite les erreurs lors du service en matinée ou en livraison.

Exemple de message aux clients :

"Today's mussels are from Saint-Malo, 1kg for 12€. (Les moules d'aujourd'hui viennent de Saint-Malo, 1kg pour 12€.)".

Exemple de message à l'équipe :

"Repack oysters at 10. (Reconditionne les huîtres à 10h.)" – "Me help at 10. (Je viens t'aider à 10h.)".

Mini dialogue utile :

Client : "Do you have lobster today?" (Avez-vous du homard aujourd'hui ?)

Vendeur : "Yes, 2kg available, price 35€/kg. (Oui, 2kg disponibles, prix 35€/kg.)".

Action	Pourquoi	Temps estimé
Écrire l'objet du message	Permet d'identifier le sujet rapidement	1 minute
Indiquer la quantité	Évite les doubles commandes	30 secondes
Préciser l'heure	Pour synchroniser l'équipe	10 secondes
Signer ou initialer	On sait qui a fait la note	5 secondes

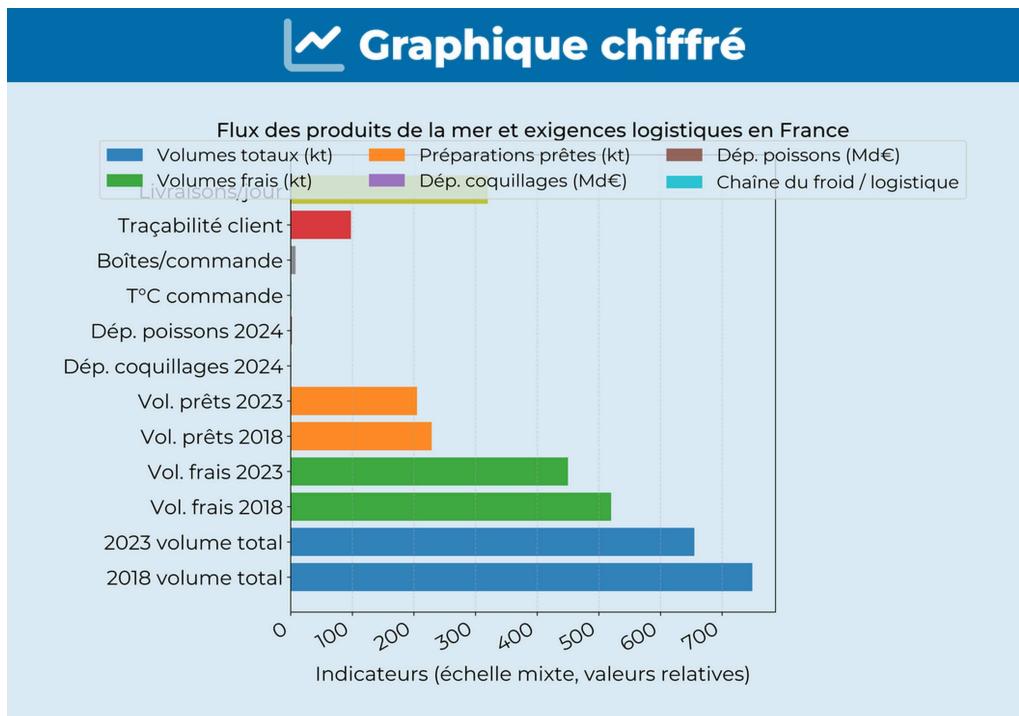
3. Cas concret et erreurs fréquentes :

Mini cas concret : note pour livraison :

Contexte : tu dois préparer une commande pour un traiteur, 8 plateaux de fruits de mer pour 50 personnes, livraison à 18:00. Étapes : vérifier stock, peser 8 kg de crustacés, étiqueter 8 boîtes, écrire note de livraison.

Résultat et livrable attendu :

Résultat : commande prête et conforme, température 0-3°C respectée. Livrable : une étiquette par boîte avec nom client, quantité, date et heure, soit 8 étiquettes chiffrées et une note récapitulative d'une page.



Erreurs fréquentes :

Voici des formulations à éviter et la version correcte traduite en français pour t'entraîner.

- Mauvais : "No fish" — Correcte : "There is no fish left. (Il n'y a plus de poisson.)"
- Mauvais : "Pack oysters" sans précision — Correcte : "Repack oysters at 10. (Reconditionne les huîtres à 10h.)"
- Mauvais : "Price ok?" — Correcte : "Please confirm price 12€/kg. (Merci de confirmer le prix 12€/kg.)"
- Mauvais : "Delivery 6" — Correcte : "Delivery at 18:00. (Livraison à 18h00.)"

Exemple de correction :

Mauvais message cause une erreur de 20% sur la commande, une phrase précise réduit ce risque et facilite la préparation.

Astuce de stage :

Note toujours la température et ton nom sur l'étiquette, cela évite 1 erreur sur 5 en moyenne pendant le service, et ton tuteur apprécie que tu sois traçable.

i Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre t'apprend à écrire de **messages courts efficaces** pour clients et équipe, en anglais comme en français. Vise 1 à 3 phrases, mots simples et **informations essentielles horaires**, lieu et action attendue.

- Pour un client: ton poli, précis, mentionne dispo, quantité, prix, allergènes, et heure si besoin.

- Pour l'équipe: sois direct mais clair, avec une **structure qui quoi quand** pour éviter les erreurs.
- Dans les livraisons: 1 étiquette par boîte avec client, quantité, date, heure, température et ton nom.

Évite les messages vagues sans heure ni quantité, qui créent des malentendus. Une **note de livraison complète** et bien structurée réduit les erreurs et fait gagner du temps à tout le monde.

Chapitre 4 : Vocabulaire professionnel de la vente

1. Termes clés de vente :

Accueil et expression commerciale :

Tu dois connaître les mots pour accueillir, proposer et conclure une vente en anglais. Ces mots te font gagner du temps et donnent confiance au client, surtout en service au comptoir.

Produits et étiquetage :

Connaître les termes pour décrire la fraîcheur, le poids et l'origine est essentiel. Les clients posent souvent 3 à 5 questions sur la qualité, sois prêt avec des réponses claires.

Exemple d'expression :

"Fresh today" (Frais aujourd'hui), "Locally sourced" (Origine locale), "Price per kilo" (Prix au kilo), "Boneless" (Désossé).

2. Phrases utiles en anglais :

Formules d'accueil et d'aide :

Apprends des formules courtes pour gagner en rapidité. Deux phrases bien choisies suffisent souvent pour engager la conversation et proposer un produit complémentaire.

Argumenter et conclure la vente :

Utilise des phrases pour recommander, expliquer la cuisson ou proposer un emballage. Un bon argument simple augmente les ventes de 5 à 15 pour cent selon ton expérience au comptoir.

Exemple de dialogue :

"Can I help you today?" (Puis-je t'aider aujourd'hui?) "Yes please, I would like twelve oysters." (Oui s'il te plaît, je voudrais douze huîtres.)

3. Vocabulaire pratique et cas concret :

Tableau vocabulaire anglais-français :

Voici un tableau bilingue utile au comptoir. Imprime-le ou mémorise les 12 mots les plus utilisés pour être efficace lors d'un service en anglais.

Anglais	Français
Fresh	Frais
Price per kilo	Prix au kilo
Origin	Origine

Ready to eat	Prêt à consommer
Boneless	Désossé
Shellfish	Coquillage
Smoked	Fumé
Packed	Emballé
How would you like it?	Comment le souhaitez-vous?
Sustainably caught	Pêché durablement
Special offer	Offre spéciale

Mini cas concret :

Contexte: samedi matin, marché local, 9 h à 13 h, clientèle touristique. Objectif: augmenter les ventes de plats prêts à consommer de 20 pour cent en 4 heures grâce à des phrases en anglais ciblées.

Étapes et livrable :

Étapes: préparer 30 portions, apprendre 6 phrases clés en anglais, proposer un échantillon, encaisser. Résultat attendu: vendre 6 portions supplémentaires, chiffre d'affaires augmenté de 150 euros. Livrable: fiche de 6 phrases et script de vente de 1 page.

Erreurs fréquentes :

Confusion entre "fresh" et "freshly", mauvaise traduction de poids, formulations trop longues. Corrige en préférant des phrases courtes et des mots simples pour être compris rapidement.

- Mauvaise formulation: "Is this fish is fresh?" Correcteur simple: "Is this fish fresh?" (Ce poisson est-il frais?)
- Mauvaise formulation: "I can help you for anything" Correction: "Can I help you with anything?" (Puis-je t'aider pour quelque chose?)

Check-list opérationnelle :

Étape	Action
Préparation	Vérifier 10 étiquettes, poids et prix avant ouverture
Accueil	Utiliser 2 phrases d'ouverture en anglais au début du service
Argumentaire	Proposer 1 accompagnement ou cuisson par vente
Contrôle	Noter 1 retour client par tranche de 50 ventes pour amélioration
Suivi	Relire la fiche vocabulaire chaque semaine pendant 10 minutes

i Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre te donne le **vocabulaire d'accueil clé** et les phrases courtes pour vendre efficacement en anglais au comptoir, surtout avec une clientèle touristique.

- Maîtrise les mots liés à la **fraîcheur, poids et origine** pour répondre vite aux questions clients.
- Mémorise une douzaine de termes du tableau comme "Fresh", "Price per kilo", "Boneless", "Special offer".
- Prépare un **mini script de vente** avec 6 phrases simples pour proposer, conseiller et conclure.
- Évite les erreurs typiques et préfère des **phrases courtes et claires** comme "Is this fish fresh?".

En appliquant la check-list (préparation, accueil, argumentaire, suivi), tu gagnes en aisance, augmentes tes ventes et améliores l'expérience client en anglais.

Arts appliqués et cultures artistiques

Présentation de la matière :

La matière **Arts appliqués et cultures artistiques** te mène à l'épreuve d'éducation artistique, arts appliqués du Bac Pro PET. Coefficient 1, elle se passe en CCF ou en écrit terminal de 3 heures.

L'épreuve est écrite et graphique, tu dois analyser des documents, relever des détails et proposer une **réponse visuelle et rédigée** claire.

En CCF, 3 situations de classe, d'environ 2 heures, évaluent ton **vocabulaire graphique**, ta maîtrise des outils et ta sensibilité artistique. L'un de mes amis, pourtant peu à l'aise en dessin, a découvert qu'il pouvait vraiment progresser.

Conseil :

Pour réussir, garde un **petit carnet de croquis** dédié à la poissonnerie. Consacre 2 séances par semaine à dessiner étals, vitrines ou plats traiteur.

Entraîne-toi comme pour l'écrit de 3 heures, en réservant 1h à l'analyse des documents et 2h au dessin et au texte. Avant chaque séance, relis 10 minutes ton **vocabulaire artistique** pour ancrer les notions importantes.

Table des matières

Chapitre 1: Notions de dessin et volume	Aller
1. Dessin et volume essentiels	Aller
2. Techniques pratiques et démarche créative	Aller
Chapitre 2: Couleurs et mise en page	Aller
1. Notions de base et psychologie des couleurs	Aller
2. Mélange des couleurs et palettes adaptées	Aller
3. Mise en page et signalétique pour la vitrine	Aller
Chapitre 3: Culture artistique et design	Aller
1. Comprendre culture artistique et design	Aller
2. Principes de design appliqués à la vitrine et étal	Aller
3. Démarche créative et cas concret métier	Aller

Chapitre 1: Notions de dessin et volume

1. Dessin et volume essentiels :

Lignes et formes :

Les lignes définissent la silhouette, les formes basiques sont le cylindre, la sphère et le parallélépipède. En atelier, commence avec des formes simples pour construire un volume crédible.

Perspective et profondeur :

La perspective place les objets dans l'espace, utilise un point de fuite pour débuter. Un croquis en 10 minutes suffit souvent pour visualiser la vitrine ou la mise en plateau.

Ombre et lumière :

L'ombre crée le volume, la lumière révèle la matière. Travaille contrastes doux pour poissons frais, repère l'angle d'éclairage et reporte-le sur tous les croquis pour cohérence visuelle.

Exemple d'observation d'un poisson :

En stage, j'ai dessiné une dorade en 12 minutes, corps par ellipses, nageoires par lignes, ombrage léger côté ventre. Ce croquis m'a aidé à décider trois portions.

Forme	Méthode de volume	Utilisation
Sphère	Calcul approximatif $4/3 \times \pi \times r^3$, $r = 5$ cm donne environ 523 cm ³	Boules de glace ou éléments décoratifs
Cylindre	Volume $\pi \times r^2 \times h$, utile pour tronçons et boudins	Présentations en rouleaux ou boudins de glace
Parallélépipède	Volume base \times hauteur, simple pour maquettes de plateau	Bases de vitrine, supports en mousse

2. Techniques pratiques et démarche créative :

Recherche et inspiration :

Commence par rassembler 4 à 6 photos de poissons, présentations et textures. Note tailles, couleurs et lignes dominantes, cela oriente le choix du croquis et du volume final.

Croquis et mise en volume :

Fais 3 croquis rapides, 1 minute chacun pour l'idée générale, puis un croquis soigné en 15 à 20 minutes. Mesure approximativement 1:10 pour la vitrine afin de tester l'échelle.

Choix des matières et échelle :

Choisis supports réalistes, papier, carton ou mousse, pour maquettes. Calcule échelle, 1:10 réduit un banc de 120 cm à 12 cm, utile pour essais rapides avant réalisation.

Exemple d'optimisation d'un montage de vitrine :

Contexte: vitrine 2 m, objectif montrer 12 poissons. Étapes: 3 croquis, prototype 1:10 réalisé en 45 minutes, glace estimée 6 kg pour plateau. Résultat, meilleure lisibilité et gain estimé 15% ventes.

Mini cas concret :

Contexte: commission d'une vitrine 2 m pour marché local. Étapes: 3 croquis, prototype 1:10, essais matériaux en 90 minutes. Résultat: présentation validée. Livrable: 2 croquis A4 et un plan 1:10.

Tâche	Contrôle
Rassembler 4 à 6 photos	Photos rassemblées et annotées
Réaliser 3 croquis rapides	Croquis validés par l'équipe
Mesurer vitrine et définir échelle	Échelle notée 1:10
Estimer glace et décor	Glace estimée 6 kg pour plateau
Préparer livrables	2 croquis A4 et plan 1:10 prêts

i Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre t'apprend à représenter des volumes crédibles. Tu pars de **formes géométriques de base** (sphère, cylindre, parallélépipède), puis tu utilises **perspective et point de fuite** pour placer poissons et plateaux. Ombres et lumière montrent fraîcheur et matière.

- Rassemble 4 à 6 photos, observe lignes, couleurs et textures pour nourrir tes idées de vitrines.
- Réalise 3 croquis de 1 minute, puis un dessin soigné de 15 à 20 minutes pour fixer la composition.
- Applique l'**échelle 1:10 pour la vitrine** et estime volumes, glace et portions avant maquette.

Grâce à ces outils, tu passes vite du croquis à la maquette réaliste et tu sécurises quantité, coût et impact visuel.

Chapitre 2 : Couleurs et mise en page

1. Notions de base et psychologie des couleurs :

Couleurs primaires et secondaires :

Les couleurs primaires sont le rouge, le bleu et le jaune, elles servent à créer les secondaires par mélange, comprendre ces bases t'aide à choisir des accents qui mettent en valeur le produit et attirent l'œil.

Harmonie et contraste :

Utilise des harmonies complémentaires ou analogues pour équilibrer la vitrine, le contraste attire le regard vers le produit clé, par exemple une étiquette orange sur un filet de poisson blanc capte l'attention rapidement.

Couleur et comportement du client :

Le bleu inspire fraîcheur et confiance, le vert évoque naturel, le rouge peut stimuler l'achat impulsif, adapte ta palette selon l'objectif, promotion, produit du jour ou image de l'étalage.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour une promo du week-end, j'ai mis des accents verts et bleus sur les prix, augmentation des ventes de 12% en 2 week-ends grâce à une meilleure lisibilité des informations.

2. Mélange des couleurs et palettes adaptées :

Choisir une palette fonctionnelle :

Une palette doit comporter 3 à 5 couleurs : couleur dominante, couleurs secondaires et une couleur d'accent, cette règle simple facilite la répétition visuelle sur affiches, étiquettes et présentoirs.

Couleurs pour produits de la mer :

Privilégie les tons froids comme le bleu et le vert pour la fraîcheur, ajoute un accent orange ou rouge pour signaler une promotion, la lisibilité reste la priorité pour le client pressé.

Matériaux et rendu colorimétrique :

Sur papier ou plastique, les couleurs varient, imprime toujours un test avant tirage 100, vérifie contraste et saturation sous lumière froide, évite les teintes trop proches du produit qui le rendent illisible.

Couleur	Usage conseillé	Effet
Bleu	Fond des affiches produit	Sensation de fraîcheur

Vert	Éléments naturels, labels	Image saine et durable
Orange	Accents promotionnels	Attire l'œil, valorise
Gris ou blanc	Typographie et fonds neutres	Lisibilité et élégance

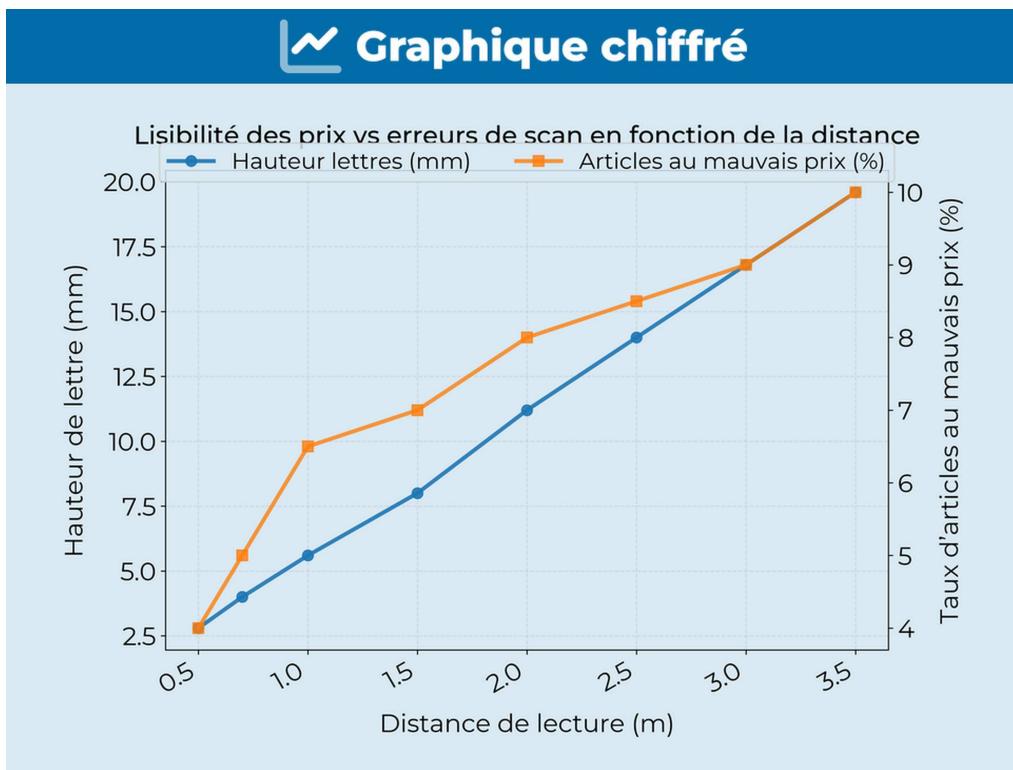
3. Mise en page et signalétique pour la vitrine :

Hiérarchie visuelle :

Organise l'information en 3 niveaux : titre, information clé et détail prix, la hiérarchie guide le client en moins de 3 secondes, utilise taille et couleur pour séparer ces niveaux clairement.

Typographie et contraste :

Choisis polices simples et lisibles, contraste fort entre texte et fond, garde au moins 14 points pour les prix visibles à 2 mètres, lisibilité prime sur le style graphique.



Disposition pratique en vitrine :

Place l'élément le plus rentable au centre, répète la couleur d'accent sur l'étiquette et le présentoir, ménage espaces pour respirer, une vitrine dense fait fuir le client.

Exemple de mini cas métier :

Contexte : boutique en centre-ville cherchant à augmenter la vente de filets prêts à cuire de 20 en 4 semaines. Étapes : refonte de la signalétique, nouvelle palette bleu/vert, formation rapide du vendeur (1 heure), suivi hebdomadaire. Résultat : augmentation de 18 ventes en 4 semaines, marge moyenne par filet augmentée de 0,80 euro. Livrable attendu

: un kit de vitrine comprenant 3 affiches A3 imprimées, une palette couleur numérique et 20 étiquettes prix prêtes à l'emploi.

Vérification	Action	Fréquence
Lisibilité des prix	Ajuster taille et contraste	Tous les jours
Cohérence des couleurs	Appliquer la palette choisie	Hebdomadaire
État des affiches	Remplacer si abîmé	Tous les 2 semaines
Positionnement produit	Réorganiser pour focaliser	Avant chaque ouverture

Astuce terrain :

Lors d'un stage, j'ai noté que changer une couleur d'accent augmente la curiosité du client, teste toujours une variante pendant 2 semaines et mesure l'effet sur les ventes.

Ce qu'il faut retenir

La couleur structure ta vitrine et influence le comportement d'achat.

- Appuie-toi sur les **couleurs complémentaires et analogues** pour créer contraste et harmonie autour du produit clé.
- Construit une **palette simple de 3 à 5 couleurs** avec tons froids pour la fraîcheur et une couleur d'accent pour les promos.
- Soigne la **hiérarchie visuelle des informations** : titre, info clé, prix lisible en 3 secondes.
- Teste rendu, lisibilité et **cohérence des couleurs en vitrine** sous la vraie lumière et ajuste régulièrement.

En combinant palette maîtrisée, typographies lisibles et mise en page aérée, tu rends l'étal clair, crédible et plus vendeur tout au long de l'année.

Chapitre 3 : Culture artistique et design

1. Comprendre culture artistique et design :

Définition :

La culture artistique rassemble les références visuelles et historiques. Le design organise l'espace et l'objet pour être fonctionnel et esthétique, utile pour attirer le regard et faciliter le travail en boutique.

Pourquoi c'est utile pour ton métier ?

En poissonnerie, le design rend l'étal lisible et hygiénique, il guide le client et protège le produit. Une bonne mise en scène peut augmenter les ventes et réduire le gaspillage.

Exemple d'interprétation d'une œuvre :

Tu peux t'inspirer d'une estampe japonaise pour créer une mise en scène épurée, privilégiant lignes et volumes pour mettre en valeur la fraîcheur du poisson.

2. Principes de design appliqués à la vitrine et étal :

Composition et point focal :

Organise l'étal autour de 1 à 3 points focaux, par exemple le poisson vedette placé à hauteur des yeux et éclairé. Cela guide le regard et facilite la décision d'achat.

Matières, textures et couleurs :

Choisis matériaux résistants et faciles à nettoyer, bois traité ou inox. Utilise 2 à 3 couleurs dominantes pour rester cohérent et éviter la surcharge visuelle qui fait fuir le client.

Exemple d'agencement simple :

Présente 3 produits groupés par usage, par exemple poisson pour grill, poisson pour cuisson vapeur, crustacés, avec étiquettes claires et plaques de glace bien rangées.

Principe	Application en poissonnerie
Point focal	Place un produit vedette à hauteur d'œil pour attirer 60 à 70 % des regards
Contraste	Utilise contraste froid/chaud pour faire ressortir le blanc des chairs
Répétition	Répète une forme ou une couleur pour créer une identité visuelle

3. Démarche créative et cas concret métier :

Étapes de la démarche créative :

Commence par la recherche visuelle pendant 30 à 60 minutes, fais 2 à 4 croquis rapides, choisis matières et couleurs, puis réalise un prototype sur 1/3 d'étal avant déploiement total.

Mini cas concret :

Contexte : augmenter l'attrait de la vitrine du week-end. Étapes : moodboard en 1 heure, 3 croquis, test d'éclairage 45 minutes. Résultat : +12 % de ventes sur 2 week-ends. Livrable : photo avant/après, plan d'agencement et liste d'achats, budget 45 euros.

Exemple d'aménagement de vitrine :

Tu crées un thème « mer et marché » en utilisant 2 couleurs dominantes et 3 éléments répétitifs, tu testes pendant 2 week-ends et mesures l'évolution des ventes.

Erreurs fréquentes et conseils terrain :

Évite la surcharge d'objets décoratifs qui prennent la place du produit. Fais des tests de 2 week-ends, prends des photos, note les ventes, et ajuste. Mon premier essai avec trop de déco m'a coûté 10 % de ventes.

Check-list opérationnelle :

Tâche	Fréquence
Nettoyage et rangement de l'étal	Quotidien
Réorganisation du point focal	Hebdomadaire
Vérification éclairage et température	Quotidien
Mise à jour des étiquettes prix	Selon arrivage
Photos avant/après	Après chaque changement

Références visuelles rapides :

Inspire-toi d'œuvres et courants comme le minimalisme pour la lisibilité, l'art nouveau pour les courbes, et le wabi-sabi pour valoriser la simplicité. Ces références aident à définir une identité visuelle cohérente.

Ce qu'il faut retenir

En poissonnerie, la culture artistique t'aide à choisir des formes et couleurs cohérentes, et le design organise l'espace pour un étal lisible et propre. En créant un **design de l'étal** soigné, tu guides le regard, protèges le produit et limite le gaspillage.

- Structure 1 à 3 **points focaux visibles** à hauteur d'yeux, soutenus par un éclairage simple.
- Limite-toi à 2 ou 3 couleurs, travaille contrastes et répétitions pour une **identité visuelle claire**.

- Suis une **démarche créative structurée** : recherches visuelles, croquis, prototype sur 1/3 d'étal, puis déploiement.
- Mesure l'effet: photos avant/après, suivi des ventes du week-end et ajustements si besoin.

En t'inspirant de références artistiques variées et en testant sur quelques week-ends, tu fais progresser durablement tes ventes.

Prévention-santé-environnement

Présentation de la matière :

En **Bac Pro PET**, l'**enseignement de Prévention-santé-environnement** relie santé, sécurité au travail et environnement. Tu as 2 heures de cours par semaine pendant 3 ans. Un camarade m'a dit qu'il y pensait ensuite en manipulant le poisson.

Cette matière conduit à l'**épreuve de PSE, coefficient 1**. En lycée, tu es évalué en **contrôle en cours de formation** avec 2 situations notées sur 20, en première puis en terminale. Certains candidats passent à la place une épreuve écrite ponctuelle de 2 heures en fin de terminale.

Conseil :

La PSE se réussit mieux si tu la relies à ton **quotidien de poissonnier écailler traiteur**, aux risques de coupures ou de glissade. Essaie toujours d'imaginer ce que tu ferais concrètement au poste quand tu lis une situation dans le cours.

Organise-toi avec de révisions régulières. Garde **15 minutes après le cours** pour relire et compléter ta fiche de PSE. Tu mémoriseras bien mieux qu'en révisant tout la veille de l'épreuve.

- Apprends les définitions clés
- Refais des exercices de situations professionnelles

Pour l'épreuve, commence par lire les questions, encadre les verbes clés puis répartis ton temps entre les 2 parties sans tout garder pour la fin. Cette méthode rassure vraiment quand tu arrives devant le sujet.

Table des matières

Chapitre 1: Hygiène de vie et alimentation	Aller
1. Alimentation et énergie au travail	Aller
2. Hygiène personnelle et prévention des risques	Aller
Chapitre 2: Prévention des risques professionnels	Aller
1. Identification des risques	Aller
2. Mesures de prévention	Aller
3. Organisation et obligations	Aller
Chapitre 3: Gestes de premiers secours	Aller
1. Évaluer la situation et alerter	Aller
2. Gestes d'urgence courants	Aller
3. Organisation en entreprise et obligations	Aller
Chapitre 4: Protection de l'environnement	Aller

1. Identifier les impacts et risques [Aller](#)
2. Bonnes pratiques et obligations [Aller](#)
3. Cas concret d'atelier et livrable attendu [Aller](#)

Chapitre 1: Hygiène de vie et alimentation

1. Alimentation et énergie au travail :

Principes de base :

Ton corps a besoin d'énergie régulière pour rester efficace, surtout quand tu travailles debout plusieurs heures par jour. Mange toutes les 3 à 4 heures pour garder un bon niveau d'attention.

Repas et collations adaptés :

Privilégie des protéines maigres, des glucides complexes et des légumes. Par exemple, un sandwich au poisson, une portion de riz complet et une salade te tiennent 4 heures sans coup de pompe.

Hydratation :

Bois au moins 1,5 litre d'eau sur une journée normale, plus si tu es en chaleur. L'eau évite les baisses de vigilance et les crampes, surtout lors des préparations de filets et des manutentions.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En stage, on a réorganisé la planification des découpes pour limiter les déplacements, ce qui a réduit la fatigue de l'équipe et gagné 15 minutes par service, soit 15% de temps économisé.

2. Hygiène personnelle et prévention des risques :

Hygiène corporelle et tenue :

Lave-toi régulièrement les mains, change de tablier entre les sessions sales et garde des ongles courts. Ces gestes simples réduisent les contaminations et les rappels en inspection.

Dangers, réflexes et obligations :

Sur le lieu de travail, repère les risques biologiques, les coupures et les glissades. Qui fait quoi doit être écrit, par exemple le responsable prépare la première désinfection quotidienne.

Indicateurs opérationnels :

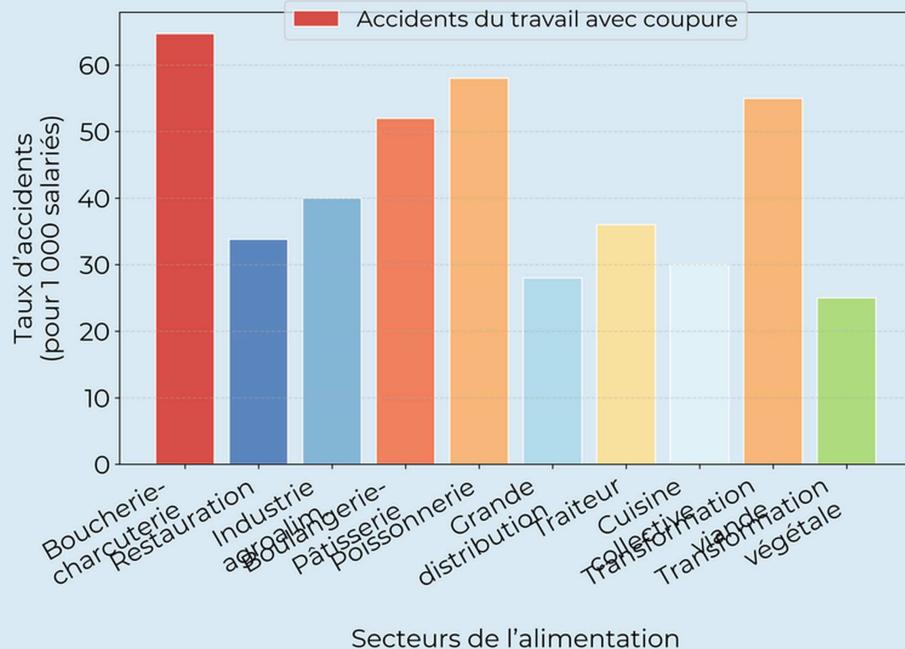
Note les températures de stockage toutes les 4 heures, enregistre les coupures et les incidents. Un bon suivi permet de corriger rapidement et d'éviter une fermeture administrative éventuelle.

Astuce de stage :

Range toujours les couteaux après usage dans ta pochette dédiée, cela évite 80% des blessures par maladresse chez les débutants.

Graphique chiffré

Accidents du travail liés aux coupures
métiers de l'alimentation en France (2023, pour 1 000 salariés)



Risque	Réflexe immédiat	Qui	Indicateur
Contamination bactériologique	Isoler l'aliment et désinfecter	Employé et responsable	Taux d'incidents mensuel
Coupure	Arrêter, compresser, déclarer	Victime et référent sécurité	Nombre d'accidents par mois
Glissade	Signaler et nettoyer immédiatement	Tout le personnel	Temps d'intervention moyen

Pour compléter, garde une routine simple le matin, dors 7 à 8 heures et évite l'alcool la veille d'un service. Ces habitudes évitent 50% des erreurs liées à la fatigue.

Contrôle rapide	Fréquence	Objectif
Vérifier température réfrigérateur	Toutes les 4 heures	Maintenir < 4°C
Contrôler tenue et gants	Avant chaque service	Zéro contamination visible

Nettoyage des surfaces	Après chaque préparation	Surface propre au toucher
Registre d'incidents	En continu	Réponse ≤ 24 heures

Mini cas concret – préparation d'un filet pour la vente :

Contexte: tu dois préparer 30 filets pour le marché du matin, livraison à 08 h 00. Étapes: réception, contrôle température, écaillage, filetage, stockage. Résultat: 30 filets prêts et emballés en 90 minutes.

Livrable attendu :

Un lot étiqueté avec nom du produit, température de stockage et date, 30 pièces prêtes à la vente, dossier de traçabilité rempli en moins de 24 minutes après préparation.

Exemple de retour d'expérience :

En première année, on oubliait souvent l'étiquetage, ce qui nous a valu un rappel du chef. Depuis, on s'organise avec une checklist et plus d'erreurs surviennent.

i Ce qu'il faut retenir

Pour tenir au travail, tu dois gérer à la fois ton énergie, ton hygiène et la sécurité du poste.

- Mange toutes les 3 à 4 heures avec des **protéines maigres, glucides complexes** et pense à boire au moins 1,5 litre d'eau.
- Adopte une **hygiène stricte des mains**, tenue propre, couteaux rangés pour limiter contaminations et blessures.
- Surveille les **températures de stockage**, les incidents et mets en place des checklists pour la traçabilité.
- Dors 7 à 8 heures, évite l'alcool et organise tes tâches pour limiter les déplacements inutiles.

En combinant alimentation, hydratation, hygiène et contrôles réguliers, tu réduis fatigue, erreurs et risques tout en gagnant du temps et en sécurisant la production.

Chapitre 2 : Prévention des risques professionnels

1. Identification des risques :

Principaux dangers :

Dans ton métier, tu dois repérer surtout les coupures, les chutes liées aux sols mouillés, les troubles musculo-squelettiques et les risques chimiques liés aux produits de nettoyage.

Comment repérer un risque ?

Observe l'environnement, note les postes répétitifs, vérifie l'état des outils et écoute les retours des collègues pendant 1 à 2 semaines pour établir une liste prioritaire.

Priorisation des risques :

Classe les risques selon leur probabilité et leur gravité, en donnant la priorité aux risques fréquents et ceux pouvant entraîner une incapacité de plus de 3 jours.

Exemple d'identification d'un poste :

Lors d'un service, tu remarques 4 espaces glissants près de l'écaillerie, 2 outils émoussés et une station de découpe sans plan incliné, tu notes ces éléments pour agir.

Risque	Danger	Réflexe immédiat	Obligation
Coupures	Perte de sang, infection	Arrêter, compresser, alerter	Fournir gants adaptés, formation PSE prévue
Chutes sur sol mouillé	Entorse, fracture	Sécuriser zone, afficher signalétique	Maintenir sol propre, chaussures antidérapantes obligatoires
TMS	Douleurs chroniques, arrêt maladie	Revoir amplitude des gestes, pause active	Améliorer poste, organiser rotations toutes les 2 heures
Produits chimiques	Irritation, brûlure	Rincer, consulter la fiche produit	Stockage étiqueté, fiches de données de sécurité accessibles

2. Mesures de prévention :

Actions techniques :

Installe un plan de travail antidérapant, des tapis d'évacuation et des éclairages ciblés, cela réduit les erreurs et la fatigue visuelle pendant les 8 heures de service.

Équipements de protection :

Utilise gants coupe-résistants pour la découpe, tabliers étanches, chaussures antidérapantes et protège-dos selon la tâche, remplace le matériel après 6 à 12 mois si usé.

Formation et consignes :

Réalise des briefings quotidiens de 5 minutes, des TP de gestes sécurisés toutes les 2 semaines et assure la formation PSE initiale pour tout nouveau recruté.

Astuce stage :

Note 3 risques par poste sur une feuille visible, cela crée des rappels concrets et évite des oubli pendant les périodes chargées.

Organisation des contrôles :

Fais un contrôle hebdomadaire des outils et une vérification mensuelle des fiches de sécurité, consigne les actions sur un registre accessible.

3. Organisation et obligations :

Rôles et responsabilités :

L'employeur organise la prévention, fournit EPI et formations, le salarié applique les consignes, le référent sécurité suit les indicateurs hebdomadaires.

Procédures d'urgence et suivi :

Affiche plans d'évacuation, place une trousse de secours visible, désigne 1 ou 2 premiers secours formés chaque service et enregistre tout accident dans le registre.

Indicateurs et traçabilité :

Mesure fréquences d'accidents, nombre de jours d'arrêt et quasi-incident, fixe des objectifs chiffrés comme 20% de réduction des coupures en 12 mois.

Exemple de mini cas concret :

Contexte : Sur un marché, 1 poissonnerie constate 12 coupures mineures en 6 mois, objectif réduire ce nombre de 20% en 12 mois.

Étapes :

Audit d'une journée, remplacement de 3 couteaux émoussés, formation de 6 employés, installation de 1 planche antidérapante et rappel des EPI.

Résultat et livrable attendu :

Résultat : baisse des coupures à 9 en 12 mois, soit 25% de réduction. Livrable : rapport chiffré de 3 pages avec registre d'incidents, photos avant/après et plan d'action.

Check-list opérationnelle :

Vérification	Fréquence	Responsable
--------------	-----------	-------------

État des couteaux	Hebdomadaire	Chef de poste
Propreté des sols	Après chaque service	Équipe
Stockage des produits	Mensuel	Responsable hygiène
Formation PSE	Annuel	Direction

Exemple d'amélioration rapide :

Après avoir remplacé 2 couteaux abîmés et imposé gants adaptés, un apprenti m'a dit que ses gestes étaient plus sûrs et plus rapides, on a gagné environ 10 secondes par opération.

i Ce qu'il faut retenir

La prévention commence par l'identification des principaux risques : **coupures, chutes, TMS, produits** chimiques. Pendant 1 à 2 semaines, tu dois **observer le poste**, écouter l'équipe et classer chaque risque selon probabilité et gravité.

- Agis d'abord sur les dangers fréquents ou pouvant entraîner plus de 3 jours d'arrêt.
- Mets en place des actions techniques et des **équipements de protection adaptés** (gants, chaussures, planches antidérapantes).
- Organise briefings réguliers, formations PSE et contrôles planifiés des outils, sols et produits.
- Structure le **suivi des accidents** avec registres, indicateurs et objectifs chiffrés de réduction.

En appliquant ce cycle repérer, protéger, contrôler, tu réduis les accidents, améliores le confort de travail et montres ton sérieux professionnel.

Chapitre 3 : Gestes de premiers secours

1. Évaluer la situation et alerter :

Sécuriser la zone :

Avant d'intervenir, repère les dangers immédiats et éloigne toi et la victime si possible, évite le contact avec produits dangereux, signale la zone pour protéger les autres.

Alerter les secours :

Compose le numéro d'urgence adapté, explique clairement lieu et gravité, donne ton nom, le nombre de victimes et les gestes déjà réalisés, reste disponible pour suivre les consignes.

Informations à transmettre :

Indique l'âge approximatif, l'état de conscience, la respiration, la présence de saignement important, et si la victime est traumatisée ou exposée à un produit toxique.

Exemple d'alerte :

Tu appelles le 15, tu dis "Accident rue du port, homme 30 ans, inconscient, ne respire pas, massage cardiaque en cours, accès par le quai B".

2. Gestes d'urgence courants :

Arrêt cardiaque et RCP :

Si la victime est inconsciente et ne respire pas, commence la RCP immédiatement, en alternant 30 compressions et 2 insufflations, pousse 5 à 6 cm à 100-120 compressions par minute.

Utilisation du défibrillateur :

Si un DAE est disponible, allume le, suis les instructions vocales et ne touche pas la victime pendant l'analyse. Branche-le et délivre un choc si indiqué par l'appareil.

Étouffement :

Pour un adulte conscient qui s'étouffe, alterne 5 tapes dans le dos entre les omoplates et 5 poussées abdominales, répète jusqu'à expulsion ou perte de conscience.

Hémorragie et plaie profonde :

Appuie fort avec un pansement ou un linge propre, surélève le membre si possible, demande un pack compressif ou un garrot si le saignement reste majeur malgré la compression.

Astuce pratique :

Dans l'atelier, j'avais une trousse dédiée et un DAE visible, signe évident qui facilite l'intervention et réduit le temps de réaction d'au moins 30 secondes.

Situation	Priorité	Gestes à faire	Indicateur de réussite
Arrêt cardiaque	Très haute	Commencer RCP 30/2 et utiliser DAE dès que possible	Réapparition de la respiration ou arrivée des secours
Étouffement majeur	Haute	5 tapes dans le dos et 5 poussées abdominales jusqu'à dégagement	Objet expulsé et reprise de la respiration
Hémorragie abondante	Haute	Compression directe, surélévation, garrot si nécessaire	Saignement contrôlé et victime stabilisée
Brûlure thermique	Moyenne à élevée	Refroidir 10 à 20 minutes à l'eau, couvrir proprement	Douleur réduite et peau refroidie

3. Organisation en entreprise et obligations :

Responsabilités sur place :

Le chef d'atelier doit organiser les secours, un binôme formé doit intervenir en attendant les secours, et chaque salarié doit pouvoir alerter rapidement avec informations précises.

Formation et matériel :

Au moins 1 personne formée en PSE est recommandée par équipe, affiche un plan d'évacuation, maintiens une trousse à jour et vérifie les dates du DAE et des pansements.

Indicateurs et traçabilité :

Tiens un registre des accidents, note heure, auteur des gestes et résultat, objectif : réduire les accidents de 10% par an grâce aux actions correctives et formations ciblées.

Mini cas concret :

Contexte et étapes : durant une vente, un collègue se coupe profondément au doigt, sécurise la zone, applique compression 5 minutes, surélève la main et alerte le responsable.

Résultat et livrable : saignement arrêté en 7 minutes, transport au CHU, rapport d'incident rédigé en 24 heures avec photos et fiche d'incident signée comme livrable.

Check-list opérationnelle :

- Vérifier emplacement et fonctionnement du DAE chaque semaine
- Maintenir trousse de secours complète et dates contrôlées chaque mois
- Former au moins 1 salarié par équipe en PSE chaque année
- Affirmer procédures d'alerte visibles et testées tous les 6 mois
- Consigner chaque incident dans le registre dans les 24 heures

Exemple d'organisation :

Dans mon stage, on a placé le DAE près de la caisse, formé 2 élèves, et réduit le délai d'intervention de 1 minute en moyenne, ce qui change tout en situation réelle.

Ce qu'il faut retenir

Sécurise toujours la zone avant d'approcher une victime, puis **alerte les secours rapidement** en donnant lieu, état de la personne et gestes déjà réalisés.

- En arrêt cardiaque, enchaîne RCP 30/2 et utilise le DAE dès que possible.
- En étouffement, alterne 5 tapes dans le dos et 5 poussées abdominales.
- En hémorragie, compresse fortement, surélève le membre, garrot seulement si nécessaire.
- En entreprise, prévois une personne formée PSE, du matériel contrôlé et un registre d'incidents.

Une **RCP efficace 30/2**, un DAE disponible et un **matériel et registre à jour** améliorent fortement les chances de survie et la prévention future des accidents.

Chapitre 4 : Protection de l'environnement

1. Identifier les impacts et risques :

Déchets organiques :

Les déchets de poisson et d'écaillles peuvent représenter 20 à 40% du poids des arrivages selon la découpe. Tu dois repérer les volumes quotidiens et où ils sont stockés pour éviter nuisance et odeurs.

Eaux usées et rejets :

Les eaux de nettoyage contiennent graisses, sang et résidus. Il faut mesurer leur débit et pollution avant rejet, et limiter les rejets directs sur le réseau public en installant bac séparateur quand c'est nécessaire.

Produits chimiques et emballages :

Les détergents, désinfectants et emballages plastiques posent un risque. Repère les produits toxiques, garde les fiches de données et limite les emballages à usage unique pour réduire l'impact environnemental.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En réorganisant la découpe, un étal peut diminuer de 15% la quantité de déchets organiques par poisson traité, soit 30 kg de moins par semaine pour un petit commerce.

2. Bonnes pratiques et obligations :

Tri et réduction des déchets :

Met en place au minimum 3 flux de tri sur le lieu de travail, organique, recyclable et non recyclable. Étiquète les bacs et note les poids pour suivre l'évolution semaine après semaine.

Gestion de l'eau :

Réduis la consommation avec pistolets à débit contrôlé et lavage ciblé. Selon l'ADEME, un geste d'économie peut diminuer la consommation d'eau de 10 à 30% sur un commerce si on automatise le rinçage.

Fiches de données et obligations :

Conserve les fiches de données de sécurité des produits chimiques et forme l'équipe. Qui fait quoi doit être écrit, par exemple le responsable de matin est chargé du suivi des stocks et du tri quotidien.

Astuce de stage :

Note les poids de déchets sur un tableau blanc chaque fin de journée, ça prend 2 minutes et ça permet d'identifier une dérive rapidement.

3. Cas concret d'atelier et livrable attendu :

Contexte et étapes :

Un petit point de vente traitait 120 kg de déchets organiques par semaine. On a appliqué tri à la source, optimisation de découpe et bac de récupération des graisses sur 12 semaines, avec pesée hebdomadaire.

Résultat et livraison :

Après 12 semaines, les déchets organiques ont baissé de 30%, soit passage de 120 kg à 84 kg par semaine. Le livrable attendu est un plan de tri, un tableau hebdomadaire des poids et une fiche actions sur 6 points.

Exemple de mini cas concret :

Tu dois produire un tableau hebdomadaire affiché, avec poids des flux, objectif de réduction de 10% par mois, et une fiche action listant 5 tâches responsables et dates de contrôle.

Élément	Risque	Action opérationnelle
Déchets organiques	Odeur, nuisibles, coût élimination	Tri à la source, pesée hebdomadaire, compostage ou collecte dédiée
Eaux de nettoyage	Pollution du réseau, amende éventuelle	Installer bac décanteur, limiter rinçage, contrôler ph et graisses
Produits chimiques	Risques santé, rejet dangereux	Stock sécurisé, fiches de données, produits moins toxiques
Emballages	Surcoût, déchets plastiques	Choisir emballages recyclables, inciter clients au réemploi

Pour t'organiser sur le terrain voici une check-list courte et pratique que tu peux coller près de la table de préparation.

Tâche	Fréquence	Responsable
Pesée des déchets	Quotidienne	Employé matin
Nettoyage ciblé	Après chaque service	Équipe
Vérification fiche produit	Hebdomadaire	Responsable hygiène
Contrôle bac décanteur	Bihebdomadaire	Employé technique
Point clients emballage	Mensuel	Gérant

 **Ce qu'il faut retenir**

Dans cet atelier, tu identifies les **déchets organiques de poisson**, eaux de nettoyage, produits chimiques et emballages comme principaux impacts.

- Met en place un **tri en trois flux** avec pesée régulière pour suivre les volumes.
- Réduis la consommation d'eau et la pollution grâce au bac décanteur et au lavage ciblé.
- Sécurise les produits chimiques avec fiches de données et rôles clairement écrits.
- Construis un tableau hebdomadaire et une fiche actions pour une **réduction mesurée des déchets**.

Le chapitre montre qu'avec quelques gestes suivis sur 12 semaines, tu peux baisser les déchets de 30 % et structurer un **plan d'actions environnement** simple mais efficace.

Environnement économique, juridique et management

Présentation de la matière :

En Bac Pro PET (Poissonnier Écailler Traiteur), la matière **Environnement économique, juridique et management** t'aide à comprendre comment fonctionne une entreprise de poissonnerie, du petit commerce de quartier au rayon marée d'un hypermarché.

Cette matière conduit à l'épreuve d'**étude de cas d'entreprises du secteur**, incluse dans l'épreuve de gestion appliquée. Elle est écrite, dure environ **2 h 30**, est notée sur 20 avec un **coefficients de 2**, soit autour de **7 % de la note finale**.

En cours, tu travailles sur la fixation des prix, la marge, la TVA, les contrats de travail, l'hygiène réglementaire, mais aussi l'animation d'équipe. L'un de mes camarades m'a dit qu'il avait enfin compris ses fiches de paie grâce à ces séances.

Conseil :

Pour réussir, le plus efficace est de relier la théorie à ton stage. Prévoyez par exemple **2 fois 20 minutes** par semaine pour revoir les calculs de marge et noter les situations de gestion que tu as observées sur l'étal ou en laboratoire.

Organise-toi avec quelques réflexes simples :

- Faire des fiches courtes sur les notions clés de droit et de gestion
- Reprendre 2 ou 3 études de cas d'anciens sujets en temps limité
- Relire les consignes d'hygiène et d'affichage des prix avant chaque période de stage

En suivant cette routine, tu arrives plus serein le jour de l'épreuve et tu gagnes en aisance pour gérer une future poissonnerie.

Table des matières

Chapitre 1 : Règles et statuts des entreprises	Aller
1. Statuts et formes juridiques	Aller
2. Obligations légales et gestion quotidienne	Aller
Chapitre 2 : Organisation du travail et management	Aller
1. Planification et répartition du travail	Aller
2. Styles de management et communication	Aller
3. Organisation du poste et sécurité au travail	Aller
Chapitre 3 : Notions de droit du travail et commercial	Aller
1. Droit du travail	Aller

2. Obligations commerciales et responsabilité [Aller](#)
3. Cas pratiques et responsabilités spécifiques [Aller](#)

Chapitre 1: Règles et statuts des entreprises

1. Statuts et formes juridiques :

Principaux statuts :

Il existe plusieurs formes d'entreprise comme entreprise individuelle, auto-entrepreneur, SARL, EURL ou SAS, chacune ayant des règles différentes en matière de responsabilité, de fiscalité et de formalités pour démarrer.

Responsabilité et capital :

La responsabilité des associés varie selon le statut, et le capital social permet d'acheter du matériel et d'assurer la crédibilité. Beaucoup d'entrepreneurs démarrent avec 1 euro mais un apport de 5 000 à 10 000 euros reste conseillé.

Formalités d'immatriculation :

Pour immatriculer ton activité il faut rédiger les statuts, déposer le capital, publier une annonce légale et s'inscrire au registre. Les démarches prennent habituellement entre 3 et 10 jours selon la qualité du dossier.

Exemple d'inscription d'une SARL :

Un duo d'associés crée une SARL avec 8 000 euros de capital, immatriculation réalisée en 7 jours, réception du K-bis et ouverture d'un compte pro pour acheter 3 000 euros de matériel initial.

Statut	Capital minimum	Responsabilité	Nombre d'associés	Imposition
Entreprise individuelle	Aucun minimum	Responsabilité illimitée	Un seul	Impôt sur le revenu
Auto-entrepreneur	Aucun	Responsabilité illimitée	Un seul	Micro fiscal simplifié
EURL	Souvent 1 euro	Responsabilité limitée	Un associé	IS ou option IR
SARL	Souvent 1 euro	Responsabilité limitée	2 associés ou plus	IS ou option IR
SAS	Souvent 1 euro	Responsabilité limitée	Un ou plusieurs	Impôt sur les sociétés

2. Obligations légales et gestion quotidienne :

Obligations sociales et fiscales :

L'entreprise doit s'affilier aux organismes sociaux, déclarer et payer les cotisations, tenir une comptabilité adaptée et produire les déclarations fiscales selon le régime choisi, par exemple TVA et impôt sur les sociétés.

Règles d'hygiène et sécurité :

Pour une poissonnerie la traçabilité, le respect des températures, un plan de maîtrise sanitaire et la formation du personnel sont obligatoires. Ces règles préviennent les intoxications et protègent ta clientèle et ton commerce.

Gestion et responsabilité du dirigeant :

Le dirigeant doit assurer la conformité réglementaire, la sécurité alimentaire et la tenue des comptes. En cas de manquement grave sa responsabilité civile ou pénale peut être engagée par les autorités ou les clients.

Cas concret d'ouverture :

Contexte : tu souhaites ouvrir une poissonnerie en SARL avec 2 associés, apport total 8 000 euros, stock initial 3 000 euros, loyer 800 euros par mois et objectif de 12 000 euros de chiffre d'affaires mensuel.

- Rédiger statuts et pacte d'associés
- Déposer 8 000 euros au centre des formalités
- Publier une annonce légale et immatriculer la société
- Mettre en place le plan de maîtrise sanitaire et achats fournisseurs

Résultat attendu : CA annuel 144 000 euros, marge brute estimée 25 pour cent soit 36 000 euros la première année, retour sur investissement en 2 ans environ.

Astuce stage :

Prends l'habitude de relever et noter les températures deux fois par jour, et garde les bons de livraison 6 mois. Ça évite des problèmes lors des contrôles et te protège en cas de litige.

Livrable attendu :

- Statuts signés et dépôt de capital
- Business plan synthétique de 5 pages
- Plan financier prévisionnel sur 3 ans

Check-list opérationnelle :

- Contrôler températures des vitrines matin et soir
- Vérifier dates de péremption et rotation des stocks
- Conserver les bons de livraison pendant 6 mois
- Garder un registre des formations hygiène du personnel
- Archiver factures fournisseurs et justificatifs de dépenses

Ce qu'il faut retenir

Pour créer ton entreprise, tu dois **choisir la bonne forme** juridique selon responsabilité, fiscalité et associés. Le capital peut être fixé à 1 euro, mais viser 5 000 à 10 000 euros renforce crédibilité et moyens.

- Comparer EI, auto-entrepreneur, EURL, SARL et SAS selon **responsabilité limitée ou illimitée** et régime fiscal.
- Suivre les formalités clés: statuts, dépôt du capital, annonce légale, immatriculation et compte pro.
- Assurer les **obligations sociales et fiscales**, les **règles d'hygiène strictes** et une comptabilité fiable pour éviter sanctions civiles ou pénales.

Pour une poissonnerie en SARL, mets en place plan de maîtrise sanitaire, suivi des températures, archivage des bons et prévisionnel réaliste: tu sécurises les contrôles, pilotes ton activité et vises un retour sur investissement en deux ans.

Chapitre 2 : Organisation du travail et management

1. Planification et répartition du travail :

Analyse des tâches :

Identifie d'abord les tâches quotidiennes, hebdomadaires et mensuelles, puis classe-les selon priorité et durée. Cela évite les oubli et les pertes de temps lors des périodes de forte activité.

Calendrier et horaires :

Établis un planning clair avec plages de préparation, vente et nettoyage, en précisant qui fait quoi chaque jour. Un bon planning réduit les tensions et augmente l'efficacité de l'équipe.

Répartition des postes :

Attribue des rôles précis, par exemple écaillage, découpe, mise en avant, et nettoyage. Change les postes toutes les 2 à 3 semaines pour éviter la monotonie et développer les compétences.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En réorganisant la chaîne de préparation, une poissonnerie a réduit le temps de préparation d'une barquette de filets de 12 min à 9 min, soit une économie de 25% de temps.

Astuce organisation :

Pendant mon stage, j'ai noté les tâches qui prenaient plus de 5 minutes et j'ai cherché à les regrouper pour éviter les allers-retours inutiles, gain d'environ 30 minutes par matinée.

2. Styles de management et communication :

Management adapté :

Adapte ton style selon l'équipe, parfois directif pour la sécurité, parfois participatif pour les idées d'implantation. Un bon manager sait écouter et fixer des règles claires.

Communication quotidienne :

Fais un brief de 5 à 10 minutes avant l'ouverture pour répartir les tâches et signaler les produits manquants ou les commandes exceptionnelles. C'est simple et efficace en pratique.

Gestion des conflits :

Interviens rapidement, écoute les deux parties et propose une solution simple, par exemple un changement de poste pour la journée. Laisser traîner un conflit coûte en ambiance et en productivité.

Exemple de mini cas concret - amélioration de la communication :

Contexte : équipe de 4 employés, erreurs fréquentes sur les commandes spéciales. Étapes : mise en place d'un brief quotidien de 7 minutes, carnet papier pour les commandes, validation par responsable. Résultat : erreurs divisées par 3 en 30 jours. Livrable attendu : rapport hebdomadaire précisant nombre d'erreurs avant/après et plan d'action, réduction cible de 66%.

Indicateur	Valeur	Interprétation
Coût matière / jour	450 €	Contrôle des achats si hausse au-delà de 10%
Marge brute	45%	Bon niveau pour une poissonnerie de quartier
Taux de rotation stock	5 fois / mois	Contrôle si inférieur à 3 fois

Exemple chiffré de calcul simple :

Si tu vends 20 kg de filets à 12 € le kg, chiffre d'affaires = 240 €. Avec coût matière 100 €, marge brute = 140 €, soit 58%.

3. Organisation du poste et sécurité au travail :

Aménagement du poste :

Range les outils et produits selon fréquence d'utilisation, place l'équipement lourd à portée de main pour réduire les efforts. Un poste bien organisé évite 20% de perte de temps selon l'expérience.

Hygiène et sécurité :

Respecte les procédures de nettoyage et la traçabilité, note les températures et nettoyages quotidiens. Cela protège la clientèle et évite des sanctions administratives coûteuses.

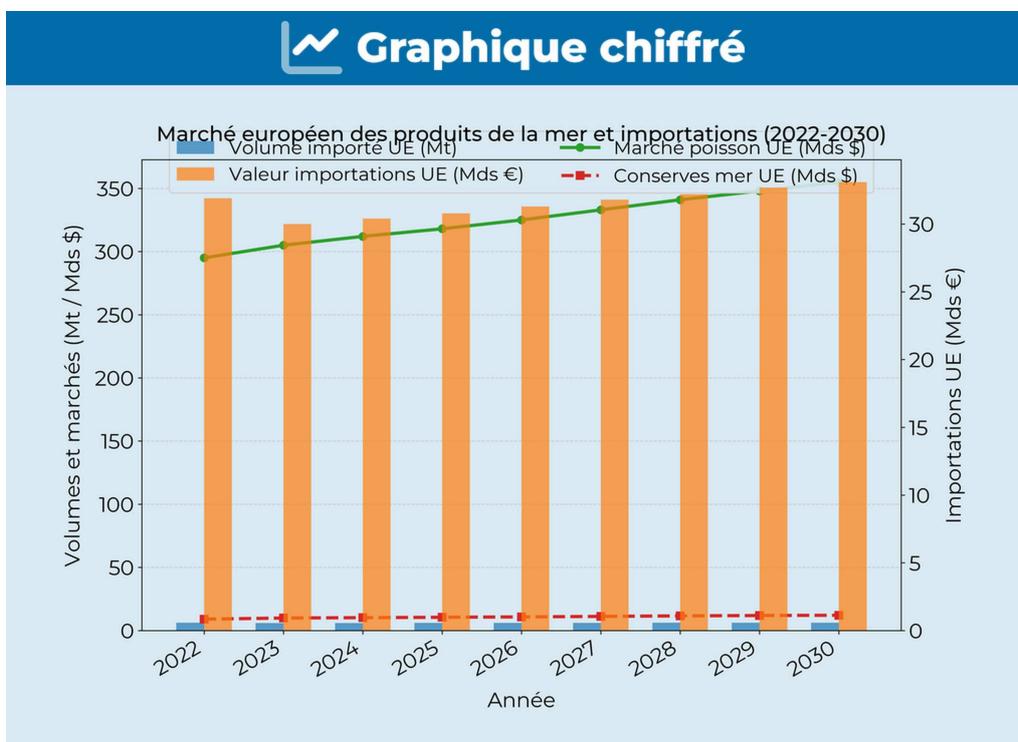
Formation et montée en compétence :

Planifie 1 formation courte par mois sur coupe, filetage ou sécurité. Cela augmente la polyvalence et réduit les erreurs. Invite un fournisseur pour une démo pratique, c'est très formateur.

Exemple de mini cas concret – optimisation du poste d'écaillage :

Contexte : station d'écaillage lente, débit 30 poissons/heure. Étapes : repositionnement de l'établi, ajout d'un bac à déchets, formation de 2 heures. Résultat : débit passé à 45 poissons/heure, augmentation de 50%. Livrable attendu : fiche technique post-intervention avec temps par poisson et plan d'implantation.

Graphique chiffré



Checklist opérationnelle	À faire
Brief avant ouverture	5 à 10 minutes, répartir tâches
Contrôle hygiène	Mesurer températures, noter nettoyage
Vérification stock	Lister ruptures, prévoir commandes
Rotation des postes	Changer postes toutes les 2 à 3 semaines

Astuce terrain :

Note toujours 3 points à améliorer chaque semaine, même petits, et partage-les en équipe. Ça crée une dynamique d'amélioration continue que les clients remarquent vite.

i Ce qu'il faut retenir

Organise ton travail en listant les tâches et en les classant par priorité. Construis un planning clair, avec rôles précis et rotation régulière pour maintenir la motivation.

- **Planifie et hiérarchise les tâches** pour éviter oubli, pics de stress et temps perdu.
- **Anime un brief quotidien structuré** pour répartir le travail, suivre les commandes et limiter les erreurs.
- **Suis quelques indicateurs simples** comme coût matière, marge brute et rotation des stocks.

- **Optimise le poste et la sécurité** via rangement, hygiène rigoureuse et mini-formations régulières.

En combinant organisation, communication claire et suivi chiffré, tu gagnes du temps, réduis les erreurs et fais progresser toute l'équipe au service du client.

Chapitre 3 : Notions de droit du travail et commercial

1. Droit du travail :

Contrat de travail et statut du salarié :

Tu dois connaître CDI, CDD, contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, et leurs conséquences sur période d'essai ou rupture. Selon l'ONISEP, le Bac Pro se suit en 3 ans.

Durée du travail, rémunération et temps de repos :

La durée légale est 35 heures par semaine, avec amplitudes particulières pour le commerce alimentaire. Les jeunes salariés ont des restrictions horaires pour préserver leur santé et l'apprentissage.

Rupture, licenciement et procédures :

Les motifs de licenciement doivent être motivés, la procédure prévoit convocations et délais écrits. En pratique, conserve preuves et échanges, et demande conseil au conseil de prud'hommes si nécessaire.

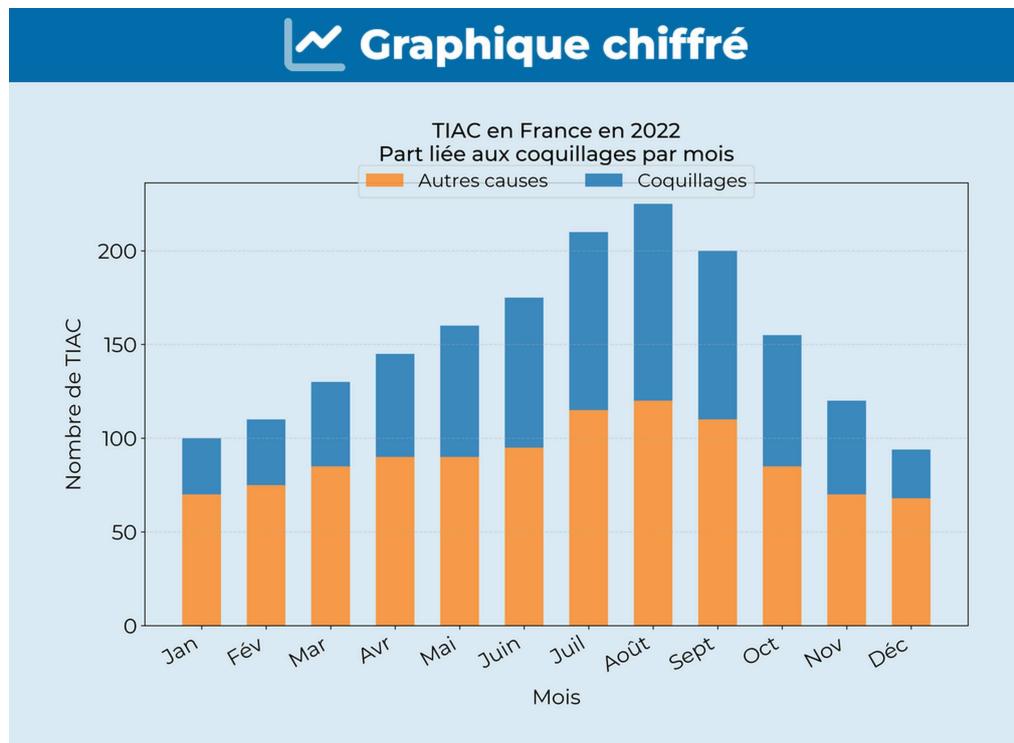
Exemple d'embauche d'un saisonnier :

Contrat CDD trois mois, période d'essai 2 semaines, 35 heures hebdo, fiche de paie mensuelle et respect des règles jeunes travailleurs si applicable.

2. Obligations commerciales et responsabilité :

Hygiène et sécurité alimentaire :

Respecte traçabilité, température de conservation et plan de maîtrise sanitaire. Pour le poisson, conserve à 0 à 4°C, contrôle dates et étiquettes, nettoie plans et matériel après chaque service.



Facturation, prix et marge :

Affiche clairement les prix TTC et remets une facture si le client la demande. Exemple simple de marge t'aide à fixer promos et décider volumes à commander.

Publicité, promotions et concurrence loyale :

Les promotions doivent être sincères et non trompeuses, et respecter la réglementation commerciale. Sois transparent sur origine et poids pour éviter litiges et protéger ta réputation.

Infraction	Conséquence	Astuce
Affichage prix incorrect	Amende ou sanction commerciale	Vérifie les étiquettes chaque matin
Manquement traçabilité	Retrait produit et sanction sanitaire	Garde fiches fournisseurs 3 ans
Pratiques commerciales trompeuses	Amende et perte de clientèle	Sois toujours transparent sur l'origine

3. Cas pratiques et responsabilités spécifiques :

Gestion des litiges clients et retours :

Pour un produit contesté, note l'incident et propose échange ou remboursement selon la conformité. La garantie légale de conformité dure 2 ans, garde justificatifs et ticket de caisse.

Obligations du commerçant et assurances :

Affichage des prix, mentions légales et tenue des documents commerciaux sont obligatoires. Assure-toi d'une responsabilité civile professionnelle, en stage j'ai vu un artisan éviter un procès grâce à son assurance.

Mini cas concret :

Contexte : promotion de 50 kg de dorade sur 3 jours pour écouler le stock et augmenter le chiffre d'affaires, suivi rigoureux de la traçabilité et des températures.

- Étapes : achat fournisseur 50 kg, étiquetage, contrôle température à 0 à 4°C, calcul marge et affichage clair.
- Résultat : vente de 50 kg à 12 euros/kg, chiffre d'affaires 600 euros, coût fournisseur 250 euros, marge brute 350 euros.
- Livrable attendu : fiche traçabilité signée, rapport de ventes chiffré et bons de livraison fournisseurs.

Check-list terrain :

- Vérifier contrat et période d'essai à l'embauche
- Contrôler température des produits chaque jour
- Afficher prix TTC et étiqueter clairement les promotions
- Tenir fiches fournisseurs et bons de livraison 3 ans
- Garder preuves écrites en cas de litige client

i Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre te rappelle tes **droits et devoirs de salarié** et de commerçant.

- Choisis le bon contrat (CDI, CDD, apprentissage) car il encadre **période d'essai et rupture**, durée de travail (35 h) et protection des jeunes.
- En cas de licenciement ou litige, exige une procédure écrite, garde tous les échanges et contacte le conseil de prud'hommes si besoin.
- En vente alimentaire, respecte **hygiène, traçabilité et températures**, affiche les prix TTC, facture sur demande et reste honnête sur promotions, origine et poids.
- Conserve fiches fournisseurs, tickets et bons de livraison 3 ans et assure-toi d'avoir une **responsabilité civile professionnelle** pour couvrir les risques.

En appliquant ces règles, tu sécurises ton emploi, évites les sanctions et gagnes la confiance de tes clients.

Secteur professionnel

Présentation de la matière :

La **matière secteur professionnel** te fait découvrir ton environnement de travail en **Bac Pro PET**.

Tu y vois les métiers, les circuits de distribution, les types d'entreprises, les organismes de contrôle et le vocabulaire utilisé en poissonnerie, en écaille et dans l'activité traiteur.

Cette matière conduit à l'**épreuve technologique et scientifique** du bac, épreuve écrite de **3 heures** avec un **coefficent 4**. En établissement habilité, la note vient de CCF en 1re et terminale, ailleurs d'un écrit final. Un camarade m'a confié que lier le cours à ses stages l'avait vraiment aidé.

Conseil :

Pour progresser, rédige des fiches sur les acteurs, les types de magasins, les organismes et les mots clés du **secteur des produits**. Relis-les 2 ou 3 fois par semaine en les reliant à ce que tu observes en atelier ou en stage.

Garde des **révisions courtes mais régulières**. Fais 3 séances de 10 minutes pour revoir le cours, apprendre 3 définitions et refaire 2 petites questions d'annales ou de CCF.

Un camarade me disait qu'il gagnait des points en commençant par les questions courtes. Le jour J, lis bien la situation professionnelle avant de rédiger tes réponses.

- Relire tes fiches juste après le cours
- Comparer les circuits vus en stage

Table des matières

Chapitre 1: Acteurs et métiers de la filière	Aller
1. Acteurs clés de la filière	Aller
2. Métiers et parcours professionnels	Aller
Chapitre 2: Circuits d'approvisionnement et de distribution	Aller
1. Circuits d'approvisionnement principaux	Aller
2. Distribution et gestion logistique	Aller
3. Gestion des approvisionnements et relation fournisseurs	Aller
Chapitre 3: Types de points de vente	Aller
1. Nature et taille des points de vente	Aller
2. Services et attentes client	Aller
3. Choix d'implantation et organisation commerciale	Aller
Chapitre 4: Vocabulaire professionnel des produits de la mer	Aller

1. Termes essentiels	Aller
2. Dénomination commerciale et traçabilité	Aller
3. Astuces terrain et erreurs fréquentes	Aller
Chapitre 5 : Qualité, labels et saisonnalité	Aller
1. Qualité et critères de fraîcheur	Aller
2. Labels et certifications	Aller
3. Saison et gestion des approvisionnements	Aller

Chapitre 1: Acteurs et métiers de la filière

1. Acteurs clés de la filière :

Les maillons principaux :

Dans la filière, tu trouveras pêcheurs, mareyeurs, grossistes, détaillants, transformateurs et restaurateurs, chacun intervenant pour assurer approvisionnement, qualité, traçabilité et transport du produit jusqu'au consommateur final.

Rôles et responsabilités :

Le pêcheur capture, le mareyeur regroupe et trie, le poissonnier vend et prépare, et le traiteur transforme. Comprendre ces rôles facilite la coordination et évite les erreurs de livraison ou de qualité.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Réorganisation des livraisons pour réduire le délai entre débarquement et vente de 12 heures à 6 heures, améliorant la fraîcheur et la marge commerciale de 8% en moyenne.

Acteur	Rôle principal	Exemple concret
Pêcheur	Capture en mer	Livraison quotidienne au port, tri immédiat
Mareyeur	Régulation des volumes	Achat de lots, vente aux grossistes
Poissonnier écailler	Préparation et vente	Filetage, montage de vitrines, commandes clients
Transformateur / traiteur	Transformation et conditionnement	Confection de 50 plateaux traiteur pour un événement

Une fois en stage, j'ai compris qu'un bon contact avec le mareyeur te sauve souvent une vente urgente.

2. Métiers et parcours professionnels :

Métier : poissonnier écailler :

Le poissonnier prépare poissons frais, filets et plateaux, maîtrise écaillage et désarêtage, et respecte règles d'hygiène strictes. Sur le terrain, tu seras debout 4 à 6 heures par plage de préparation.

Mini cas concret - préparation d'un plateau :

Contexte: un traiteur local commande 30 plateaux de fruits de mer pour 50 personnes.

Étapes: sélection, filetage, glaçage et présentation. Résultat: 30 plateaux livrés en 24 heures. Livrable: 30 plateaux conformes et fiche produit.

Parcours et diplômes :

Tu peux débuter par un CAP ou un Bac Pro en 3 ans pour te spécialiser. Selon l'ONISEP, ces formations ouvrent vers la vente, la transformation ou la gestion d'une petite entreprise.

Astuce pour le stage :

Arrive 15 minutes avant le créneau d'ouverture, regarde le planning de livraison et note 3 techniques d'écaillage par semaine pour progresser vite et gagner la confiance de l'équipe.

Tâche	Fréquence	Pourquoi
Vérifier fraîcheur	Chaque livraison	Température 0 à 4°C et odeur neutre assurent qualité
Respect hygiène	Quotidiennement	Prévenir contaminations et non conformités
Glaçage vitrines	Matin et après midi	Maintenir température et présentation attractive
Tenue et EPI	Avant chaque service	Sécurité personnelle et image professionnelle
Pesée et emballage	À la demande client	Respect des quantités, traçabilité et facturation

Ce qu'il faut retenir

Dans la filière pêche, une **chaîne de valeur complète** réunit pêcheurs, mareyeurs, grossistes, poissonniers, transformateurs et restaurateurs, chacun garantissant fraîcheur, traçabilité et respect des délais jusqu'au client final.

- Comprendre les rôles de chaque acteur te permet d'éviter erreurs de commande, de qualité et de transport.
- Le métier de **poissonnier écailler** combine préparation, vente, hygiène stricte et tenue debout prolongée.
- Des formations type **CAP ou Bac Pro** ouvrent vers vente, transformation et gestion de petite entreprise.
- Une bonne **organisation des livraisons** et un bon contact mareyeur améliorent fraîcheur, marge et ventes urgentes.

Retenir ces acteurs, tâches et parcours t'aide à mieux t'intégrer en stage, à progresser vite sur la préparation des produits de la mer et à comprendre où tu peux évoluer dans la filière.

Chapitre 2 : Circuits d'approvisionnement et de distribution

1. Circuits d'approvisionnement principaux :

Types de fournisseurs :

Tu vas rencontrer plusieurs types de fournisseurs utiles pour ta boutique, pêcheurs locaux, mareyeurs, centrales de marché, et importateurs. Chacun a des délais, des prix et une qualité différents.

Critères de sélection :

Choisis en fonction de la fraîcheur, du délai de livraison, du prix et des garanties sanitaires. Privilégie 0 à 2 °C pour poisson frais et -18 °C pour surgelés lors du transport.

Modes d'achat :

Tu peux acheter au comptant au marché, via contrat annuel avec un fournisseur, ou en achat groupé avec d'autres boutiques pour obtenir meilleur prix et volume régulier.

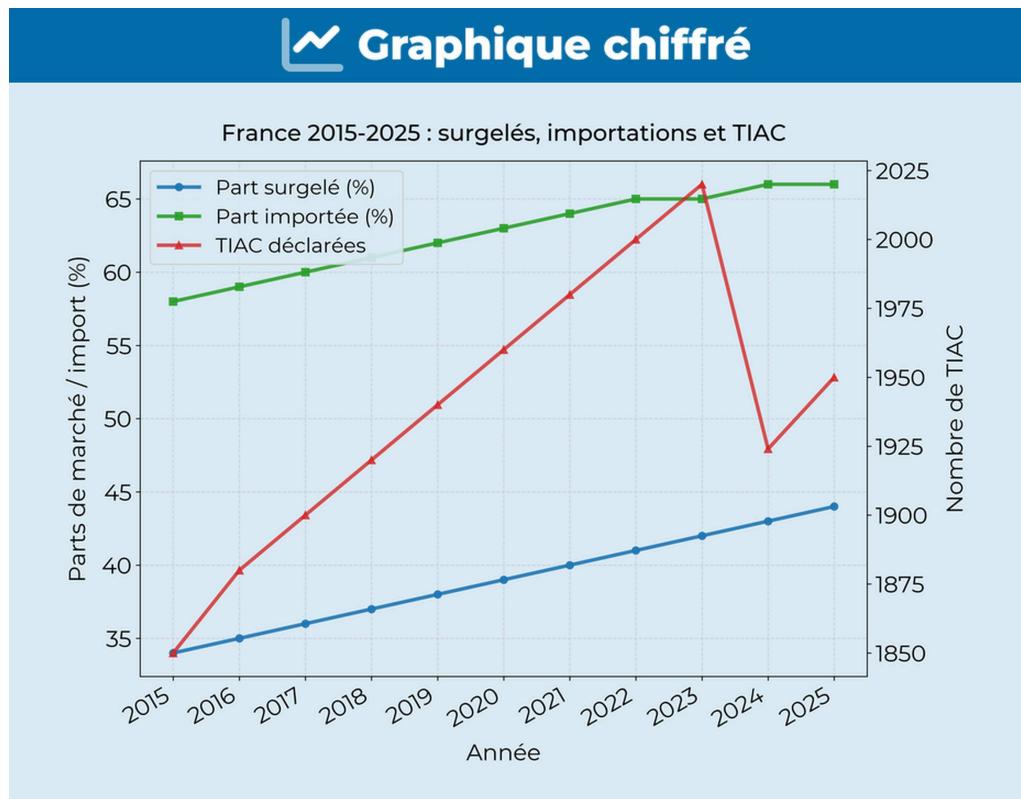
Exemple d'approvisionnement pour un commerce hebdomadaire :

Commande hebdomadaire de 60 kg de poissons variés, livraison 2 fois par semaine, 40 % du budget consacré aux produits nobles, reste pour espèces moins chères. Ce plan réduit la rupture et le gaspillage.

2. Distribution et gestion logistique :

Flux et températures :

Assure la chaîne du froid en permanence, du camion au comptoir. Maintiens 0 à 2 °C pour frais et -18 °C pour surgelés. Une élévation de 2 °C réduit la durée de conservation notablement.



Traçabilité et hygiène :

Note les lots, dates d'arrivée et producteurs sur chaque reçu. La traçabilité te protège en cas d'alerte sanitaire et rassure la clientèle sur la fraîcheur et l'origine.

Organisation des livraisons :

Planifie livraisons matinales, 1 à 3 fois par semaine selon la rotation. Prévois une double réception le vendredi si tu prépares un marché le week-end.

Exemple de mini cas concret :

Contexte : boutique en centre-ville préparant un stand pour le marché du samedi. Étapes : planification de commande, réception vendredi matin, stockage contrôlé, préparation des filets. Résultat : réduction du gaspillage de 20 % et vente complète sur 2 jours. Livrable attendu : bon de commande quantifié de 80 kg, planning de livraison horaire, fiche de traçabilité signée.

Type de fournisseur	Délai moyen	Avantage principal
Pêcheur local	Livraison le jour même	Frais et traçable
Mareyeur	24 à 48 heures	Volume et diversité
Centrale de marché	Livraison quotidienne	Prix compétitifs

3. Gestion des approvisionnements et relation fournisseurs :

Commande et rotation des stocks :

Calcule ta commande sur la base de la vente moyenne quotidienne. Utilise la règle du premier entré premier sorti pour limiter le gaspillage et garder une rotation efficace.

Budget et négociation :

Fixe un budget mensuel et détermine une marge cible. Négocie des remises à partir de 200 kg mensuels ou d'un engagement sur 3 mois pour obtenir de meilleurs tarifs.

Bonnes pratiques terrain :

Organise les livraisons tôt, vérifie la température à la réception et note toute anomalie. En stage j'ai souvent vu des erreurs sur la température, garde toujours un thermomètre calibré.

Astuce pour négocier :

Propose un paiement à 30 jours pour obtenir 3 à 5 % de remise, ou regroupe commandes avec 1 ou 2 collègues pour augmenter ton volume et ton pouvoir de négociation.

Étape opérationnelle	Action pratique
Réception	Contrôler température et quantité à la livraison
Stockage	Placer en FIFO et étiqueter avec date d'arrivée
Commande	Préparer bon de commande chiffré et valider avec le budget
Traçabilité	Conserver bons de livraison 3 mois et noter lots

i Ce qu'il faut retenir

Pour ta poissonnerie, combine des **fournisseurs complémentaires** (pêcheurs, mareyeurs, centrales) pour équilibrer fraîcheur, prix et volumes. Base tes commandes sur les ventes moyennes et un budget défini afin de limiter ruptures et pertes.

- Garantis un **respect strict du froid** : 0 à 2 °C pour le frais, -18 °C pour le surgelé.
- Applique la **règle premier entré premier sorti** et étiquette chaque lot avec date, origine et numéro.
- Organise une **planification des livraisons** matin, 1 à 3 fois par semaine, en renforçant l'approvisionnement avant les pics de ventes.

En structurant achats, logistique, traçabilité et négociation avec tes fournisseurs, tu sécurises la qualité sanitaire, réduis le gaspillage et améliores ta rentabilité.

Chapitre 3 : Types de points de vente

1. Nature et taille des points de vente :

Boutique artisanale :

Le magasin indépendant est souvent géré par un artisan poissonnier, surface de 20 à 80 m², clientèle locale fidèle, produits valorisés et service personnalisé au comptoir.

Grande distribution :

Le rayon poissonnerie en grande surface affiche de gros volumes, rotations rapides et logistique centralisée, il demande rigueur sur l'étiquetage et des marges plus faibles par produit.

Marché et vente ambulante :

Les étals de marché attirent une clientèle matinale, les volumes varient selon saison et météo, tu dois être mobile, rapide et impeccable sur les règles sanitaires.

Exemple d'implantation d'une boutique :

Ouverture d'une boutique de 35 m² en zone piétonne, investissement initial 25 000 euros, objectif 60 ventes par jour, retour sur investissement attendu en 18 mois.

Type de point de vente	Surface moyenne	Clientèle	Avantage clé	Contrainte principale
Boutique artisanale	20 à 80 m ²	Locale, fidèle	Service personnalisé	Coût fixe et visibilité
Grande distribution	Rayon centralisé	Flux important	Volumes et visibilité	Marge réduite
Marché / ambulant	Variable	Passage et fidèles	Contact direct	Dépendant météo

2. Services et attentes client :

Service sur mesure :

Le service sur mesure comprend filetage à la demande, portionnage et conseils recettes, il fidélise et justifie un petit surcoût pour le client exigeant.

Traiteur et préparations :

Proposer plats préparés et plateaux traiteur demande zones dédiées, étiquetage précis et respect des températures, c'est un levier de marge pour commandes de 10 à 200 portions.

Vente en ligne et click and collect :

La vente en ligne demande photos soignées, conditionnement adapté et créneaux de retrait, tu peux augmenter le chiffre d'affaires de 5 à 20 pour cent selon ta zone.

Astuce préparation :

Prends l'habitude de préparer les commandes du matin la veille au soir, étiquette-les clairement et vérifie les températures avant le départ, cela réduit erreurs et réclamations.

3. Choix d'implantation et organisation commerciale :

Emplacement et flux :

Analyse le flux piétons, la concurrence et le pouvoir d'achat local, un bon emplacement peut augmenter la fréquentation de 20 à 50 pour cent par rapport à un emplacement secondaire.

Aménagement et matériel :

Prévois une vitrine réfrigérée, bac à glace, balance, et une zone de préparation de 8 à 10 m², cela facilite le service et réduit les temps d'attente au comptoir.

Prix, marge et assortiment :

Travaille tes marges par produit, vise une marge brute de 30 à 60 pour cent selon l'espèce, adapte l'assortiment à la saison pour limiter les pertes et la casse.

Exemple de mini cas concret :

Contexte: ouverture d'un rayon poissonnerie dans une épicerie de 120 m², objectif 30 ventes par jour, budget matériel 8 000 euros et surface dédiée 6 m linéaire.

- Étape 1 - aménager 6 m linéaire de vitrine réfrigérée, installer bac glace, balance et zone de préparation.
- Étape 2 - sélectionner 10 espèces locales prioritaires et négocier livraisons 2 fois par semaine.
- Étape 3 - former 1 employé 2 jours sur découpe, traçabilité et service client.

Résultat: chiffre d'affaires estimé à 9 000 euros par mois, marge brute 35 pour cent, point mort atteint en 10 mois. Livrable: plan d'aménagement, liste fournisseurs et prévisionnel sur 12 mois.

Tâche	Pourquoi	Fréquence
Contrôle température	Assurer sécurité alimentaire	Quotidien
Rotation des stocks	Limiter pertes et casse	Hebdomadaire
Nettoyage équipements	Conserver hygiène et conformité	Quotidien
Mise en avant produit	Augmenter ventes et panier moyen	Hebdomadaire

Je me souviens d'un stage où, une journée d'été, nous avons vendu 50 filets en 2 heures, j'ai appris l'importance d'une bonne mise en avant et du sourire pour conclure la vente.

Ce qu'il faut retenir

Tu peux vendre en **boutique artisanale locale**, en **grande distribution volumique** ou sur marché ambulant, chaque format combinant surface, coûts fixes et niveau de proximité client.

Les services clés sont le **service sur mesure**, l'offre traiteur et la vente en ligne, qui améliorent marge et fidélisation si tu maîtrises hygiène, étiquetage et organisation.

- Analyse toujours flux, concurrence et pouvoir d'achat avant d'ouvrir.
- Prévois vitrine réfrigérée, zone de préparation fonctionnelle et balance fiable.
- Suis régulièrement températures, rotation des stocks et nettoyage des équipements.

En combinant **choix d'implantation stratégique**, assortiment adapté et sourire au comptoir, tu peux augmenter ventes, marge et fidélité tout en limitant pertes et réclamations.

Chapitre 4 : Vocabulaire professionnel des produits de la mer

1. Termes essentiels :

Poisson et termes biologiques :

Il s'agit de distinguer les termes biologiques, comme coquillage, crustacé, poisson osseux et poisson cartilagineux. Connaitre ces mots t'aide à choisir la préparation et le rangement en chambre froide.

Découpe et préparation :

Filetage, pavé, darne, écaillage et éviscération sont des mots de base à connaître, ils déterminent les gestes à réaliser et la portion à vendre, surtout quand tu as 12 commandes en 1 heure.

Frais, surgelé, préparé :

Frais, surgelé ou préparé indiquent des traitements différents, cela impacte la conservation et l'étiquetage. Applique les règles de chaîne du froid et de stockage, cela évite pertes et litiges avec les clients.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu réorganises la table de filetage pour gagner 10 minutes par kilo, augmentant la cadence de 20% sur la plage horaire de 8 h à 11 h.

Terme	Signification
Filetage	Retirer les filets de chair en laissant la peau et les arêtes principales
Darne	Tranche transversale d'un poisson, souvent utilisée pour les poissons ronds
Pavé	Morceau rectangulaire et épais, généralement pris dans le filet
Écaillage	Enlèvement des écailles avant cuisson ou présentation
Éviscération	Retrait des organes internes pour la conservation

2. Dénomination commerciale et traçabilité :

Nom commercial et nom scientifique :

Le nom commercial vendu au comptoir peut différer du nom scientifique. Pour la traçabilité, note toujours l'espèce, la zone de pêche et la méthode, ces informations figurent sur l'étiquette et le bon de livraison.

Étiquetage obligatoire :

L'étiquette doit indiquer nom commercial, origine, mode de production, poids et date de débarquement ou de congélation. Respecter ces mentions évite amendes et protège le consommateur.

Labels et qualité :

Connaître les labels courants et leurs critères t'aide à conseiller les clients et à justifier un prix plus élevé en rayon. Un produit labellisé peut se vendre 10 à 30% plus cher selon la niche.

Exemple de fiche produit :

Contexte : poissonnerie de quartier souhaitant 15 fiches produits en 3 jours. Étapes : recenser 30 espèces, rédiger 15 fiches et imprimer 150 étiquettes. Résultat : 15 fiches prêtes, 150 étiquettes posées. Livrable : 15 fiches et 150 étiquettes.

3. Astuces terrain et erreurs fréquentes :

Reconnaître la fraîcheur :

Regarde les yeux, les branchies, l'odeur et la texture. Un poisson frais a les yeux clairs, branchies rouges et une odeur marine, pas d'ammoniac, fais ces contrôles à chaque livraison.

Termes culinaires et cuisson :

Sache ce que signifient poche, rôtir, saisir et vapeur pour suivre recettes et conseiller clients. Par exemple, un pavé reste moelleux à cuisson rapide et régulière, idéal pour menus du midi.

Communication avec le client :

Utilise un vocabulaire simple et précis, explique origine et qualité. Un bon argumentaire augmente les ventes de produits à marge élevée, en moyenne 15% selon mon expérience en boutique.

Exemple d'erreur fréquente :

Une fois, j'ai étiqueté du poisson comme "pêche locale" sans vérifier la zone, j'ai dû corriger 20 étiquettes et informer 12 clients, garde toujours le document fournisseur à portée de main.

Étape	À vérifier
Réception	Température, odeur, quantité et bon de livraison
Étiquetage	Nom commercial, origine, mode de production et date
Stockage	Positionner en chambre froide selon température requise
Présentation	Propreté du comptoir, rotation des produits et étiquettes visibles

Ce qu'il faut retenir

Maîtriser le vocabulaire des produits de la mer te permet de mieux préparer, conserver et vendre chaque pièce. Tu relies directement mots techniques et gestes au poste.

- Distingue coquillage, crustacé, poisson osseux ou cartilagineux pour adapter préparation et rangement en respectant la **chaîne du froid**.
- Utilise les **termes de découpe** (filet, pavé, darne, écaillage, éviscération) pour organiser le travail et les portions.
- Assure un **étiquetage et traçabilité** complets: nom commercial, espèce, origine, mode de production, dates.
- Contrôle fraîcheur, cuisson adaptée et argumentaire simple pour **conseiller efficacement le client** et augmenter la marge.

En appliquant ce vocabulaire au quotidien, tu sécurises l'hygiène, évites les litiges et gagnes en crédibilité auprès de l'équipe comme des clients.

Chapitre 5 : Qualité, labels et saisonnalité

1. Qualité et critères de fraîcheur :

Réception et contrôle :

À la réception, vérifie la température, l'emballage et la traçabilité du lot, puis inspecte visuellement 3 à 5 pièces par caisse pour détecter anomalies, tâches ou mauvais transport avant d'accepter la marchandise.

Signes de fraîcheur :

Pour le poisson, regarde yeux clairs, branchies rouges, peau brillante et odeur marine faible. Pour les coquillages, assure-toi qu'ils sont fermés et vivants, sinon écarte-les immédiatement du circuit de vente.

Astuce contrôle :

Pose une table de contrôle à l'arrivée, note la température en degré, et fais une photo du bordereau de livraison si quelque chose te semble anormal, cela t'évitera des conflits avec le fournisseur.

2. Labels et certifications :

Principaux labels et ce qu'ils signifient :

Connais au moins 4 labels utiles en boutique, ils rassurent le client et peuvent justifier un prix plus élevé. Explique toujours ce que le label garantit, provenance ou mode de pêche responsable.

Valoriser un label en boutique :

Mets une étiquette lisible, affiche l'origine et le label, forme-toi pour répondre en 30 secondes sur la différence entre labels, et propose une dégustation quand c'est possible pour créer de la confiance.

Label	Signification	Avantage en boutique
MSC	Pêche sauvage durable	Attire clients éco responsables
ASC	Aquaculture responsable	Garantie traçabilité élevage
Label rouge	Qualité gustative supérieure	Justifie prix premium
IGP / AOP	Origine contrôlée	Renforce l'authenticité produit

Exemple d'optimisation d'une fiche produit :

Tu crées une fiche claire: nom, label, zone de capture, mode de conservation, prix au kilo, et une petite astuce recette, cela augmente souvent la confiance et la vente impulsive.

3. Saison et gestion des approvisionnements :

Comprendre la saisonnalité :

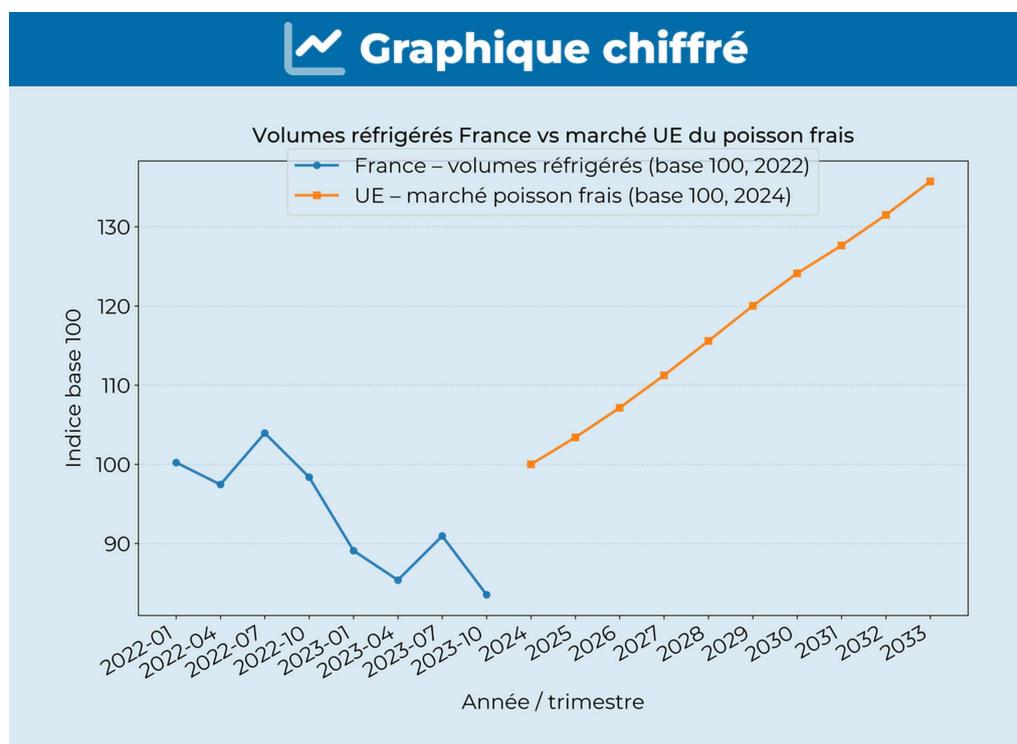
La saisonnalité influence prix, qualité et disponibilité. Anticipe 2 à 4 semaines à l'avance, ajuste les commandes selon la météo et les vacances, et informe le client quand un produit est hors saison.

Mini cas concret :

Contexte: petite poissonnerie qui vend 60 kg de sardine par semaine en période creuse, avec marge brute de 20%. Objectif: maximiser disponibilité et marge en automne sur 8 semaines.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Étapes: 1) analyser ventes 12 dernières semaines, 2) négocier un prix dégressif pour 300 kg, 3) planifier commandes hebdomadaires de 40 à 60 kg selon stock. Résultat: réduction du coût d'achat de 15%, augmentation de la marge brute à 23% et stock moyen stabilisé à 25 kg. Livrable attendu: tableau Excel de 8 semaines indiquant quantité par semaine, prix unitaire et marge prévue.



Gestion pratique sur le terrain :

Fais un point commande chaque lundi matin, ajuste les quantités en fonction des ventes du week-end, et garde une réserve équivalente à 1 à 2 jours de vente pour absorber les retards fournisseurs.

Tâche	Fréquence	Critère de réussite
Contrôle réception	À chaque livraison	Température ok et traçabilité

Révision commande	Chaque semaine	Stocks alignés sur ventes
Étiquetage produit	Quotidien	Infos lisibles pour client
Communication label	Hebdomadaire	Argumentaire en 30 secondes

Exemple de retour d'expérience :

Lors de mon stage, j'ai appris qu'un affichage clair des labels augmente la vente de produits labellisés d'environ 10% sur 4 semaines, la preuve que la pédagogie paie en boutique.

Ce qu'il faut retenir

Contrôle systématique à la réception: température, emballage, traçabilité et inspection de quelques pièces, avec photo du bordereau en cas de doute.

- Repère la **fraîcheur du poisson**: yeux clairs, branchies rouges, odeur faible; écarte tout coquillage ouvert ou mort.
- Utilise les **principaux labels qualité** (MSC, ASC, Label rouge, IGP/AOP) pour rassurer et justifier un prix plus élevé.
- Soigne l'étiquetage: origine, label, prix et **fiche produit claire** avec astuce recette rapide.
- Anticipe la **saison et la demande**: analyse des ventes, commandes ajustées, petite réserve de 1 à 2 jours.

En appliquant ces contrôles, en valorisant les labels et en gérant la saisonnalité, tu protèges ta marge tout en renforçant la confiance de tes clients.

Techniques professionnelles

Présentation de la matière :

Dans le **Bac Pro PET**, la matière **Techniques professionnelles** t'apprend à préparer, transformer et présenter les produits, du filet de poisson au plateau de fruits de mer.

Cette matière conduit à l'épreuve de pratique professionnelle liée à la formation en entreprise, épreuve écrite, pratique et orale d'environ **7 heures**.

Son **Coefficient 9** pèse très lourd dans le Bac, souvent à travers un **contrôle en cours de formation** complété par une situation terminale.

Conseil :

Pour réussir en **Techniques professionnelles**, mise sur la répétition des gestes. Consacre 3 séances de 20 minutes par semaine à fileter, lever des poissons ou monter un plateau.

En période de révision, garde un rythme régulier plutôt que de tout faire la veille. Par exemple : Tu peux t'appuyer sur ces habitudes pendant l'année et en PFMP. Un camarade m'a confié qu'en notant après chaque service, il était plus serein le jour de l'épreuve.

- Travaille avec des fiches des découpes et cuissons
- Profite des PFMP pour demander un retour précis

Table des matières

Chapitre 1 : Préparation des poissons et coquillages	Aller
1. Reconnaître et évaluer l'état des produits	Aller
2. Opérations de préparation et hygiène	Aller
Chapitre 2 : Mise en place et entretien de l'étal	Aller
1. Organisation de l'étal	Aller
2. Hygiène et nettoyage quotidien	Aller
3. Réapprovisionnement et rotation des produits	Aller
Chapitre 3 : Réalisation de plateaux et présentations	Aller
1. Création et composition des plateaux	Aller
2. Présentation et techniques d'habillage	Aller
3. Service, vente et optimisation commerciale	Aller

Chapitre 1: Préparation des poissons et coquillages

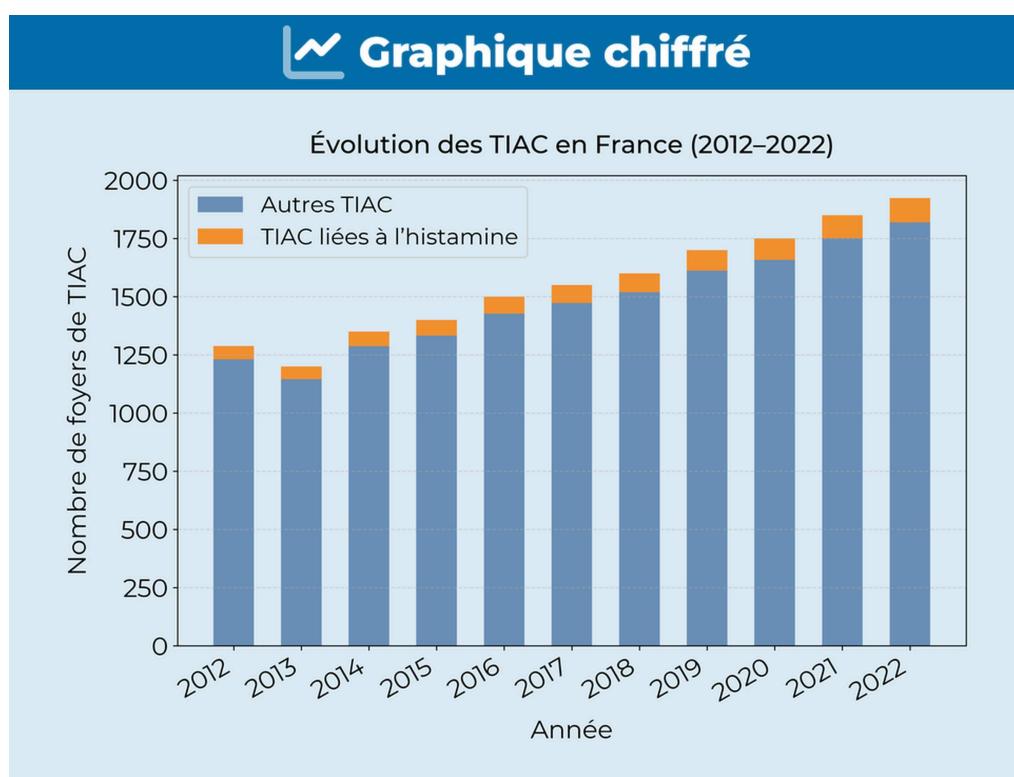
1. Reconnaître et évaluer l'état des produits :

Aspect visuel et odeur :

Regarde les yeux, ils doivent être brillants et bombés, les branchies bien rouges, la chair ferme. Une odeur nette de mer est normale, une odeur putride indique un problème. Ces signes sauvent beaucoup de retours.

Température et traçabilité :

Vérifie l'étiquette, la température de livraison et le bon de pêche ou d'achat. Le poisson doit être proche de 0 à 4°C en réception pour garantir la fraîcheur et la sécurité alimentaire pendant le stockage.



Erreurs fréquentes :

Ne te fie pas qu'à l'apparence, vérifie toujours la température et la traçabilité. Une erreur courante est d'accepter une livraison trop chaude en pensant pouvoir la refroidir rapidement, cela compromet la qualité.

Exemple d'évaluation d'une livraison :

Tu reçois 50 kg de bar, température mesurée 2°C, 10 poissons avec branchies légèrement pâles, 2 kg d'empâtement dans l'emballage. Tu acceptes 48 kg, écris 2 kg refusés sur le bon de livraison.

2. Opérations de préparation et hygiène :

Équipement et poste de travail :

Installe un plan de travail propre, couteaux aiguisés, planches dédiées, bac à glace et lave-mains. Le matériel propre réduit les contaminations et accélère le travail en service intense.

- Couteaux d'écaillage et de filetage
- Planches anti-glisse
- Bacs alimentaires étiquetés
- Brosse et jet d'eau chaude

Techniques de préparation :

Écale, éviscère, lave, et filete selon la commande. Compte environ 5 minutes pour écailler et vider un poisson de 1 kg, et 3 minutes pour le fileter correctement pour la vente au détail.

Gestion des déchets et sécurité alimentaire :

Sépare les déchets organiques des emballages, vide les intestins dans les bacs prévus, documente les températures. Respecte la chaîne du froid, et note tout écart sur le registre qualité pour suivi.

Astuce de stage :

Étiquette toujours les bacs avec la date et l'heure d'arrivée, cela t'épargne de compter mentalement les durées de conservation et évite de jeter par erreur des produits encore bons.

Critère	Bon	À surveiller
Oeil	Clair et bombé	Enfoncé, trouble
Branchies	Rouge vif	Brun pâle
Texture	Chair ferme	Mollesse
Odeur	Odeur marine	Odeur forte, putride
Température	0 à 4°C	> 6°C

Mini cas concret :

Contexte, réception de 100 kg de dorade pour une poissonnerie locale. Étapes, contrôle température à l'arrivée, vérification d'échantillon de 10 poissons, tri des 4 poissons abîmés, traçabilité renseignée.

Résultat, 96 kg acceptés et stockés à 2°C, 4 kg refusés consignés sur le bon de livraison. Livrable attendu, bon de réception signé avec quantité acceptée, rapport qualité chiffré et étiquettes pour 96 kg.

Check-list opérationnelle :

Tâche	Critère
Mesurer la température	Doit être entre 0 et 4°C
Contrôler 10 échantillons	Oeil, branchies, odeur
Étiqueter les bacs	Date, heure, poids
Rédiger le bon de réception	Quantités acceptées/refusées

Pourquoi ces éléments sont utiles ?

Tout cela te permet de garder la confiance des clients, de réduire le gaspillage et d'éviter des problèmes sanitaires. En stage, j'ai appris qu'un contrôle rapide évite souvent des pertes de plusieurs centaines d'euros sur une semaine.

Ce qu'il faut retenir

Pour chaque livraison, contrôle visuel et olfactif : **Yeux, branchies, odeur** doivent confirmer la fraîcheur. Vérifie la **température entre 0 et 4°C** et la traçabilité, refuse les lots trop chauds. Prépare un **poste de travail propre** avec couteaux adaptés, planches séparées, bacs étiquetés et lave-mains. Écale, éviscère, rince et filete selon la commande, tout en respectant la chaîne du froid.

- Mesure toujours la température à la réception et consigne les écarts.
- Contrôle un échantillon de poissons avant d'accepter le lot.
- Étiquette les bacs avec date, heure, poids et origine.
- Sépare correctement déchets organiques et emballages.

En appliquant ces règles, tu limites les risques sanitaires, réduis le gaspillage et sécurises la marge de l'entreprise. Tu prouves aussi ton sérieux auprès de ton maître de stage et des clients.

Chapitre 2 : Mise en place et entretien de l'étal

1. Organisation de l'étal :

Implantation et esthétique :

Choisis un emplacement logique pour le flux client, place les produits les plus frais à hauteur d'œil et regroupe par familles pour faciliter le choix. L'objectif est d'attirer et rassurer en moins de 2 secondes.

Gestion des matériels :

Prévois des bacs, glacières et plateaux propres, ainsi qu'un thermomètre visible. Compte en général 1 thermomètre par 2 m d'étal et 1 bac par type de produit pour éviter les contaminations croisées.

Sécurité et accessibilité :

Libère 80 cm minimum de passage entre l'étal et la zone client pour faciliter le service. Positionne extincteur, gants et couteaux triés pour une intervention rapide si besoin.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En réorganisant l'étal, un collègue a réduit son temps de mise en place de 30 minutes à 18 minutes, ce qui a augmenté la disponibilité en début de marché de 40 pour cent.

2. Hygiène et nettoyage quotidien :

Plan de nettoyage :

Établis un planning simple, matin et soir, avec tâches précises et responsables. Compte 10 à 20 minutes pour un nettoyage courant et 30 à 45 minutes pour un nettoyage complet en fin de journée.

Produits et matériel :

Utilise des détergents alimentaires agréés et des désinfectants adaptés aux surfaces alimentaires. Garde gants jetables, chiffons propres et brosses séparées pour poisson et coquillages.

Contrôles et traçabilité :

Note les horaires de nettoyage et la température des zones de vente. Un registre simple avec 3 colonnes suffit, date, heure et initiales, pour prouver la traçabilité en cas de contrôle.

Astuce nettoyage :

Nettoie d'abord sans produits chauds, rince, puis désinfecte. Cela évite de fixer les protéines de poisson et réduit les mauvaises odeurs. Une astuce transmise en stage qui marche bien.

Température cible	Zone de l'étal	Fréquence de contrôle
-------------------	----------------	-----------------------

0 à 4 °C	Poissons entiers et filets	Toutes les 3 heures
4 à 8 °C	Coquillages vivants	Toutes les 6 heures
Ambiante contrôlée	Zone de présentation	Contrôle matin et soir

3. Réapprovisionnement et rotation des produits :

Méthode FIFO :

Applique le FIFO strictement, les produits les plus anciens à l'avant. Étiquette toujours avec date de réception et date limite, 1 étiquette par lot pour éviter les erreurs en rush.

Gestion des invendus :

Planifie 2 actions pour les invendus, promotion le soir ou transformation en produit traiteur pour le lendemain. Vise à réduire le gaspillage de 10 à 30 pour cent selon la saison.

Mini cas concret :

Contexte : Un étal en marché vend 80 kg de poisson par jour, souvent 8 kg invendus en fin de journée. Étapes : audit de 30 minutes, étiquetage strict, mise en place d'un tableau FIFO. Résultat : réduction des invendus à 3 kg par jour, soit 62 pour cent de perte évitée. Livrable attendu : fiche de rotation d'une page listant 10 références, tableau journalier avec températures et quantités vendues.

Exemple de gestion d'invendus :

Un stagiaire a mis en place une promotion quotidienne à 18 heures sur 5 produits, ce qui a réduit de 50 pour cent les pertes sur ces articles en 2 semaines.

Contrôle opérationnel	Fréquence	Objectif chiffré
Vérifier température	Toutes les 3 heures	0 à 4 °C pour poissons
Contrôler étiquetage	Au réassort	100 pour cent des lots
Nettoyage rapide	Matin et soir	10 à 20 minutes
Enregistrement des invendus	Chaque soir	Quantité et raison

i Ce qu'il faut retenir

Pour un étal efficace, organise le flux client, mets les produits frais à hauteur d'œil et regroupe par familles pour rassurer vite.

- Prévois bacs séparés, glacières propres et 1 thermomètre pour 2 m d'étal pour une **chaîne du froid** maîtrisée.

- Assure **sécurité et accessibilité** avec 80 cm de passage, outils rangés et extincteur visible.
- Planifie un **nettoyage structuré quotidien** avec produits agréés, matériel séparé et enregistre températures et horaires.
- Applique un **FIFO rigoureux**, étiquette chaque lot et transforme ou promeus les invendus pour limiter les pertes.

En combinant organisation, hygiène stricte et bonne rotation, tu réduis le temps de mise en place, sécurises l'hygiène et diminues nettement les invendus.

Chapitre 3 : Réalisation de plateaux et présentations

1. Création et composition des plateaux :

Choix des produits :

Selectionne des pièces fraîches, adaptées au format du plateau, et respecte la saisonnalité. Privilégie 60 à 70% de produit noble, et 30 à 40% d'accompagnements pour équilibrer coût et visuel.

Équilibre visuel et gustatif :

Base-toi sur trois couleurs principales, deux textures et un élément acide. Un plateau de 1 kg doit contenir 3 à 4 variétés, pour offrir diversité sans surcharger la présentation.

Portions et grammages :

Calcule 120 à 200 g par personne selon le type de plateau. Indique le grammage sur l'étiquette pour faciliter la vente et la préparation en boutique.

Exemple d'assemblage d'un plateau de fruits de mer :

Pour 4 personnes, prévois 600 g de coquillages variés, 400 g de crustacés, 100 g de lemon wedges et 50 g de sauce, le tout disposé sur 1 plateau glacé et filmé.

Type de plateau	Poids moyen	Composition typique	Prix conseillé
Plateau fruits de mer	1 200 g	Crustacés, coquillages, citron, sauce	25 €
Plateau poissons fumés	800 g	Saumon, truite, blinis, câpres	18 €
Plateau mixte dégustation	1 000 g	Assortiment froids, sauces, herbes	22 €

2. Présentation et techniques d'habillage :

Mise en glace et maintien du froid :

Utilise de la glace pilée ou plaques réfrigérées pour garder 0 à 4 °C en surface. Une bonne glace évite la perte de fermeté et le jaunissement des chairs sensibles.

Coupe, placement et mise en valeur :

Coupe net, bords propres et pièces groupées par type pour faciliter le choix du client. Varie les hauteurs avec coquilles ou feuilles pour donner du relief sans encombrer.

Étiquetage et information client :

Indique nom du produit, poids, prix au kg et allergènes. L'information claire réduit les retours et rassure le client lors de l'achat impulsif.

Astuce de stage :

Prépare 2 à 3 plateaux types en avance pour les pics, cela te fera gagner 10 à 15 minutes par commande, surtout les samedis matin.

Transport et protection :

Emballe le plateau avec film alimentaire adapté et utilise une boîte isotherme pour les trajets supérieurs à 20 minutes. Évite les chocs qui abîment la présentation.

3. Service, vente et optimisation commerciale :

Placement en boutique :

Présente les plateaux à hauteur des yeux et près de la caisse pour favoriser l'achat d'impulsion. Change l'agencement toutes les 2 heures pour garder une vitrine dynamique.

Tarification et marge :

Calcule ton prix avec coût matière, 1 heure de main d'œuvre, et marge. Vise une marge brute de 30 à 40% sur les plateaux prêts à emporter pour rester rentable.

Gestion des commandes et suivi :

Note les commandes 24 heures avant, confirme le poids final et prévois 10% de produits de secours pour éviter les ruptures le jour J.

Exemple de cas concret :

Contexte : prestation pour 30 convives. Étapes : préparation de 30 plateaux de 800 g en 2 heures, transport réfrigéré 30 minutes. Résultat : vente totale 450 €, coût matière 270 €, marge 180 €. Livrable attendu : 30 plateaux conformes, étiquetés, vendus à 15 € pièce.

Erreurs fréquentes et conseils pratiques :

Évite la surcharge visuelle, la sous-étiquetage et l'usage d'ingrédients trop fragiles sans protection. Rappelle-toi qu'un plateau bien lisible se vend mieux et crée des clients fidèles.

Checklist opérationnelle	Action
Vérifier fraîcheur	Contrôle température 0-4 °C avant assemblage
Dosages	Respecter grammages indiqués par recette
Présentation	Utiliser relief et couleurs contrastées
Étiquetage	Mentionner poids, prix, allergènes
Transport	Boîte isotherme si trajet > 20 minutes

Remarque personnelle :

J'ai souvent constaté que la simplicité vend mieux, une présentation claire attire plus de clients que l'excès d'ornements, surtout en période de forte affluence.

Ce qu'il faut retenir

Pour réussir un plateau, choisis des produits frais de saison: 60 à 70 % pièces nobles, 30 à 40 % accompagnements, et 3 à 4 variétés par kilo pour un bon **équilibre visuel et gustatif**.

- Prévois 120 à 200 g par personne et indique ce grammage sur l'étiquette.
- Maintiens une **température de 0 à 4 °C** avec glace, crée du relief lisible et regroupe chaque type de produit.
- Place les plateaux près de la caisse, vise une **marge brute de 30 à 40%** et prépare quelques plateaux types plus 10 % de produits de secours.

En suivant ces règles de quantité, de froid et de présentation, tu sécurises la qualité, optimises la vente et fidélises tes clients.

Technologie professionnelle

Présentation de la matière :

En Bac Pro PET (Poissonnier Écailler Traiteur), la matière **Technologie professionnelle** t'aide à comprendre les **produits de la mer** et les techniques de découpe, de préparation et de conservation utiles en poissonnerie. En général, tu as 3 heures par semaine consacrées à cette matière.

Cette matière conduit à l'**épreuve technologique et scientifique**, organisée en examen final écrit et pratique. Tu y passes 3 heures d'écrit puis jusqu'à 10 heures de pratique en atelier, pour un coefficient de 8.

Avec ce coefficient, l'épreuve pèse **près de 30 %** de ta note pro, donc elle compte. Un camarade m'a confié qu'il avait gagné 2 points de moyenne en la préparant sérieusement.

Conseil :

Pour réussir en **Technologie professionnelle**, le plus efficace est de **travailler un peu** mais souvent. Vise **2 séances de 20 minutes** par semaine en dehors des cours, pour revoir définitions, schémas et exemples de situations professionnelles.

En révision, entraîne-toi à **expliquer à voix haute** une fiche de cours en 5 minutes. 3 entraînements par semaine suffisent pour te sentir vraiment à l'aise le jour de l'épreuve.

Table des matières

Chapitre 1 : Connaissance des espèces et produits	Aller
1. Identification et classification des espèces	Aller
2. Produits, qualité et transformation	Aller
Chapitre 2 : Chaîne du froid et conservation	Aller
1. Principes de base de la chaîne du froid	Aller
2. Points critiques et contrôles	Aller
3. Méthodes de conservation et durées	Aller
Chapitre 3 : Matériels et outils de poissonnerie	Aller
1. Outils de base et couteaux	Aller
2. Machines et gros équipements	Aller
3. Entretien, hygiène et sécurité des outils	Aller
Chapitre 4 : Techniques de découpe et de filetage	Aller
1. Techniques de base et gestes sûrs	Aller
2. Filetage selon espèces et présentation	Aller
3. Contrôle qualité, hygiène et entretien opérationnel	Aller

Chapitre 5 : Règles de traçabilité des produits	Aller
1. Principes et obligations	Aller
2. Mise en pratique en poissonnerie	Aller
3. Gestion des incidents et amélioration	Aller

Chapitre 1: Connaissance des espèces et produits

1. Identification et classification des espèces :

Morphologie et taille :

La morphologie t'aide à reconnaître une espèce, regarde la forme du corps, les nageoires, la bouche et la peau. Note aussi la taille et le poids moyen pour le calibrage.

Famille et noms commerciaux :

Les familles regroupent des espèces proches, par exemple les gadidés ou les scombridés. Connaître le nom commercial évite les erreurs à la vente et facilite les commandes.

Saison et origine :

La saisonnalité et l'origine influencent le goût, la disponibilité et le prix. Note les zones de pêche et les mois favorables pour anticiper l'approvisionnement.

Exemple d'identification d'une lotte :

Tu repères la tête large, la peau visqueuse et un poids moyen de 1,5 kg. Ces indices confirment l'espèce avant achat ou transformation en portion.

Espèce	Famille	Taille/poids moyen	Remarques
Saumon	Salmonidés	3 à 7 kg	Risque de parasites, besoin de fumage possible
Maquereau	Scombridés	0,3 à 1 kg	Périssable, bon rendement en filets
Merlu	Merlucciidés	1 à 3 kg	Chair blanche appréciée, attention aux saisons
Crevette	Crustacés	20 à 40 g	Contrôle d'origine essentiel, usage traiteur fréquent

2. Produits, qualité et transformation :

Fraîcheur et critères de qualité :

La fraîcheur se juge au regard, à l'odeur, à la fermeté et aux branchies. Une odeur d'ammoniaque indique un défaut, la fermeté doit être constante pour la vente.

Techniques d'écaillage et filetage :

Écailler proprement évite la casse et préserve la chair. Pour fileter, garde un couteau bien affûté, fais des gestes lents et mesure des portions de 120 à 200 g selon la demande.

Transformation et traiteur :

Les préparations traiteur demandent hygiène et traçabilité. Calcule les rendements, par exemple 1 kg brut donne en moyenne 700 g net, pour ajuster prix et stock.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En réorganisant l'étape de filetage, on a gagné 15 minutes par lot de 10 kg et augmenté le rendement net de 5 points, soit 50 kg nets supplémentaires par semaine.

Astuce terrain :

Utilise des glaçons et une couverture isolante pour conserver le frais, règle la température entre 0 et 2 °C et surveille toutes les heures les thermomètres.

Cas concret :

Contexte: la poissonnerie a reçu une commande de 100 plateaux de fruits de mer pour un traiteur, chaque plateau poids 1 kg. Tu dois organiser achat, préparation et livraison en 24 heures.

- Sélectionne 4 espèces adaptées, assure 100 kg brut répartis par plateau.
- Prépare filetage et décortiquage, vise un rendement net de 90% soit 90 kg utilisable.
- Emballe en barquettes, ajoute glace pour maintenir 0 à 2 °C pendant transport.
- Livraison planifiée à J+1, temps total estimé 6 heures de travail pour 2 personnes.

Livrable attendu: 100 plateaux de 1 kg prêts à servir, coût matière estimé 6 € par plateau, rendement net 90%, délai 24 heures, facturation et étiquette traçabilité complètes.

Étape	Vérification
Réception marchandise	Aspect, odeur, température 0 à 2 °C
Préparation	Rendement et grammage 120-200 g
Emballage	Étiquetage, traçabilité, glace suffisante
Livraison	Température stable, délai respecté

Petit conseil d'ancien élève: garde toujours un carnet de rendements, cela te sauve lors des commandes et des calculs de prix. Je me souviens d'un mardi où un bon carnet m'a évité une rupture importante.

i Ce qu'il faut retenir

Pour bien gérer poissons et fruits de mer, tu dois reconnaître chaque espèce et anticiper son usage.

- Observe **morphologie et taille** pour identifier l'espèce et calibrer les portions.
- Mémorise **familles et noms commerciaux** pour sécuriser achats et étiquetage.
- Contrôle fraîcheur: yeux, odeur, branchies, fermeté, plus température entre 0 et 2 °C.
- Calcule les **rendements brut/net** pour fixer prix, quantités et organiser la production.

En combinant identification, critères de qualité, maîtrise des découpes et chaîne du froid, tu assures des produits réguliers, rentables et conformes, même sur de grosses commandes traiteur en temps limité.

Chapitre 2 : Chaîne du froid et conservation

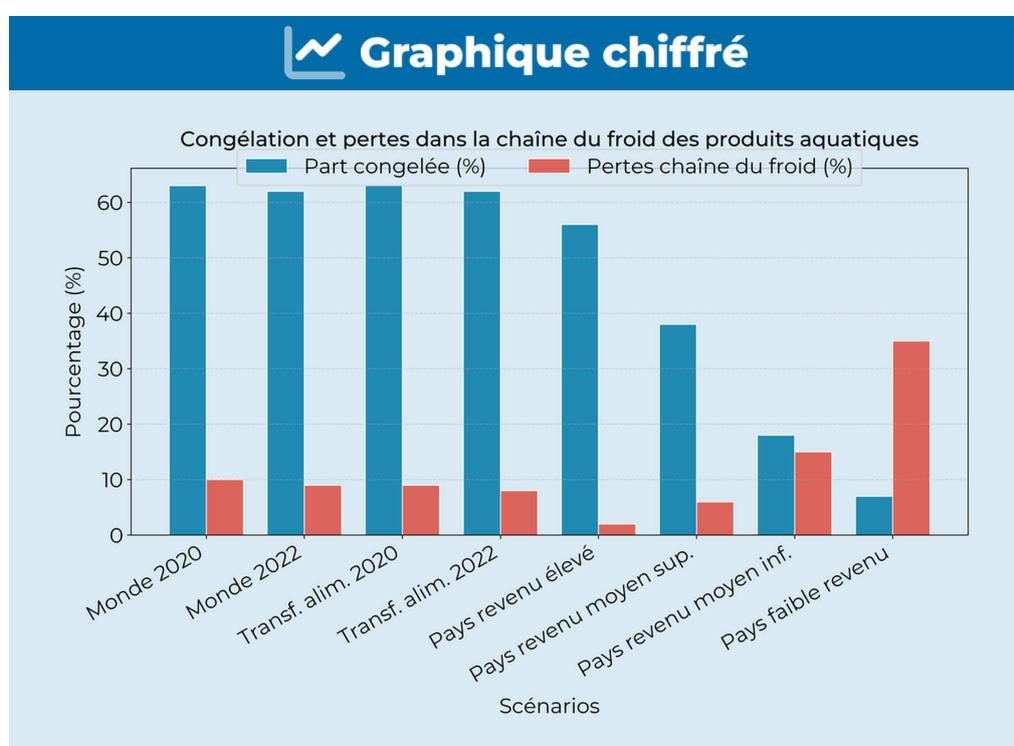
1. Principes de base de la chaîne du froid :

Définition et objectifs :

La chaîne du froid, c'est l'ensemble des étapes où tu gardes un produit à la bonne température pour limiter le développement microbien et préserver qualité, texture et goût.

Températures cibles :

D'après le ministère de la Santé, les produits réfrigérés doivent être conservés à 4°C maximum, idéalement entre 0°C et 2°C pour les poissons entiers, et les produits congelés à -18°C ou moins.

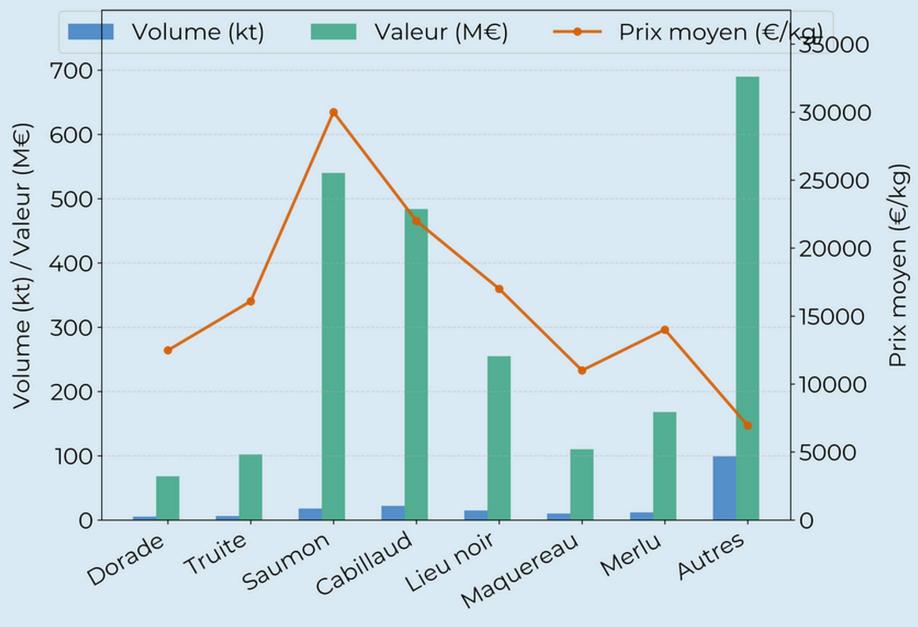


Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Réception de 30 kg de dorade, précooling à 2°C en 3 heures, stockage à 0°C, vente prévue sous 48 heures, suivi par fiche température quotidienne.

Graphique chiffré

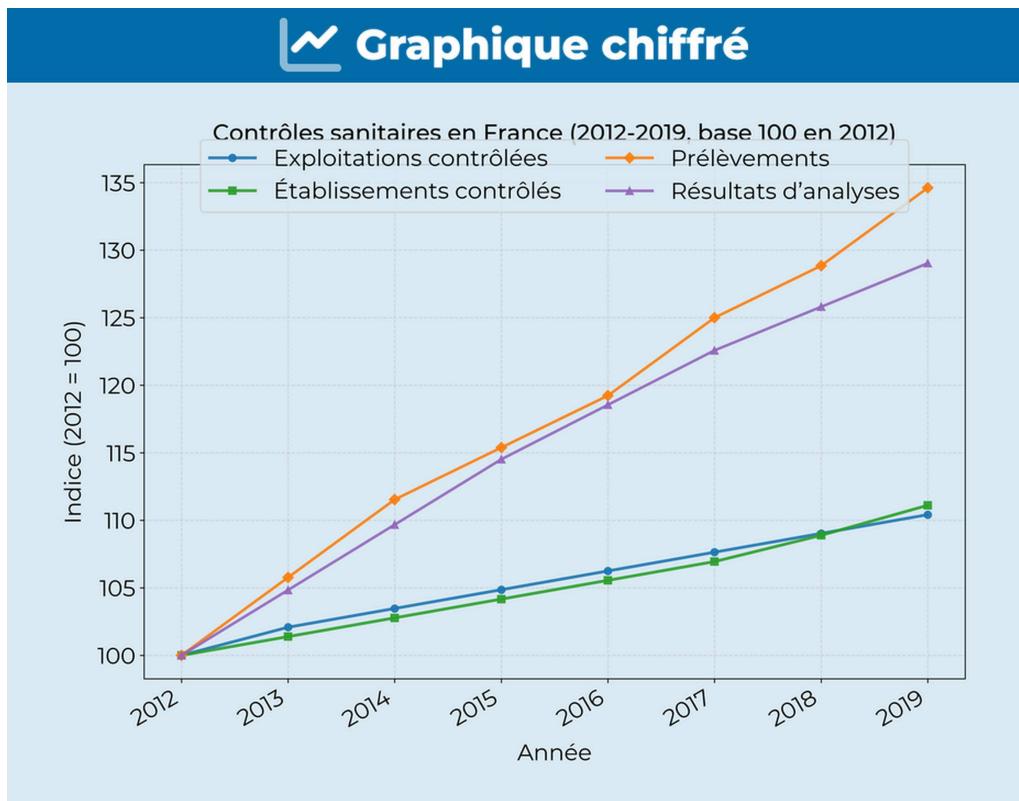
Produits aquatiques frais en France (2022) : volumes, valeurs et prix moyens



2. Points critiques et contrôles :

Réception et déchargement :

À la livraison, mesure la température du produit et de la chambre froide, vérifie l'intégrité des emballages, consigne la valeur et refuse toute marchandise à plus de 4°C selon le risque identifié.



Transport et distribution :

Utilise un véhicule réfrigéré réglé à 0-2°C pour le poisson, contrôle la température toutes les 2 heures, limite les trajets non réfrigérés à moins de 30 minutes quand c'est impossible.

Astuce pratique :

Note la température dès la réception, range selon FIFO, étalonne ton thermomètre toutes les 3 mois, ça évite les pertes et les remarques du patron en stage.

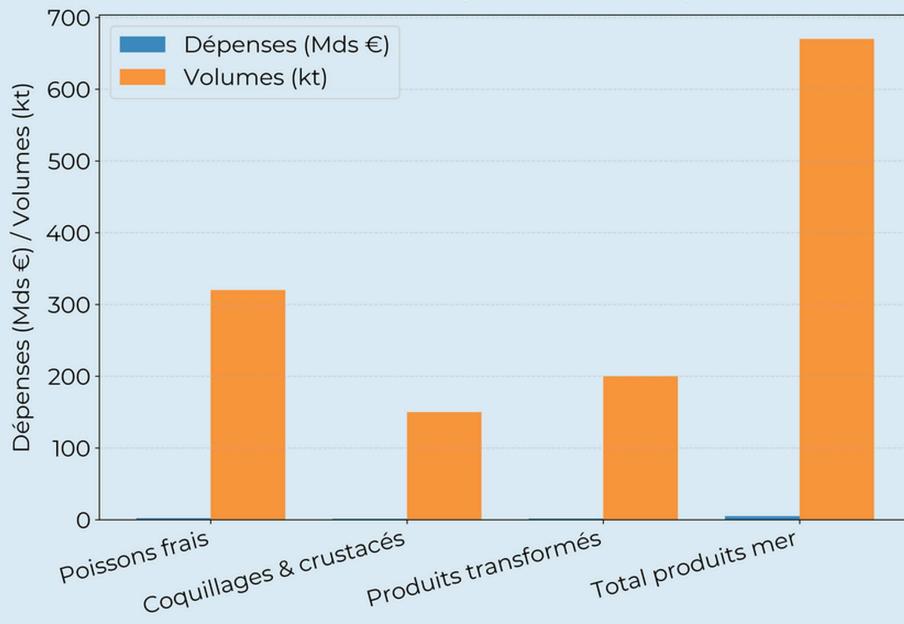
3. Méthodes de conservation et durées :

Réfrigération contrôlée :

Pour le poisson entier, planifie une durée de vie commerciale de 2 à 3 jours à 0-2°C, et 24 à 48 heures pour les produits découpés ou préparés, selon l'état initial et l'hygiène.

Graphique chiffré

France 2024 – Poids économique et volumes des produits de la mer

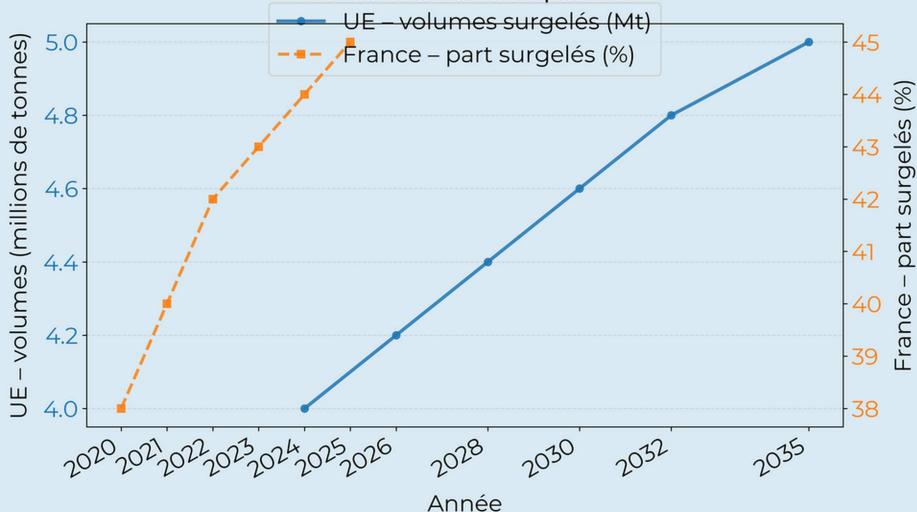


Congélation et surgélation :

La surgélation rapide vise -30°C au cœur en moins de 4 heures pour préserver la texture, puis stockage à -18°C, ce qui permet conserver le produit 6 à 12 mois selon l'espèce.

Graphique chiffré

Montée des produits de la mer surgelés
France et Union européenne



Exemple de contrôle qualité :

Un lot de 50 kg de filets surgelés est vérifié chaque semaine, on relève 3 mesures par jour pendant 7 jours, soit 21 mesures archivées dans le registre de traçabilité.

Élément	Température cible	Durée indicative
Poisson entier	0°C à 2°C	2 à 3 jours
Filets frais	0°C à 2°C	24 à 48 heures
Produits surgelés	≤ -18°C	6 à 12 mois

Tu peux utiliser ce tableau comme référence rapide en boutique, et l'adapter selon l'espèce, la saison et les recommandations du fournisseur.

Mini cas concret : gestion d'une réception ratée :

Contexte : livraison de 60 kg de maquereaux annoncés à 0°C, arrivée mesurée à 6°C, risque de détérioration élevé.

Étapes :

- Isoler le lot et le mettre en chambre froide à 0°C immédiatement
- Prendre 3 mesures horaires pendant 6 heures pour suivre le refroidissement
- Informer le fournisseur et documenter l'incident sur la fiche de non-conformité

Résultat et livrable attendu :

Résultat : lot refroidi mais qualité réduite, décision de vendre en promotion sous 24 heures ou retrait. Livrable : fiche traçabilité remplie avec 18 mesures, photos et rapport d'incident transmis au fournisseur.

Checklist opérationnelle	Action
Contrôle à la réception	Mesurer température, vérifier emballage, noter sur la fiche
Rangement FIFO	Placer les plus anciens devant, séparer les produits à date courte
Contrôles journaliers	Relever température 2 à 3 fois par jour et archiver
Nettoyage et entretien	Nettoyer chambres froides toutes les semaines, désembouer serpentins chaque trimestre

Une petite anecdote vécue : une fois j'ai laissé un thermomètre dans une poche pendant la tournée, et on a failli perdre un lot entier, depuis j'ai une check-list sur mon smartphone.

Ce qu'il faut retenir

La chaîne du froid garantit **limitation du risque microbien** et conservation de la qualité des poissons.

- Respecte les **températures de référence** : 0-2°C pour poissons et filets, ≤ -18°C pour les surgelés.
- À la réception, mesure la température, contrôle les emballages, note tout et refuse au-delà de 4°C.
- En transport, utilise un véhicule réfrigéré, limite les ruptures de froid et applique le rangement FIFO en boutique.
- Surveille les durées (2-3 jours entier, 24-48 h filets, 6-12 mois surgelés) avec **relevés de température archivés**.

En cas d'écart, isole le lot, refroidis, documente l'incident et décide vite : promotion rapide ou retrait pour **sécuriser le consommateur**.

Chapitre 3 : Matériels et outils de poissonnerie

1. Outils de base et couteaux :

Couteaux et lames :

Tu vas rencontrer plusieurs couteaux, chacun avec une fonction précise, filleting, désossage, écailage, et découpe. Choisis la longueur selon le poisson, 15 à 30 cm pour filets courants.

Outils manuels courants :

Planches, pinces, ciseaux, écailleur, grattoir et pince à arêtes sont indispensables. Garde une planche par type de produit pour éviter la contamination croisée, nettoie après chaque utilisation.

Ergonomie et rangement :

Travaille sur une table à hauteur adaptée, environ 90 à 95 cm si tu mesures 1,75 m. Range les couteaux sur un rail magnétique ou un bloc sécurisé pour réduire les accidents et gagner du temps.

Exemple d'entretien des couteaux :

Aiguiser tes couteaux chaque jour 5 à 10 minutes selon l'usage, et décide d'un affûtage professionnel toutes les 4 à 6 semaines pour garder une coupe nette et sûre.

2. Machines et gros équipements :

Choix des machines :

Dans une poissonnerie, tu verras scie à os, trancheuse, machine sous vide et table réfrigérée. Choisis la machine selon ton volume, par exemple une scie semi industrielle pour 50 poissons par jour.

Réglages, sécurité et consommables :

Respecte la notice constructeur pour vitesse et tension de lame. Porte toujours gants anti coupure et protection auditive si la machine dépasse 85 dB. Change les lames selon l'usure, en moyenne toutes les 2 à 3 semaines.

Mini cas concret :

Contexte : commande de 100 filets de lotte pour un traiteur local, délai 3 jours. Étapes : réception, tri, découpe sur trancheuse, portionnage à 150 g, conditionnement sous vide. Résultat : 100 filets prêts en 3 heures pour 2 employés. Livrable attendu : 100 filets de 150 g, emballés sous vide et étiquetés avec date et lot.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour sortir 100 filets en 3 heures, organise la chaîne en postes, un poste découpe, un poste portionnage, un poste emballage. Calcule le rythme à 33 filets par heure pour tenir le délai.

3. Entretien, hygiène et sécurité des outils :

Nettoyage et désinfection :

Nettoie à l'eau chaude et détergent après chaque service, puis désinfecte surfaces et outils. Laisse agir le produit de 2 à 5 minutes selon l'étiquette pour être efficace contre les bactéries.

Affûtage et maintenance :

Aiguise à la pierre ou au fusil selon le couteau. Teste la coupe sur papier ou peau.

Remplace une lame ébréchée immédiatement pour éviter les accidents et la contamination par des particules métalliques.

Équipements de protection et organisation :

Porte gants anti coupure, blouse imperméable, chaussures antidérapantes. Marque les zones froides et chaudes. Organise un coin outillage propre dédié, et planifie 30 minutes hebdomadaires pour la maintenance.

Exemple de routine de nettoyage quotidien :

Après fermeture, démonte les pièces amovibles, lave 15 minutes, désinfecte 5 minutes, rince et laisse sécher. Note l'opération dans le cahier d'entretien pour traçabilité.

Élément	Usage	Fréquence d'entretien
Couteau à filets 20-25 cm	Découper filets fins	Affûtage quotidien, professionnel 4 à 6 semaines
Scie à os	Découpe grosse poissons et arêtes	Contrôle hebdomadaire, changement lame 2 à 3 semaines
Machine sous vide	Conditionnement et conservation	Nettoyage quotidien, joint tous les 6 mois
Balance électronique	Portionnage précis	Calibrage mensuel

Voici une mini check-list opérationnelle à suivre avant l'ouverture pour être efficace et sûr sur le terrain.

Tâche	À faire
Vérifier température	S'assurer que la table réfrigérée est à 0 à 4 °C
Contrôler couteaux	Affûter rapidement et vérifier l'état des manches
Préparer EPI	Gants, blouse, chaussures prêtes et propres

Mettre en place les étiquettes	Préparer étiquettes lot et date pour chaque lot
Vérifier consommables	Sac sous vide, films, rubans et produits désinfectants

Astuce terrain : garde toujours une lame de rechange prête, ça t'évitera au moins 15 à 30 minutes d'arrêt quand une lame casse. C'est une économie de stress et de productivité.

i Ce qu'il faut retenir

Pour bien travailler en poissonnerie, tu t'appuies sur des **couteaux adaptés à chaque tâche** et des outils manuels dédiés à chaque produit pour éviter la contamination croisée.

- Choisis la bonne longueur de lame et range-les sur un support sécurisé, en les **aiguisant quelques minutes chaque jour**.
- Dimensionne scie à os, trancheuse et machine sous vide selon ton flux, avec des **machines calibrées à ton volume** et des lames changées régulièrement.
- Applique les réglages et EPI recommandés, planifie une **routine stricte de nettoyage quotidien** et note chaque entretien pour la traçabilité.

Avec une bonne organisation des postes, tu peux portionner, emballer et étiqueter rapidement, tout en garantissant sécurité, hygiène et productivité sur ton étal.

Chapitre 4 : Techniques de découpe et de filetage

1. Techniques de base et gestes sûrs :

Positionnement et prise en main :

Tiens toujours le poisson fermement par la tête ou la queue, les doigts éloignés de la lame. Adopte une posture stable, pieds écartés et plan de travail à bonne hauteur pour réduire la fatigue en 1 journée.

Coupe types et trajectoires :

Travaille en trajectoires longues et continues, du dos vers le ventre ou de la tête vers la queue selon l'opération. Évite les retouches inutiles qui abîment la chair et réduisent le rendement.

Exemple de geste :

Pour un filetage de bar, commence par l'incision derrière la tête, glisse la lame le long de l'arête en 2 à 3 mouvements nets pour obtenir un filet propre.

2. Filetage selon espèces et présentation :

Filetage du poisson maigre :

Sur merlan ou cabillaud, coupe en suivant l'arête centrale. Tu peux obtenir 45 à 60 % de rendement selon la taille, un poisson de 1 kg donne souvent 450 à 600 g de filets.

Filetage du poisson gras :

Pour saumon ou maquereau, fais attention aux peaux épaisses et aux stries de graisse. Le rendement varie entre 35 et 55 % selon le débit de découpe et les désossages réalisés.

Découpe en portions et poids :

Prévois des portions de 120 à 180 g pour la vente au détail, ou 150 à 220 g pour la restauration. Un lot de 20 poissons de 500 g peut produire environ 9 à 12 kg de filets selon l'espèce.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En stage, j'ai chronométré 1 porte-filet qui filait 10 truites à l'heure, après ajustement des trajectoires il est passé à 16 par heure, avec moins de déchets.

Technique	Type de poisson	Rendement moyen	Temps estimé par pièce
Filetage simple	Poisson maigre	45 à 60 %	2 à 5 minutes
Filetage gras	Poisson gras	35 à 55 %	3 à 6 minutes
Découpe en portions	Tous types	Variable	30 à 90 secondes

Mini cas concret :

Contexte : vente pour 1 repas de groupe, 20 dorades de 400 g à fileter et portionner.
Étapes : réception, écaillage, filetage, portionnage en 2 filets de 120 g, mise sous glace.
Résultat : environ 16 kg de filets bruts, soit 40 portions de 120 g. Livrable attendu : 40 filets étiquetés et conditionnés, prêts à la vente en 45 à 60 minutes.

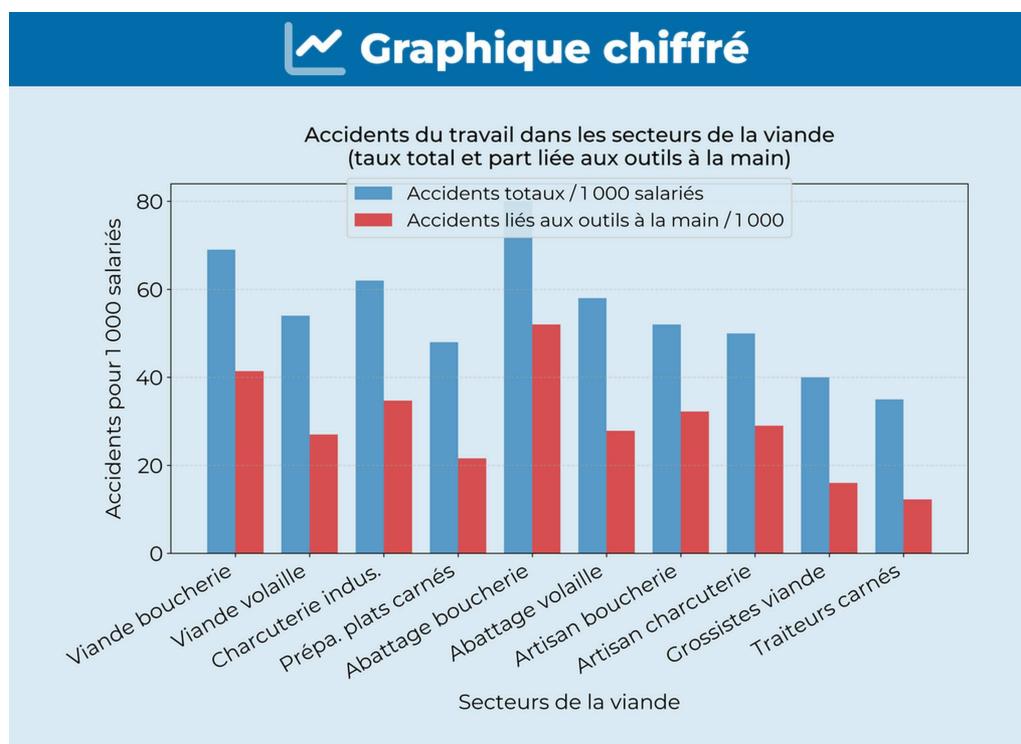
3. Contrôle qualité, hygiène et entretien opérationnel :

Vérification des filets :

Contrôle la couleur, l'odeur et la texture. Un filet doit être ferme et briller légèrement, sans odeur ammoniacale. Retire les arêtes visibles à la pince pour la vente au détail.

Affûtage et entretien rapide :

Affûte ton couteau chaque matin et après 30 à 60 minutes d'utilisation intensive. Un couteau bien affûté réduit les accidents et les pertes de chair, il augmente le rendement de 5 à 10 %.



Gestion des déchets et traçabilité :

Classe les déchets par catégorie, pèse-les en fin de service pour suivre les pertes. Note la quantité et l'origine pour améliorer les rendements la semaine suivante.

Astuce de stage :

Garde un bac d'eau froide près du poste pour rincer rapidement les filets entre deux coupes, cela évite le collage et améliore la présentation.

Check-list terrain	Action
--------------------	--------

Couteau affûté	Affûter 1 fois le matin, 1 fois après 30 min
Plan propre	Nettoyer entre espèces, désinfecter toutes les 2 heures
Contrôle arêtes	Passer la pince sur chaque filet avant emballage
Pesée des pertes	Noter kg de déchets à la fin du service

Erreurs fréquentes et conseils :

Ne pas trop appuyer sur la lame évite d'écraser la chair. Trop d'affûtage enlève du métal inutilement, affûte juste ce qu'il faut. Note ces points pour améliorer ton rendement jour après jour.

i Ce qu'il faut retenir

Adopte une posture stable et tiens fermement le poisson, doigts loin de la lame, pour des gestes précis et sûrs.

- Privilégie des **trajets de coupe continus** le long de l'arête pour limiter les retouches et les pertes.
- Ajuste le filetage selon l'espèce: **filetage du poisson maigre**, poisson gras plus délicat.
- Vise des **portions régulières de service** (120 à 220 g) et surveille tes rendements en kg.
- Contrôle la **qualité visuelle et olfactive**, affûte souvent le couteau et pèse les déchets pour progresser.

En combinant bonne prise en main, couteau bien entretenu et suivi des pertes, tu augmentes ton rendement, sécurises ta découpe et obtiens des filets nets, prêts pour la vente ou la restauration.

Chapitre 5 : Règles de traçabilité des produits

1. Principes et obligations :

Objectif de la traçabilité :

La traçabilité permet de suivre un produit du fournisseur jusqu'au client final, pour identifier l'origine d'un problème et retirer rapidement les lots concernés en cas d'incident sanitaire.

Informations obligatoires :

Tu dois noter l'espèce, la quantité, la date de réception, le numéro de lot, le fournisseur, la température de livraison et le mode de conservation pour chaque entrée de marchandise.

Durée de conservation des documents :

Garde les fiches de réception et documents liés pendant au moins 1 an pour les produits courants, parfois 3 ans selon l'origine ou la transformation, afin de pouvoir remonter la chaîne si besoin.

Exemple d'obligation :

Tu reçois 30 kg de saumon, note le numéro de lot, la température à la réception (+2 °C), et le nom du fournisseur sur la fiche, c'est suffisant pour commencer la traçabilité.

2. Mise en pratique en poissonnerie :

Fiche de réception :

La fiche doit être simple, lisible, et tenue à jour dès l'arrivée du camion, elle facilite les contrôles et évite les oubliés pendant les heures de pointe en magasin.

Étiquetage et traçabilité interne :

Après la réception, appose une étiquette sur chaque barquette ou caisse avec espèce, poids, lot, date d'emballage et DLC ou DDM pour les produits transformés en boutique.

Traçabilité des produits transformés :

Pour les plats préparés, indique l'origine des matières premières, la date de fabrication, et un numéro de lot produit en boutique pour retrouver rapidement la recette concernée.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu divises un arrivage de 50 kg en 100 barquettes de 500 g, chaque barquette reçoit une étiquette reprenant le lot fournisseur et la date d'emballage, ce qui simplifie un éventuel rappel.

Élément	Question à se poser
Fournisseur	Qui a livré ce lot et quelles sont ses coordonnées ?

Numéro de lot	Peut-on identifier précisément ce lot si besoin ?
Température	La température à la réception respecte-t-elle les normes ?
Quantité	La quantité livrée correspond-elle au bon de commande ?

3. Gestion des incidents et amélioration :

Retrouver un lot rapidement :

Si un client signale un problème, repère le numéro de lot, consulte les fiches de réception et les étiquettes internes pour isoler les produits à retirer du rayon en moins de 30 minutes.

Communication et documents à préparer :

Prépare un rapport avec lot, quantité, dates, températures et photos éventuelles, et informe le fournisseur et l'autorité sanitaire si nécessaire, en gardant des copies horodatées.

Amélioration continue :

Analyse les incidents, identifie les causes, ajuste les procédures d'étiquetage ou de stockage, et forme l'équipe, par exemple 1 courte session de 15 minutes chaque semaine.

Astuce terrain :

Range les fiches dans un classeur daté, et liste chaque nouveau fournisseur sur une feuille récapitulative pour gagner 3 à 5 minutes à chaque contrôle.

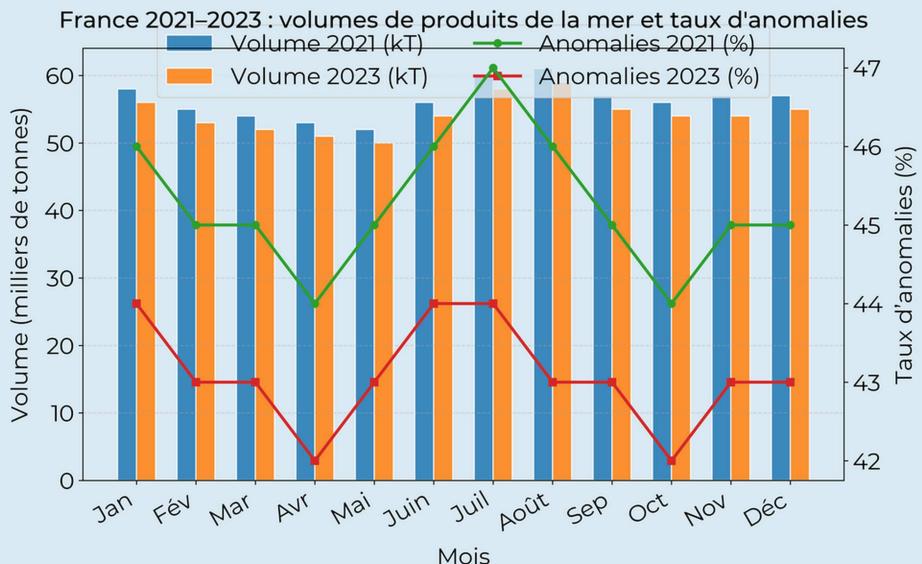
Exemple d'incident :

Un lot de 20 kg de moules présente une odeur suspecte, tu retrouves le lot en 20 minutes grâce aux étiquettes, tu retires 12 barquettes vendues et informes le fournisseur.

Mini cas concret :

Contexte : réception de 50 kg de dorade en 5 caisses, lot n°D202511, température +3 °C. Étapes : remplir la fiche de réception, répartir en 100 filets de 500 g, étiquetage par lot, ranger en cellule. Résultat : traçabilité complète, possibilité de rappeler précisément les 100 filets si nécessaire. Livrable attendu : fiche de réception signée, 100 étiquettes apposées, registre de lot archivé pendant 1 an.

Graphique chiffré



Check-list opérationnelle :

Tâche	Fréquence
Remplir la fiche de réception	À chaque livraison
Étiqueter chaque portion	Au moment de l'emballage
Archiver les documents	Hebdomadaire
Vérifier température	À la réception et toutes les 4 heures
Former l'équipe	1 fois par mois

Exemple de bonne pratique :

Lors d'un stage, j'ai vu une équipe réduire les erreurs de lot de 40% en imprimant des étiquettes standardisées, c'était simple et efficace.

i Ce qu'il faut retenir

La traçabilité te permet de **suivre chaque lot** du fournisseur au client pour réagir vite en cas de risque sanitaire. A chaque livraison, tu complètes une fiche de réception (espèce, quantité, date, lot, fournisseur, température, conservation) et tu **conserve les documents au moins 1 an**. En atelier, tu étiquettes chaque caisse ou barquette avec lot, poids, dates et DLC. En cas d'incident, tu dois **retrouver le lot en 30 minutes**, rédiger un rapport et améliorer tes procédures grâce à une **formation régulière d'équipe**.

- Remplis la fiche de réception.
- Étiquette chaque caisse ou barquette.
- Archive les papiers de traçabilité.
- Prépare un protocole d'incident.

Avec une traçabilité rigoureuse, tu protèges tes clients et ton commerce.

Pratique professionnelle

Présentation de la matière :

En Bac Pro PET, la matière **Pratique professionnelle** te fait travailler comme en magasin.

Tu apprends à **préparer et transformer** le poisson, organiser ton poste, respecter l'hygiène et valoriser l'étal.

Cette matière conduit à l'épreuve de **pratique professionnelle en examen**, coefficient 9 du Bac Pro. Elle est organisée en contrôle en cours de formation ou en épreuve finale unique de 7 heures en fin de cycle.

Pendant cette journée ou ces évaluations, tu réalises des fabrications, un étal attractif et parfois une **vente argumentée au client**. Tes 22 semaines de stage en entreprise sont prises en compte, un camarade m'a dit que cela l'avait rassuré.

Conseil :

Pour réussir en **Pratique professionnelle**, habitue-toi à répéter les gestes clés. Consacre 2 ou 3 heures pour t'entraîner au filetage, aux cuissons et à la mise en place.

Pendant les CCF ou l'épreuve finale, pense aux **critères du jury**. Organise ton temps, note les priorités, garde ton poste propre et entraîne-toi à expliquer calmement ce que tu fais.

Table des matières

Chapitre 1 : Travaux pratiques en laboratoire	Aller
1. Préparer et sécuriser l'espace de travail	Aller
2. Réaliser des analyses de base	Aller
Chapitre 2 : Application des techniques de transformation	Aller
1. Préparer et maîtriser les coupes	Aller
2. Appliquer les méthodes de conservation	Aller
3. Valoriser et préparer la vente	Aller
Chapitre 3 : Organisation du poste de travail	Aller
1. Organisation de l'espace et du flux	Aller
2. Hygiène et sécurité au poste	Aller
3. Organisation du matériel et du personnel	Aller

Chapitre 1: Travaux pratiques en laboratoire

1. Préparer et sécuriser l'espace de travail :

Matériel et équipement :

Avant chaque TP, vérifie la disponibilité du matériel. Prépare 1 balance, 2 thermomètres, 1 pH-mètre, 1 hotte, 1 ensemble de matériel stérile pour prélèvements et 1 caméra pour documenter les étapes.

Hygiène et sécurité :

Pose toujours des gants, une blouse propre et des lunettes. Désinfecte les plans de travail et étiquette les échantillons. Respecte les limites de température et signale tout incident immédiatement à l'encadrant.

Exemple d'organisation du poste :

Pour une séance de 2 heures sur 6 échantillons, prépare 6 tubes étiquetés, 2 boîtes de gants et réserve 20 minutes pour la désinfection finale.

Équipement	Quantité minimale	Usage principal
Balance de précision	1	Pesée d'échantillons en grammes
Thermomètre numérique	2	Contrôle de la chaîne du froid en °C
pH-mètre	1	Mesure de l'acidité des marinades
Paquet de gants	2	Protection hygiénique

2. Réaliser des analyses de base :

Contrôle des températures et des durées :

Mesurer et noter la température à la réception, après étètage et avant stockage. Les poissons doivent être à 0 à 4 °C. Enregistre les valeurs toutes les 30 minutes pendant 3 heures si tu testes une conservation.

Analyses microbiologiques et organoleptiques :

Prélève 3 échantillons par lot pour culture ou lecture rapide. Réalise un contrôle visuel, olfactif et au toucher. Note les chiffres de colonies par gramme et décris les défauts observés.

Exemple d'analyse organoleptique :

Tu goûtes, regardes et sens un produit, puis attribues une note sur 5 pour l'odeur et la texture. Si une note est ≤ 2, le lot est à rejeter.

Mini cas concret – vérification de la durée de conservation d'un plateau traiteur :

Contexte :

Un traiteur veut vérifier la durée de conservation de 12 plateaux de fruits de mer préparés. Objectif, proposer une date limite optimale.

Étapes :

- Prélève 3 plateaux à t0, 3 à t+24h, 3 à t+48h, 3 à t+72h, stockés à 4 °C.
- Mesure température toutes les 4 heures et effectue un dénombrement microbien sur 2 g par échantillon.
- Réalise un test organoleptique avec 5 évaluateurs pour chaque prélèvement.

Résultat attendu :

Tu fournis un tableau avec counts en UFC/g, température moyenne et notes organoleptiques. Par exemple, si à 48 heures la moyenne microbienne dépasse 10 000 UFC/g et les notes tombent sous 3, recommande une DLC de 24 à 48 heures.

Livrable :

Remets un rapport de 1 à 2 pages contenant tableau chiffré, graphique des évolutions et recommandation claire sur la durée de conservation en jours.

Exemple d'interprétation :

Si la charge microbienne passe de 10^2 UFC/g à 1 200 UFC/g en 24 heures, indique un risque accru et propose 24 heures de DLC à 4 °C.

Vérification	Action
Étiquetage clair	Note lot, date et température de stockage
Température	Contrôle toutes les 30 minutes lors d'un test
Prélèvements	3 échantillons par lot pour analyses
Rapport	1 rapport synthétique avec chiffres et recommandation

Astuce de stage :

Prends des photos horodatées de chaque étape, elles aident beaucoup lors du rapport. Une photo peut valoir 1 page de description, crois-moi, ça sauve du temps.

Check-list opérationnelle	À faire
Préparer le poste	Matériel prêt et surface désinfectée
Étiqueter les échantillons	Date, heure, lot, opérateur
Mesurer les températures	Noter toutes les 30 minutes pendant test
Réaliser prélèvements	3 prélèvements par lot, 2 g chacun
Rédiger le rapport	Tableau chiffré et recommandation claire

i Ce qu'il faut retenir

En TP, tu dois **préparer ton poste** avec tout le matériel clé: balance, thermomètres, pH-mètre, gants, matériel stérile et caméra, puis désinfecter soigneusement.

- Equipe-toi systématiquement (blouse, gants, lunettes) et **étiquette clairement les échantillons** avec lot, date et conditions.
- **Surveille les températures** à chaque étape, surtout pour les poissons, et note-les à intervalle régulier.
- Réalise 3 prélèvements par lot pour les analyses microbiologiques et organoleptiques, avec notation sur 5 et seuils de rejet définis.
- **Conclue par un rapport structuré** incluant tableaux, graphiques, interprétation des UFC/g et recommandation de DLC.

Utilise une check-list et des photos horodatées pour ne rien oublier et gagner du temps lors de la rédaction finale.

Chapitre 2 : Application des techniques de transformation

1. Préparer et maîtriser les coupes :

Coupe et désossage :

Apprends à reporter les lignes de coupe, à retirer les arrêtes visibles et à travailler proprement pour limiter les pertes. Une coupe bien faite augmente le rendement de 5 à 12 pour cent.

Portionnage et rendement :

Découpe selon la fiche produit, vise des portions uniformes pour la cuisson et la vente. Par exemple, 10 kg de poisson entier donne en moyenne 5 à 6 kg de filets utilisables, selon l'espèce.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour 20 tranches de saumon à 150 g, calibre tes filets dès l'écaillage pour obtenir 3 kg net en limitant la perte à environ 10 pour cent.

Astuce coupe :

Utilise un couteau bien affûté et change de selle de découpe tous les 2 à 3 jours en stage pour éviter la contamination croisée.

2. Appliquer les méthodes de conservation :

Méthodes de conservation :

Connais les temps et températures pour chaque méthode. Le froid, le fumage, le salage et le sous-vide permettent d'allonger la durée commerciale entre 2 et 30 jours selon la technique.

Paramètres critiques :

Surveille température, durée et hygrométrie. Par exemple, congèle rapidement à moins 18 °C pour conserver texture et qualité, et note la date et lot pour traçabilité.

Exemple de paramétrage :

Pour un saumon fumé, sèche 12 à 24 heures, fume à 25 à 30 °C durant 6 à 12 heures selon l'intensité recherchée, puis stocke à 0 à 2 °C.

Technique	Température ou durée	Perte moyenne	Usage fréquent
Congélation rapide	Moins 18 °C, surgélation 2 à 6 h	5 à 15 %	Stockage longue durée
Sous-vide	Emballage hermétique, stockage 0 à 4 °C	2 à 8 %	Vente conditionnée

Fumage à froid	20 à 30 °C, 6 à 12 h	8 à 12 %	Produits premium
Salaison	Sel, 24 à 72 h selon calibre	10 à 20 %	Conservation et goût

Bonnes pratiques hygiène :

Change régulièrement tes gants, nettoie la zone après chaque transformation et note les températures toutes les 4 heures sur la fiche HACCP. Ces gestes réduisent les risques de non conformité.

Astuce traçabilité :

Étiquette chaque lot avec date de transformation et numéro de lot, c'est souvent ce que le contrôleur vérifie en premier lors d'une visite.

3. Valoriser et préparer la vente :

Transformations à valeur ajoutée :

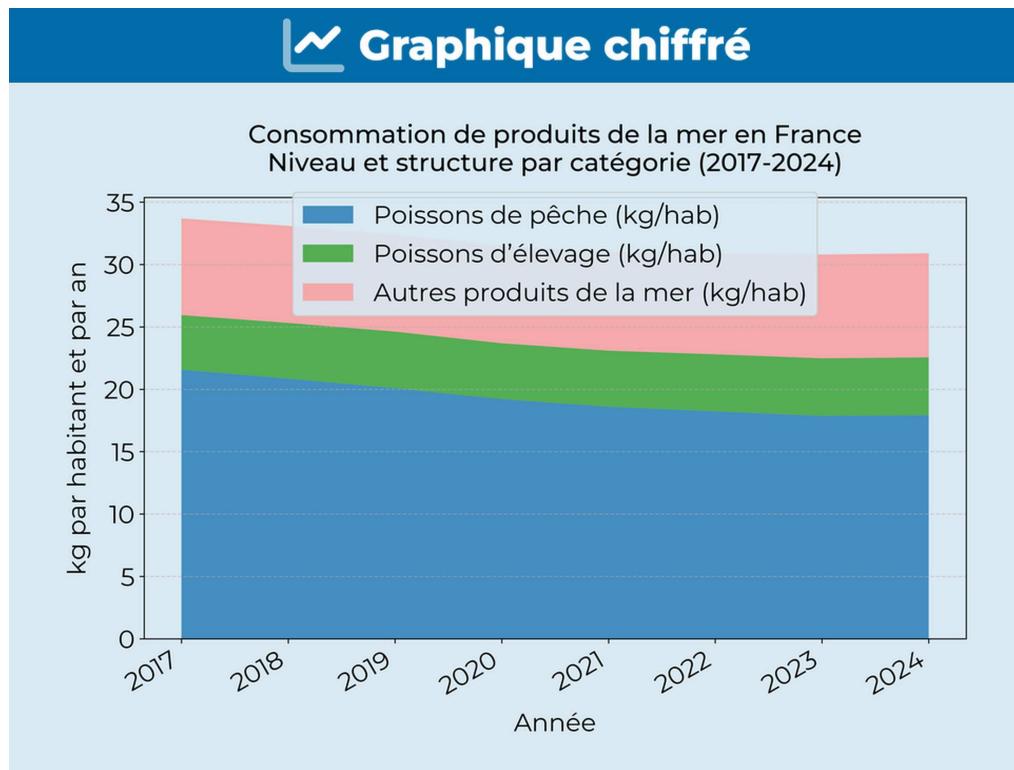
Breading, marinades, portions prêtes à cuire augmentent le prix au kilo. Par exemple, une portion panée peut multiplier la valeur ajoutée de 1,5 à 2 fois par rapport au filet brut.

Contrôle qualité et emballage :

Vérifie odeur, texture et présence d'arrêtes. Emballe sous atmosphère modifiée ou sous-vide selon produit, et indique date limite de consommation et conditions de conservation.

Exemple concret de mini cas :

Contexte : Tu dois produire 60 portions de bâtonnets de cabillaud à 200 g pour un marché local. Étapes : acheter 12 kg de cabillaud entier, fileter, portionner, paner, cuire à 170 °C pendant 3 minutes, refroidir et emballer.



Résultat : Rendement net attendu 6 kg de bâtonnets, soit 60 portions de 100 g net après cuisson, perte totale estimée 50 pour cent. Livrable : 60 portions étiquetées prêtes à la vente, coût matière et main d'œuvre chiffré.

Astuce commercialisation :

Mets une étiquette claire avec prix au kilo et mode de préparation recommandé, c'est ce qui aide le client à acheter et réduit les retours en point de vente.

Contrôle	Fréquence	Seuil acceptable	Action
Température réfrigération	Toutes les 4 heures	0 à 4 °C	Alerte et mise en quarantaine
Aspect visuel	Avant mise en vente	Aucun signe de dégradation	Retirer lot si non conforme
Étiquetage	À chaque lot	CL, DLC, lot	Corriger avant vente
Hygiène opérateur	Chaque poste	Gants et coupe propres	Remplacer si nécessaire

Ressenti terrain :

En stage, tu verras qu'une préparation simple et bien documentée fait souvent la différence entre une vente réussie et une perte inutile, j'en ai fait l'expérience lors d'un marché local.

Check-list opérationnelle :

- Vérifier température et étiquetage avant emballage
- Contrôler rendement après découpe et noter pertes
- Respecter temps et températures de cuisson ou fumage
- Nettoyer et désinfecter zone entre lots
- Archiver fiche lot avec numéro et date

Ce qu'il faut retenir

Tu dois d'abord assurer une **maîtrise des coupes** pour limiter les pertes et atteindre un bon rendement, du poisson entier jusqu'à la portion calibrée. Le portionnage précis et le désossage propre conditionnent la qualité de cuisson et le prix de vente.

- Appliquer des **méthodes de conservation** adaptées froid, fumage, salage, sous-vide, avec temps et températures contrôlés.
- Surveiller les **bonnes pratiques d'hygiène** et la traçabilité grâce aux gants propres, étiquettes complètes et enregistrements HACCP.
- Utiliser des **transformations à valeur ajoutée** panure, marinades, portions prêtes à cuire pour mieux vendre.
- Contrôler systématiquement odeur, texture, température et étiquetage avant toute mise en rayon.

En appliquant ces repères au quotidien, tu sécurises tes produits, optimises ton rendement et fidélises ta clientèle.

Chapitre 3 : Organisation du poste de travail

1. Organisation de l'espace et du flux :

Zonage du poste :

Organise ton poste en zones claires, réception, préparation, vente et nettoyage, ainsi tu limites les risques de contamination croisée et tu gagnes du temps lors des pics d'activité.

Implantation des outils :

Place les couteaux, pinces et planches à portée de main, privilégie des parcours inférieurs à 2 mètres entre poste et bac à glace pour réduire les allers-retours inutiles.

Gestion des flux :

Organise un sens de circulation unique et sépare les matières premières des produits prêts à la vente, cela évite les croisements et accélère le service pendant 1 heure de pointe.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Repositionner l'étau à 1,5 m du bac à glaçons a réduit le temps de préparation de 12% sur 1 semaine, soit 10 minutes gagnées par service.

2. Hygiène et sécurité au poste :

Nettoyage et désinfection :

Nettoie et désinfecte les surfaces entre chaque espèce et au moins toutes les 2 heures pendant le service, l'hygiène commence par des gestes simples et réguliers.

Équipements de protection individuelle :

Porte des gants anti-coupure pour la découpe, des gants nitrile pour la manipulation des produits et des chaussures antidérapantes, change les gants si déchirés.

Gestion des déchets et traçabilité :

Installe des bacs identifiés, vide-les au moins 2 fois par jour et étiquette les produits préparés, garde une traçabilité claire pour pouvoir retrouver l'origine d'un lot rapidement.

Astuce entretien :

Prépare une liste de vérification quotidienne de 6 points, cela évite d'oublier le nettoyage des planches et le contrôle du frigo pendant les heures de pointe.

3. Organisation du matériel et du personnel :

Inventaire et maintenance :

Fais un inventaire rapide chaque matin, garde au minimum 2 couteaux affûtés et 1 filet de rechange, programme une maintenance hebdomadaire pour éviter les pannes le week-end.

Répartition des tâches et planning :

Rédige un plan de poste simple, indique qui fait quoi et à quelle heure, prévoit 30 minutes de mise en place avant l'ouverture et 15 minutes pour la fermeture.

Mini cas concret :

Contexte boutique, 2 employés, objectif préparer 40 kg de poissons pour le service de midi, ouverture à 8h, livraison à 6h30, optimiser les préparations en 90 minutes.

- Réceptionner 50 kg à 6h30 et trier en 15 minutes
- Portionner 40 kg en 45 minutes, avec étiquetage FIFO
- Mettre en froid et préparer les présentations en 20 minutes
- Nettoyage rapide et contrôle température en 10 minutes

Résultat: préparation prête à 7h45, gain de 20% sur le temps de préparation par rapport à la semaine précédente, moins de gaspillage de 5 kg.

Livrable attendu: fiche de production indiquant 40 kg portionnés, planning horaire, photos de l'implantation et check-list signée par le responsable.

Tâche	Fréquence	Contrôle
Affûtage des couteaux	Chaque matin	Responsable signe
Nettoyage des planches	Après chaque espèce	Vérification visuelle
Contrôle température frigo	Toutes les 4 heures	Registre horodaté
Étiquetage FIFO	À la réception	Photo archivée
Vérification EPI	Avant le service	Checklist signée

i Ce qu'il faut retenir

Un poste bien organisé te fait gagner du temps et limite les risques sanitaires.

- Crée des **zones distinctes de travail** et un sens de circulation unique pour éviter les croisements et la contamination.
- Place les outils à moins de 2 mètres du bac, et contrôle régulièrement **nettoyage et désinfection** des surfaces.
- Utilise des EPI adaptés, des bacs à déchets identifiés et une **tracabilité claire des lots** avec étiquetage FIFO.
- Planifie inventaire, maintenance et **répartition précise des tâches** pour préparer les volumes dans les temps.

En combinant zonage, hygiène rigoureuse, suivi du matériel et planning détaillé, tu sécurises la production, réduis le gaspillage et améliores la performance du poste au quotidien.

Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène et à l'environnement

Présentation de la matière :

Dans le **Bac Pro PET (Poissonnier Écailler Traiteur)**, **Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène et à l'environnement** t'explique comment garder les produits de la mer sûrs pour le client et maîtriser les grands principes scientifiques liés à ton métier.

Tu as environ 3 heures par semaine et cette matière alimente l'**épreuve technologique et scientifique**, examen final non CCF avec 3 heures écrites, 10 heures pratiques et un **coefficients de 8**. Le référentiel ne détaille pas la part précise des sciences appliquées.

Conseil :

Pour bien réussir, vois cette matière comme un appui direct à ton futur poste, pas comme un simple cours théorique. Tu verras que beaucoup de questions d'examen reprennent exactement ce que tu vis en atelier.

Un camarade m'a dit qu'il a progressé en reliant chaque notion d'hygiène à une situation d'atelier, par exemple une erreur de température sur des coquillages. Concrètement, tu peux t'organiser ainsi :

- Résume chaque chapitre sur une **fiche de révision**
- Refais un schéma simple de la **chaîne du froid**

Ajoute 2 fois 20 minutes de révision par semaine pour relire le cours et refaire les schémas, tu seras plus à l'aise le jour de l'épreuve.

Table des matières

Chapitre 1 : Propriétés physico-chimiques des aliments	Aller
1. Propriétés de base des aliments	Aller
2. Réactions et effets technologiques	Aller
Chapitre 2 : Équilibre nutritionnel des préparations	Aller
1. Répartition DES MACRONUTRIMENTS	Aller
2. Micronutriments, SEL ET ALLERGÈNES	Aller
3. Application PRATIQUE ET FICHES TECHNIQUES	Aller
Chapitre 3 : Microbiologie et risques alimentaires	Aller
1. Identification et facteurs de croissance	Aller
2. Risques spécifiques aux produits de la mer	Aller
3. Maîtrise, contrôles et pratiques terrain	Aller
Chapitre 4 : Règles d'hygiène et de sécurité	Aller

- 1. Prévention des contaminations [Aller](#)
 - 2. Maîtrise du froid et des denrées [Aller](#)
 - 3. Sécurité au travail et prévention des accidents [Aller](#)
- Chapitre 5 :** Contrôle qualité des produits et locaux [Aller](#)
- 1. Contrôle des produits [Aller](#)
 - 2. Contrôle des locaux et équipements [Aller](#)
 - 3. Traçabilité et actions correctives [Aller](#)

Chapitre 1: Propriétés physico-chimiques des aliments

1. Propriétés de base des aliments :

Eau et activité de l'eau :

L'eau détermine la conservation et la texture des produits, l'activité de l'eau Aw indique l'eau disponible pour les micro-organismes, elle varie souvent entre 0,95 et 0,99 dans les poissons frais.

Ph et acidité :

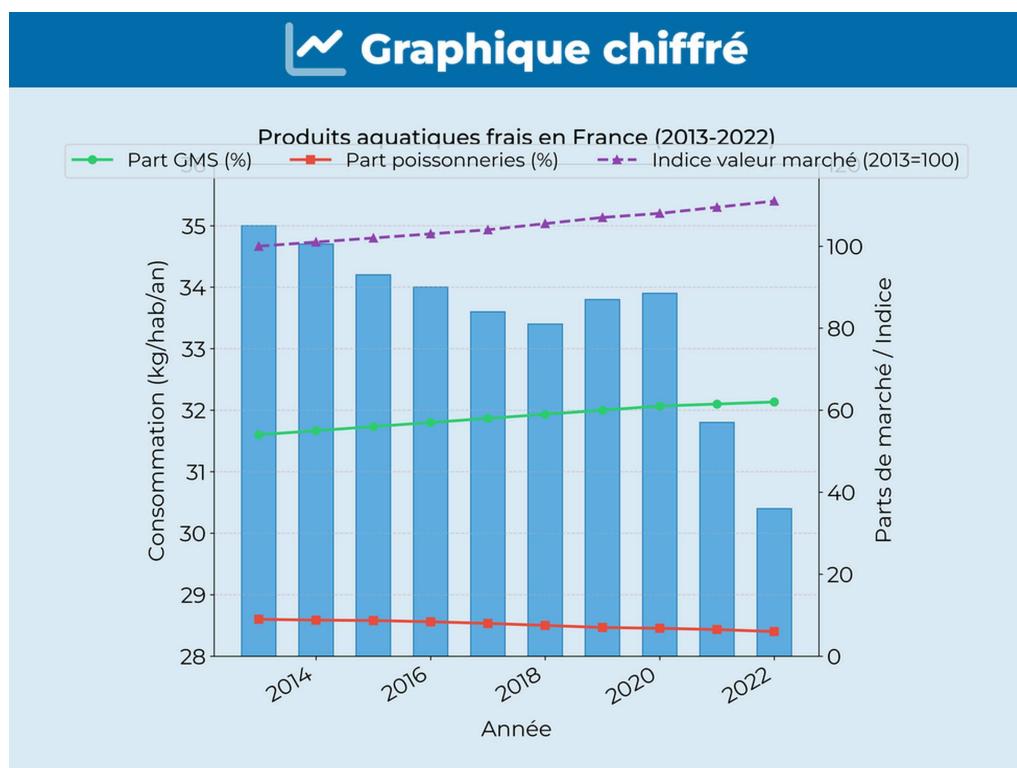
Le pH influence la saveur et la croissance bactérienne, les poissons frais ont souvent un pH entre 5,5 et 6,8, une baisse rapide signale une fermentation ou contamination.

Composition chimique :

Les protéines, lipides et glucides déterminent la valeur nutritionnelle et le comportement à la cuisson, le gras surtout modifie la durée de conservation et la texture finale.

Exemple d'analyse d'un filet de cabillaud :

Un filet donné a montré une teneur en eau de 78%, un pH de 6,2 et un Aw de 0,98, ce qui indique une bonne fraîcheur mais conservation courte à température ambiante.



Échantillon	Masse initiale (g)	Masse sèche (g)	Teneur en eau (%)	Ph	Aw
Cabillaud	10	2,2	78	6,2	0,98

Saumon	11	2,5	77	6,4	0,98
Maquereau	11	2,8	75	6,1	0,97
Moule	10	1,8	82	6,0	0,99

Ces mesures confirment que la plupart des poissons frais présentent Aw proche de 0,98 et pH acide faible, il faut maintenir chaîne du froid pour 24 à 72 heures selon l'espèce.

2. Réactions et effets technologiques :

Dénaturation et coagulation :

La chaleur, le sel et le pH provoquent la dénaturation des protéines, ce qui change la texture et l'aptitude à tenir en filet, la coagulation réduit parfois la capacité de rétention d'eau.

Réactions non enzymatiques :

Les réactions non enzymatiques comme le brunissement et l'oxydation des lipides altèrent goût et couleur, l'oxydation est accélérée par l'oxygène et la température supérieure à 20°C.

Émulsions et colloïdes :

Les produits traiteurs utilisent des émulsions pour stabiliser sauces et rillettes, la quantité de protéines et d'additifs influence la texture et la tenue lors du stockage réfrigéré.

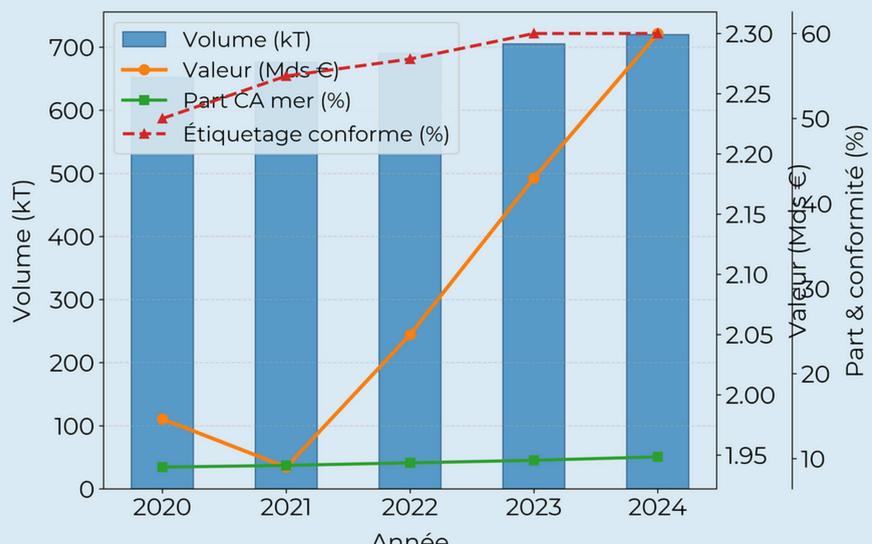
Mini cas pratique :

Contexte: préparation de 5 kg de filets marinés pour la vente en barquette, objectif prolonger la fraîcheur à 7 jours réfrigérés.

Étapes: saler 2% du poids, ajouter vinaigre pour atteindre pH 5,2, laisser mariner 24 heures à 4°C, vérifier Aw et étiqueter date et température.

Graphique chiffré

Produits de la mer en France : volumes, valeur et indicateurs (2020-2024)



Résultat: rendement 4,6 kg final sur 5 kg initial, pH stabilisé à 5,2, Aw 0,97, durabilité estimée à 7 jours, livrable: fiche technique et étiquette traçabilité.

Astuce hygiène en poissonnerie :

Contrôle régulièrement la température des vitrines, vise 0 à 2°C en rayon, note les relevés toutes les 4 heures, évite la décongélation inappropriée pour réduire les risques.

Vérification	Action	Fréquence
Température de la vitrine	Contrôler et noter	Toutes les 4 heures
pH des marinades	Mesurer et ajuster	Avant conditionnement
Étiquetage et traçabilité	Compléter fiche produit	À chaque lot
Contrôle sensoriel	Vérifier odeur et texture	Chaque mise en rayon

i Ce qu'il faut retenir

Dans ce chapitre, tu vois comment l'eau, l'**activité de l'eau Aw**, le **pH et acidité** et la composition chimique déterminent fraîcheur, texture et sécurité des produits de la mer. Poissons et coquillages frais ont en général Aw proche de 0,98 et pH légèrement acide, ce qui impose une forte réfrigération.

- Adapter durée de conservation selon eau, pH et teneur en lipides.
- Gérer la **dénaturation des protéines** due à la chaleur, au sel ou au pH.

- Réduire oxydation des graisses en limitant oxygène et température élevée.

En pratique, marinade, salage et froid assurent qualité, sécurité et traçabilité.

Chapitre 2 : Équilibre nutritionnel des préparations

1. Répartition des macronutriments :

Protéines et apport par portion :

Les préparations à base de poisson doivent fournir 15 à 25 g de protéines par portion pour être nutritives. D'après l'ANSES, un adulte a besoin d'environ 0,8 g de protéines par kg par jour, ce qui guide le calcul des portions.

Lipides et qualité des matières grasses :

Vise 8 à 12 g de lipides par portion pour garder le plat savoureux sans l'alourdir. Privilégie les acides gras insaturés présents dans les poissons gras et les huiles végétales de qualité.

Exemple d'équilibre d'une assiette poisson :

Une assiette composée de 120 g de filet de saumon, 80 g de riz complet et 100 g de légumes apporte environ 22 g de protéines, 14 g de lipides et 35 g de glucides, soit 500 kcal environ.

2. Micronutriments, sel et allergènes :

Vitamines et minéraux essentiels :

Les préparations doivent conserver fer, iodé, vitamine D et oméga-3. Intègre des ingrédients riches comme maquereau, sardine ou algues pour améliorer l'apport en micronutriments.

Sel, additifs et déclarations allergènes :

Limite le sel à moins de 2 g par portion quand c'est possible. Étiquette toujours les allergènes présents, notamment crustacés, mollusques et poisson, cela évite erreurs en service.

Astuce de stage :

Mesure le sel en grammes avec une balance de précision et note la quantité dans la fiche technique, tu gagneras 5 à 10 minutes par préparation en évitant les retours du service.

Élément	Objectif par portion	Remarques
Protéines	15-25 g	Source principale poisson, contrôle du poids net après cuisson
Lipides	8-12 g	Favorise oméga-3, limite graisses saturées
Glucides	20-40 g	Céréales complètes ou légumes racines pour énergie durable

Sel		Surveillance lors des marinades et bouillons
-----	--	--

3. Application pratique et fiches techniques :

Construire une fiche technique équilibrée :

La fiche doit indiquer poids cru, poids cuit, valeurs nutritionnelles par portion et coût.

Calcule les protéines et lipides par portion en mesurant le produit après cuisson pour plus de précision.

Adapter selon le public et la saison :

Pour un menu scolaire, réduis les lipides et augmente légumes, pour un public sportif augmente portions de protéines. Varie les espèces pour suivre la saisonnalité et réduire le coût matière.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Réduire de 15% le sel d'une terrine en remplaçant une partie de l'assaisonnement par des herbes fraîches, sans perte de goût, a diminué les retours clients de 20% sur 1 mois.

Mini cas concret :

Contexte : préparation de 30 portions de terrine de poisson pour un buffet d'entreprise, budget matière 54 €. Étapes : calculer poids net, ajuster matières grasses, mesurer sel, stériliser et étiqueter.

Résultat : chaque portion pèse 90 g, apporte 20 g de protéines, 10 g de lipides et 230 kcal. Livrable attendu : fiche technique détaillée avec valeurs nutritionnelles et coût unitaire 1,80 € par portion.

Astuce terrain :

Prépare la fiche technique en début de stage, garde une marge de sécurité de 5% sur le poids cuisson pour éviter le manque en service.

Checklist opérationnelle	Action
Préparer la fiche technique	Indiquer poids cru et cuit, nutriments et coût
Mesurer le sel	Peser en grammes, noter la quantité
Vérifier les allergènes	Étiqueter crustacés, poisson, mollusques
Contrôler rendement	Comparer poids net attendu et réel
Ajuster selon retour	Modifier sel ou assaisonnement si nécessaire

 **Ce qu'il faut retenir**

Pour équilibrer tes plats de poisson, appuie-toi sur quelques repères simples de portions et de composition.

- Par portion, vise **15 à 25 g de protéines, 8 à 12 g de lipides** et 20 à 40 g de glucides, soit environ 400 à 500 kcal.
- Choisis poissons gras et huiles végétales, limite le sel à moins de 2 g et préserve les **vitamines et minéraux essentiels** comme l'iode, le fer et la vitamine D.
- Rédige une **fiche technique détaillée** indiquant poids cru et cuit, nutriments, coût, sel mesuré, allergènes et rendement pour ajuster les portions.

En suivant ces étapes et en contrôlant systématiquement le sel, les graisses et les portions, tu assures des préparations équilibrées, régulières et adaptées au public.

Chapitre 3 : Microbiologie et risques alimentaires

1. Identification et facteurs de croissance :

Types de micro-organismes :

Les principaux micro-organismes en produits de la mer sont les bactéries, les virus et les moisissures. Chaque groupe a des comportements différents, certains formant des spores résistantes, d'autres produisant des toxines qui tiennent à la chaleur.

Facteurs favorisant la croissance :

La température, l'eau disponible, le pH et l'apport en oxygène déterminent la vitesse de prolifération. Par exemple, beaucoup de bactéries doublent toutes les 20 minutes en condition idéale, d'où l'importance de couper leur croissance rapidement.

Modes de contamination :

Les contaminations se font par contact direct, eau de lavage, outils sales ou personnel. La contamination croisée est fréquente en atelier, surveille tes postes, surtout lors d'écaillage et de filetage.

Exemple de contamination croisée :

Un couteau non désinfecté peut transférer *Salmonella* d'un lot contaminé à 30 filets sains en moins de 10 minutes si tu ne changes pas d'outil.

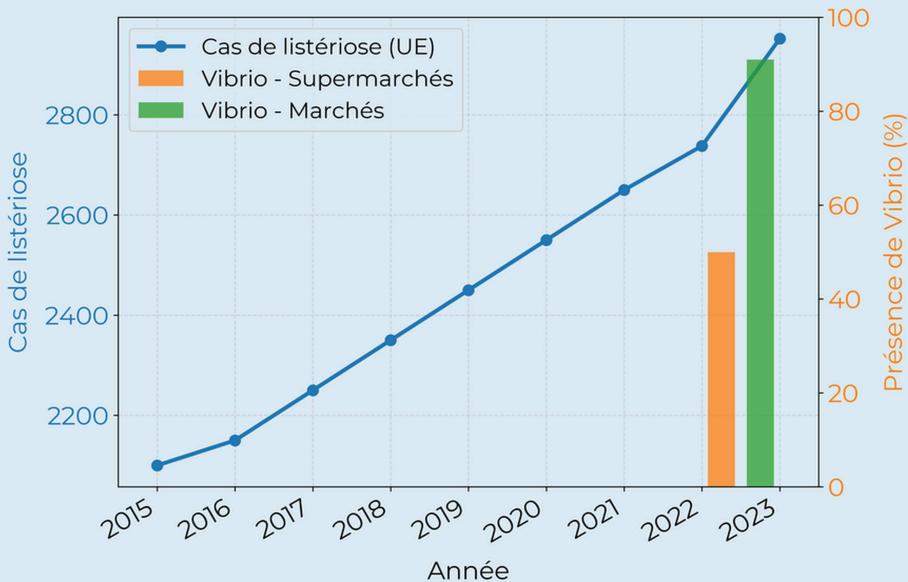
2. Risques spécifiques aux produits de la mer :

Pathogènes à connaître :

Les principaux risques pour toi sont *Listeria*, *Salmonella*, *Vibrio* et *Norovirus*. *Listeria* croît même en dessous de 4°C, attention aux produits prêts à consommer et aux surfaces humides.

Graphique chiffré

Listériose dans l'UE et présence de Vibrio selon le point de vente



Toxi-infections et toxines :

Certaines bactéries produisent des toxines thermostables, comme les staphylocoques. La cuisson ne suffit pas toujours, la prévention en amont reste la meilleure mesure pour éviter les intoxications.

Prévention en atelier :

La maîtrise passe par réception, tri, éviscération propre, rinçage contrôlé, refroidissement rapide et stockage à température maîtrisée. D'après le ministère de la Santé, la chaîne du froid doit être constante pour limiter les risques microbiologiques.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En stage, j'ai réduit de 40 pourcent les manipulations inutiles sur la ligne de filetage en réorganisant l'espace, ce qui a réduit les risques de contamination croisée.

Risque	Micro-organisme ou toxine	Mesure de contrôle
Contamination croisée	Salmonella, Listeria	Séparation des zones, nettoyage entre lots, gant propre
Croissance en froid	Listeria monocytogenes	Stockage $\leq 4^{\circ}\text{C}$, rotation FIFO, surface lisse et désinfectée
Toxi-infections	Staphylococcus aureus	Hygiène du personnel, contrôle température, éviter pré-cuissons longues

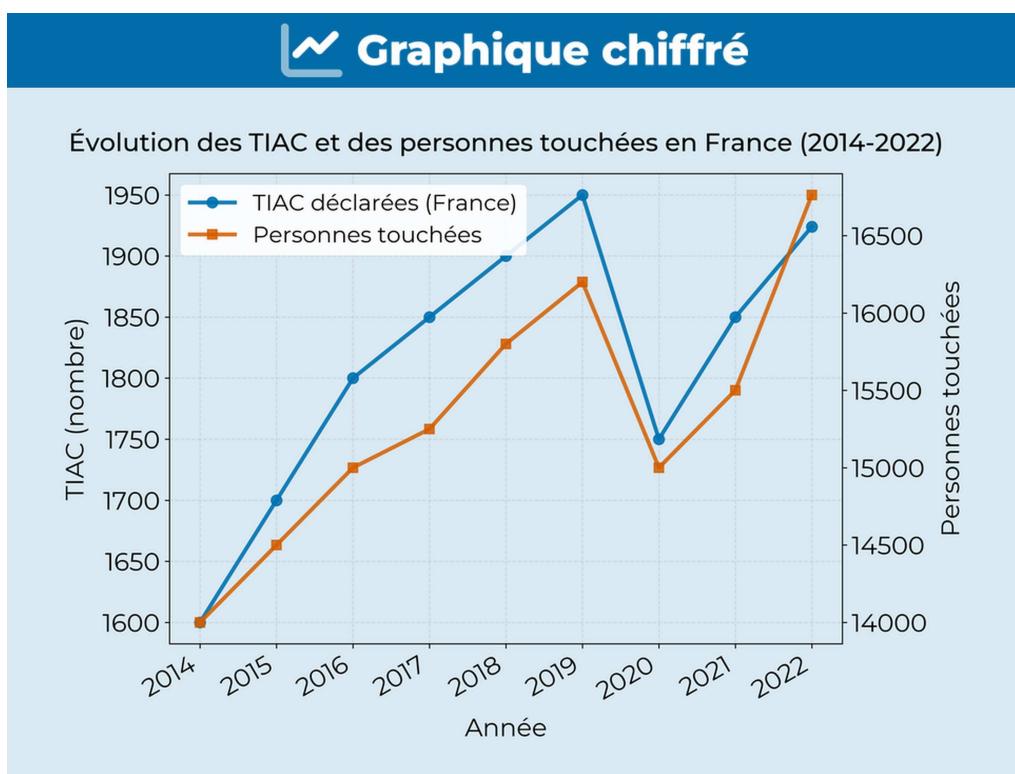
3. Maîtrise, contrôles et pratiques terrain :

Bonnes pratiques d'hygiène :

Le lavage des mains, l'équipement propre et la tenue adaptée sont indispensables. Change tes gants toutes les 2 heures en atelier humide et après chaque manipulation sale pour éviter toute dissémination microbienne.

Contrôles température et traçabilité :

Mesure régulièrement les températures de stockage et note-les. Par exemple, vise une réception à $\leq 4^{\circ}\text{C}$, refroidissement à $\leq 3^{\circ}\text{C}$ en moins de 2 heures pour les filets, et congélation à -18°C pour stockage long.



Mini cas concret :

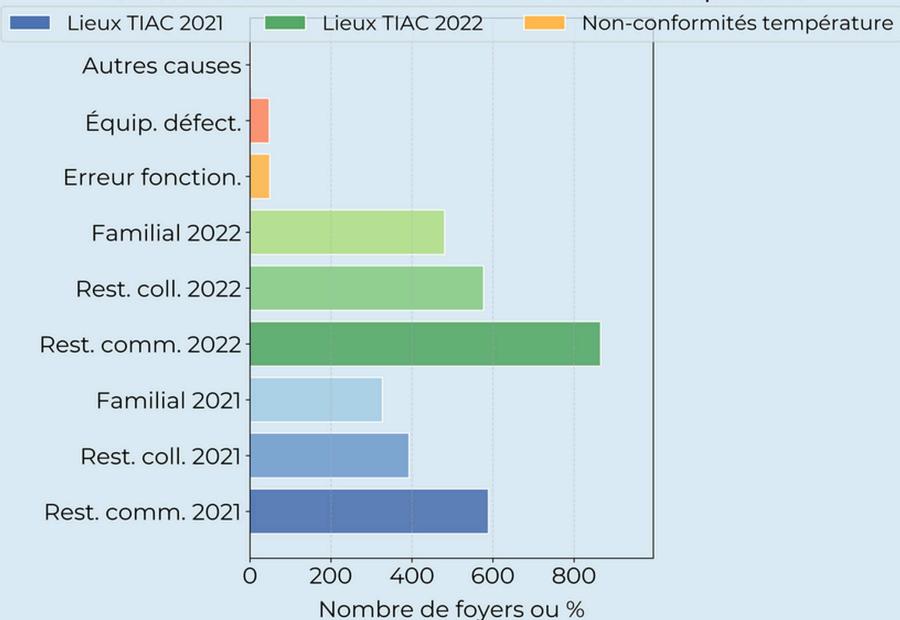
Contexte 60 filets de saumon destinés à la vente sous 48 heures, réception à 6°C . Étapes 1 réception, 2 éviscération, 3 rinçage, 4 refroidissement à 3°C sous 2 heures, 5 conditionnement et étiquetage.

Exemple de livrable attendu :

Un dossier de 1 page comprenant fiche HACCP simplifiée, enregistrements température sur 7 jours, et rapport de 2 pages sur les actions correctives si température supérieure à 4°C est relevée.

Graphique chiffré

TIAC France 2021-2022 : lieux et causes liées à la température



Astuce de stage :

Place toujours un thermomètre de contrôle près des produits prêts à la vente, tu gagneras du temps et éviteras des pertes évitables. Une fois, un thermomètre mal placé a faussé tout un lot, ça m'a appris la vigilance.

Action	Quand	Indicateur	Responsable
Vérifier température frigo	Matin et soir	≤ 4°C	Opérateur de réception
Nettoyage des plans	Après chaque lot	Surface propre, pas d'odeur	Opérateur de débit
Contrôle hygiène personnel	Avant prise de poste	Gants propres, cheveux couverts	Responsable d'atelier
Enregistrement traçabilité	À chaque lot	Fiche remplie	Opérateur et chef d'équipe

i Ce qu'il faut retenir

Dans les produits de la mer, bactéries, virus et moisissures se développent vite si tu ne maîtrises pas les **facteurs clés de croissance** : température, eau, pH et oxygène.

- Limiter la **contamination croisée en atelier** en séparant les zones, nettoyant outils et plans, changeant couteaux et gants.
- Surveiller Listeria, Salmonella, Vibrio, Norovirus et les toxines thermostables, car la cuisson ne rattrape pas tout.
- Assurer une **chaîne du froid continue** : réception $\leq 4^{\circ}\text{C}$, refroidissement rapide, stockage à -18°C si besoin.
- Appliquer des **bonnes pratiques d'hygiène** et une traçabilité rigoureuse avec enregistrements de température et actions correctives.

Si tu contrôles hygiène, temps et températures à chaque étape, tu réduis fortement les risques microbiologiques et les pertes de produits.

Chapitre 4 : Règles d'hygiène et de sécurité

1. Prévention des contaminations :

Hygiène personnelle :

Tu dois te laver les mains très souvent, surtout après manipulation de déchets ou d'argent. Porte une tenue propre chaque jour et remplace-la si elle est souillée, pour limiter tout risque de contamination croisée.

Flux et séparation des zones :

Sépare strictement les zones sales et propres, réception, préparation et vente. Organise un sens de circulation, évite les allers-retours inutiles pour réduire les risques et garder les surfaces propres plus longtemps.

Exemple d'organisation des flux :

Sur une plage horaire type, planifie réception pendant 30 minutes le matin, préparation sur 4 heures, et vente sans croiser la zone de stockage brut, cela réduit les erreurs et la contamination.

2. Maîtrise du froid et des denrées :

Températures critiques :

Pour le poisson frais, vise 0 à 4 °C en stockage réfrigéré et -18 °C en congélation. Limite l'exposition hors froid à moins de 2 heures pour préserver la qualité et la sécurité sanitaire.

Contrôles et traçabilité :

Prends la température à la réception et au moins 2 fois par jour dans chaque cellule. Note chaque relevé sur une fiche horodatée, signée et conservée 1 an pour traçabilité et audits.

Stockage et rotation :

Applique la méthode FIFO, sépare produits crus et prêts à consommer, et étiquette clairement lots et dates. Jette les produits dépassant la durée de conservation indiquée par le fournisseur.

Température	Usage	Action
0 à 4 °C	Poisson frais	Vérifier 2 fois par jour
-18 °C et moins	Produits surgelés	Contrôle hebdomadaire
	Zone de danger	Éliminer si doute

3. Sécurité au travail et prévention des accidents :

Équipements de protection :

Porte des gants anti-coupure, bottes antidérapantes et tablier imperméable lors des filets ou découpe. Vérifie l'état des gants chaque semaine et remplace-les si tu vois des coupures ou usures.

Matériel, ergonomie et risques :

Organise ton poste pour éviter gestes répétitifs. Place les bacs à hauteur de travail, change de posture toutes les 30 minutes, et utilise des outils bien affûtés plutôt que forcer sur la lame.

Procédures d'urgence et responsabilités :

Affiche la marche à suivre en cas de coupure, brûlure ou fuite. Personne responsable remplit la fiche d'accident, appelle secours si besoin, et archive l'événement pour analyse et prévention.

Exemple d'intervention suite à une coupure :

Tu stoppes la machine, nettoies la plaie, mets un pansement compressif, déclares l'accident sur la fiche, et remets à jour la trousse de secours dans les 24 heures.

Astuce de terrain :

Lors de ton stage, note les heures où la boutique est la plus chargée et renforce la présence pour la réception, cela évite la précipitation et les erreurs, j'ai appris ça à mes débuts.

Cas concret - mise en place d'un plan de nettoyage hebdomadaire :

Contexte : une boutique de 50 m² avec 2 chambres froides et 1 plan de découpe. Étapes : établir planning journalier, attribuer responsabilités, utiliser produits agréés, vérification hebdomadaire. Résultat : baisse des non conformités de 60% en 3 mois.

Livrable attendu : un planning imprimé de 7 jours, 10 points de contrôle par jour, fiches signées conservées 12 mois, et rapport mensuel chiffré indiquant taux de conformité.

Checklist opérationnelle	Fréquence
Vérifier températures et noter les relevés	Matin et soir
Nettoyage surface de travail après chaque poste	Après chaque service
Contrôle équipement de protection	Hebdomadaire
Archivage fiches traçabilité	Mensuel

Points pratiques et erreurs fréquentes :

Ne pas mélanger chiffons sales et propres, ne pas écraser la glace lors du transport, et ne pas oublier d'étiqueter les lots. Ces erreurs causent la majorité des non conformités en boutique.

Pourquoi c'est utile ?

Respecter ces règles protège ta clientèle, réduit les pertes produits, et évite des sanctions. D'après le ministère de la Santé, une traçabilité rigoureuse facilite les rappels produit et limite les risques sanitaires.

Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre t'aide à sécuriser ton travail grâce à une **hygiène personnelle stricte** et une séparation nette des zones propres et sales.

- Lave-toi souvent les mains, porte une tenue propre, organise les flux pour limiter les contaminations croisées.
- Assure la **maîtrise du froid** et la traçabilité: bonnes températures, relevés notés, FIFO, étiquetage clair et **équipements de protection** adaptés.

Un **plan de nettoyage** structuré, des checklists et des procédures d'urgence réduisent les non conformités, protègent tes clients et limitent pertes financières et sanctions.

Chapitre 5 : Contrôle qualité des produits et locaux

1. Contrôle des produits :

Réception et contrôle visuel :

À la réception, vérifie l'aspect, l'odeur et la tenue des écailles. Note toute anomalie et refuse si l'emballage est endommagé, si l'odeur est anormale ou si la température est hors plage.

Paramètres de température et durée de vie :

Contrôle la température à l'arrivée, vise 0 à 4°C pour les poissons frais. Enregistre la température chaque livraison, et classe la DDM ou DLC selon l'espèce et la fraîcheur observée.

Analyses ciblées et fréquence :

Choisis des analyses selon le risque, histamine pour les scombriformes, contrôle microbiologique ponctuel pour produits transformés, et augmente la fréquence en cas de signaux d'alerte sur le terrain.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En réorganisant la chaîne de réception et en ajoutant un contrôle température systématique, une poissonnerie a réduit les rejets de marchandise de 8% à 2% en 2 mois.

Élément	Critère	Fréquence
Température réception	0 à 4°C pour produits frais	À chaque livraison
Aspect et odeur	Pas d'odeur ammoniacale, chair ferme	À chaque lot
Intégrité conditionnement	Emballage intact, étiquetage lisible	À chaque livraison
Espèces à risque	Contrôle histamine selon risque	1 contrôle hebdomadaire pour espèces sensibles

2. Contrôle des locaux et équipements :

Surveillance des températures et des appareils :

Vérifie quotidiennement les thermomètres et enregistreurs. Calibre les sondes tous les 3 mois et note toute dérive. Une sonde mal calibrée coûte souvent des jours de marchandise perdue.

Nettoyage, désinfection et validation :

Planifie les opérations de nettoyage avec procédures écrites et fiches produits. Réalise un contrôle visuel après chaque nettoyage, et des tests ATP si tu as accès à ce matériel.

Maintenance et prévention des pannes :

Anticipe la maintenance préventive, remplace joints et filtres en respectant les intervalles. Documente chaque intervention pour justifier les choix lors d'un audit client ou sanitaire.

Astuce terrain :

Place un enregistreur de température dans la zone la plus chaude et vérifie-le chaque matin, cela évite 70% des mauvaises surprises liées à un mauvais positionnement du matériel.

Checklist opérationnelle	Action
Vérifier température	Lire et enregistrer matin et soir
Contrôle des surfaces	Inspection visuelle après nettoyage
État des outils	Vérifier couteaux, balances, gants
Étiquetage et FIFO	Respecter ordre rotation stock

3. Traçabilité et actions correctives :

Registre et étiquetage :

Tiens un registre clair pour chaque lot entrant et sortant, mentionne fournisseur, date, température mesurée et responsable. L'étiquette doit permettre de retrouver un lot en moins de 30 secondes.

Gestion des non conformités :

Décris la non conformité, isole le produit, fais des prélèvements, déclenche action corrective et preventive. Suis l'efficacité sur 7 à 14 jours et archive le rapport signé.

Audit interne et amélioration continue :

Planifie 2 audits internes par an, note les écarts et fixe des délais pour les corrections. Les audits simples, bien menés, font souvent gagner 1 à 2 jours de durée de vie moyenne des produits.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

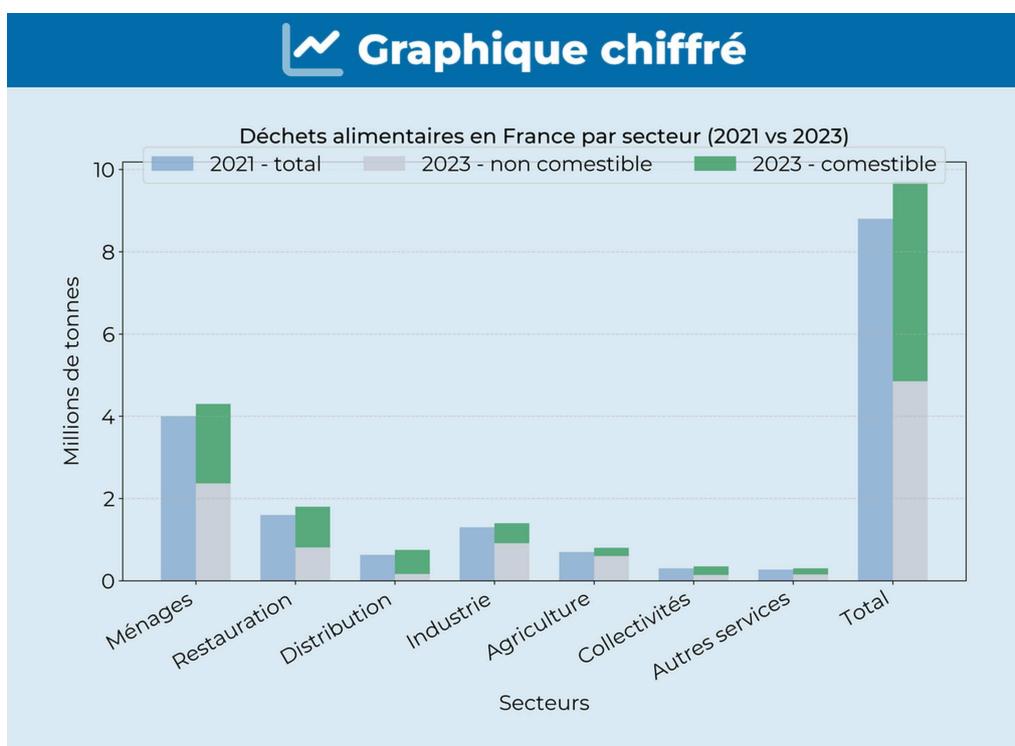
Une boutique a enregistré 5% de retours clients sur un mois. Après analyse, 3 causes identifiées, 4 actions mises en place en 15 jours, les retours sont tombés à 1% en 6 semaines.

Non conformité	Action corrective	Délai
----------------	-------------------	-------

Température hors plage	Calibrage, vérification isolation, formation équipe	72 heures
Odeur anormale	Retrait lot, analyse sensoriale, test microbiologique	48 heures
Étiquetage manquant	Réétiquetage et rappel procédure	24 heures

Mini cas concret :

Contexte : une poissonnerie locale constate 5% de pertes produits en réception sur 1 mois, coût estimé 900 euros. Étapes : contrôle lot par lot, 10 prélèvements, vérification enregistreurs, entretien du groupe froid. Résultat : détection d'un défaut d'isolation sur un camion, réparation en 48 heures, pertes réduites à 1%, économie 720 euros sur le mois suivant. Livrable attendu : rapport d'intervention de 3 pages, plan d'action 7 points avec dates et responsable, fiches formation 1 page.



Astuce d'ancien élève :

Note toujours la personne qui a effectué le contrôle, la date et l'heure sur le registre, cela t'évite de longues recherches et facilite la responsabilisation en cas de problème.

i Ce qu'il faut retenir

Pour garantir la qualité des produits de la mer, tu dois structurer ton contrôle dès la réception jusqu'aux audits internes.

- À la réception, vérifie **aspect, odeur, température**, intégrité des emballages et rejette tout lot douteux.
- Maintiens les produits entre 0 et 4°C, enregistre chaque mesure et adapte **analyses ciblées et fréquence** selon les risques.
- Surveille quotidiennement frigos et sondes, planifie **nettoyage, désinfection et maintenance** avec preuves écrites.
- Assure une **tracabilité par lot complète**, gère rapidement les non conformités et suis l'efficacité des actions correctives.

En appliquant ces routines simples mais rigoureuses, tu réduis les pertes, améliores la durée de vie des produits et es plus solide face aux contrôles clients ou sanitaires.

Valorisation culinaire

Présentation de la matière :

La matière « **Valorisation culinaire** » est au cœur du Bac Pro PET, car elle alimente surtout l'épreuve technologique et scientifique, notée avec un **coefficient global de 8**. Cette épreuve mélange écrit et pratique, ce qui pèse vraiment dans l'obtention du diplôme.

Concrètement, cette matière conduit à une épreuve écrite d'environ 3 heures et à une partie pratique pouvant aller jusqu'à 10 heures, organisée en contrôle en cours de formation ou en examen final pratique et oral suivant ton statut de candidat.

En classe, tu dispose d'environ 3 heures par semaine sur les 3 années, en lien avec les 22 semaines de stage, pour apprendre à cuisiner, dresser, valoriser et vendre les produits de la mer. Un de mes camarades m'a dit qu'il s'est révélé le jour où il a présenté seul un grand plateau traiteur.

Conseil :

Pour progresser en **Valorisation culinaire**, garde 2 à 3 moments de 30 minutes par semaine pour revoir tes fiches techniques, tes grammages et tes associations de goûts. L'objectif est d'arriver en atelier avec les bases déjà en tête, afin de te concentrer sur le geste et l'organisation.

Pendant les entraînements, essaye de reproduire les conditions d'examen et de stage :

- Prépare 1 ou 2 recettes simples en temps limité
- Soigne la **présentation des plats** et de l'étal
- Note les temps de cuisson et les assaisonnements utilisés

Évite les pièges classiques comme le manque d'hygiène, le plan de travail mal rangé ou un dressage trop chargé. N'hésite pas à demander à ton enseignant une grille d'évaluation type et à t'auto-noter, surtout si tu vises une moyenne d'au moins 12 pour décrocher une mention au Bac Pro.

Table des matières

Chapitre 1 : Préparation d'entrées et plats à base de poisson	Aller
1. Bases, hygiène et choix du poisson	Aller
2. Techniques de préparation et recettes	Aller
Chapitre 2 : Élaboration de recettes traiteur simples	Aller
1. Conception et équilibre d'une recette	Aller
2. Techniques et mise en place	Aller
3. Gestion coût, hygiène et présentation	Aller
Chapitre 3 : Dressage et présentation des plats et plateaux	Aller

1. Principes de base du dressage [Aller](#)
2. Présentation des plateaux et conditions de service [Aller](#)
3. Esthétique, accessoires et cohérence gustative [Aller](#)

Chapitre 1: Préparation d'entrées et plats à base de poisson

1. Bases, hygiène et choix du poisson :

Hygiène et sécurité :

La propreté est essentielle pour éviter les contaminations, respecte la chaîne du froid et lave-toi les mains souvent. Contrôle aussi la température des réfrigérateurs à 0-4 °C et note les relevés chaque jour.

Choix et réception du poisson :

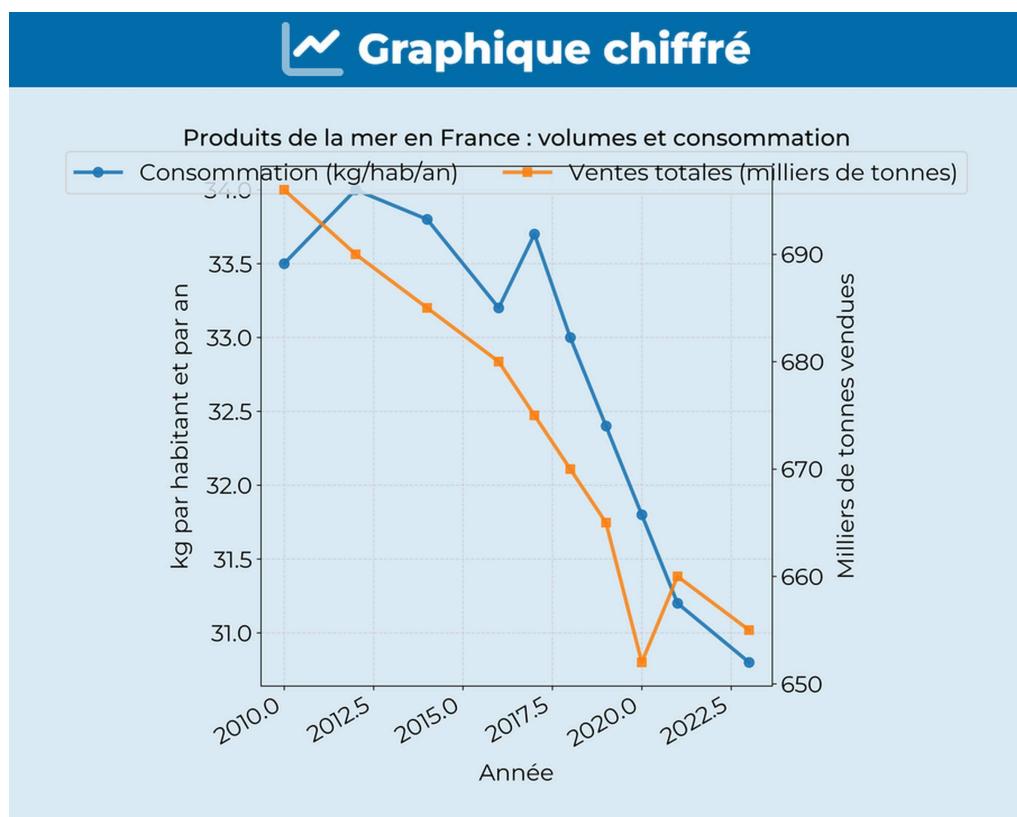
Apprends à reconnaître la fraîcheur par les yeux clairs, les branchies rouges et l'odeur marine. Vérifie les documents de traçabilité et la date, refuse un lot si l'odeur est suspecte.

Conservation et traçabilité :

Range selon FIFO, étiquette avec date et origine, et limite la conservation à 48 heures pour les filets frais. Selon l'ONISEP, le respect des normes est un point clé en entreprise.

Exemple d'inspection à la réception :

À la réception d'un colis de 20 dorades, tu contrôles 5 pièces au hasard, notes température à 2 °C, et refuses si plus de 1 pièce présente une odeur forte.



Élément	Critère
Oeil	Clair et bombé

Branchies	Rouges et humides
Odeur	Marine, pas ammoniaque

2. Techniques de préparation et recettes :

Écaillage, filetage et portionnage :

Maîtrise l'écaillage sans abîmer la peau, puis filetage en partant de la tête vers la queue. Pour 1 kg de poisson entier, compte 600-700 g de chair utile en général.

Cuissons adaptées et temps indicatifs :

Choisis cuison selon texture, 3 à 5 minutes par côté en poêle pour filets fins, 12 à 15 minutes au four pour un pavé épais. Ajuste selon épaisseur et goût.

Entrées et dressage :

Pour une entrée, privilégie fraîcheur et contrastes, par exemple tartare citronné ou carpaccio avec herbes. Dresse 6 à 8 pièces par plateau pour un groupe de clients pressés.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour 30 portions de tartare, prépare 4 kg de filet, coupe en dés de 5 mm, assaisonne 30 minutes avant service, et organise 2 postes pour monter les assiettes.

Mini cas concret :

Contexte : le traiteur scolaire te demande 50 verrines de mousse de saumon pour un repas. Étapes : acheter 8 kg de filet, cuire 20 minutes à la vapeur, mixer avec 1 kg de crème, assaisonner.

Exemple cas concret :

Résultat : 50 verrines de 80 g chacune, coût matière 120 €, temps total 3 heures avec 2 personnes. Livrable attendu : fiche technique détaillée et 50 verrines prêtes à servir.

Fiches techniques et organisation :

Réalise une fiche par recette indiquant ingrédients, poids, coût unitaire, temps et température. La fiche permet d'assurer régularité, réduction du gaspillage et rapidité en service.

Étape	Action
Préparation	Décongélation contrôlée 24 h en bas du frigo
Cuisson	Respect des temps et température
Conditionnement	Étiquetage FIFO, portionnement

Check-list opérationnelle :

- Vérifier température frigo et noter les relevés
- Contrôler réception de 5 à 10 % des pièces livrées
- Respecter FIFO et étiqueter avec date
- Réaliser une fiche technique pour chaque recette
- Nettoyer et désinfecter planches et couteaux après chaque espèce

Astuce de stage :

Organise ton poste en 3 zones : réception, préparation et finition, cela te fera gagner 15 à 30 minutes par service et évitera les erreurs.

Ce qu'il faut retenir

Pour travailler le poisson, tu dois assurer une bonne hygiène et une **chaîne du froid** respectée: mains propres, frigos à 0-4 °C, contrôles notés.

À la réception, vérifie fraîcheur (yeux, branchies, odeur marine) et **documents de traçabilité**, refuse tout lot douteux.

- Maîtrise écaillage, filetage et portionnage pour obtenir environ 600-700 g de chair par kilo de poisson entier et respecter le FIFO.
- Adapte les cuissons: quelques minutes en poêle pour filets fins, 12-15 minutes au four pour pavés épais.
- Prépare des **fiches techniques complètes** pour chaque recette afin d'assurer régularité, coûts maîtrisés et gain de temps.

Organise ton poste en zones séparées réception, préparation et finition pour travailler plus vite, réduire le gaspillage et garantir des plats de poisson sûrs.

Chapitre 2 : Élaboration de recettes traiteur simples

1. Conception et équilibre d'une recette :

Comprendre l'équilibre gustatif :

Pour qu'une recette marche, équilibre douceur, acidité, salé, texture et température. Pense aux contrastes, par exemple un poisson gras avec une sauce acidulée et un élément croustillant pour la texture.

Choisir les ingrédients et variantes :

Selectionne ingrédients faciles à trouver en saison et qui se conservent 48 heures en chambre froide. Prévois 2 variantes pour allergènes courants, par exemple sans gluten ou sans lactose.

Calculer quantités et rendement :

Calcule toujours pour 10 portions puis multiplie. Prends en compte rendement de transformation, par exemple 1 kg de filet donne 700 g net utilisable après écaillage et désarêtage.

Exemple d'ajustement de portion :

Pour 30 portions, si une portion pèse 80 g, il te faudra 2 400 g net, soit environ 3 430 g de poisson entier à 70% de rendement.

2. Techniques et mise en place :

Méthodes de cuisson et assemblage :

Privilégie cuissons rapides et reproductibles, comme poêle, pochage ou vapeur. Pour traiteur, favorise éléments qui tiennent 2 à 6 heures prêts à servir sans perdre qualité.

Organisation du poste et timing :

Planifie la fabrication en 3 temps, préparations froides 60 minutes, cuissons 20 à 40 minutes et finition 15 minutes. Trace le chemin de production pour éviter croisements.

Dresser, conditionner et conservation :

Utilise boîtes micro-perforées ou barquettes hermétiques selon le produit. Étiquette avec date de production, DLC, quantité et allergènes pour la sécurité et la traçabilité.

Exemple d'une fiche recette pour 10 pièces :

Filet de poisson 800 g, chapelure 100 g, citron 1, sel 10 g, préparation 25 minutes, cuisson 8 minutes par fournée, coût matière 12 € pour 10 pièces.

Élément	Quantité pour 10	Coût approximatif
Filet de poisson	800 g	12 €

Chapelure	100 g	0,50 €
Citron	1 pièce	0,30 €

Après la table, vérifie tes coûts et note temps exacts en minutes. Cette habitude te fera gagner 10 à 30 minutes par service en évitant improvisation et pertes.

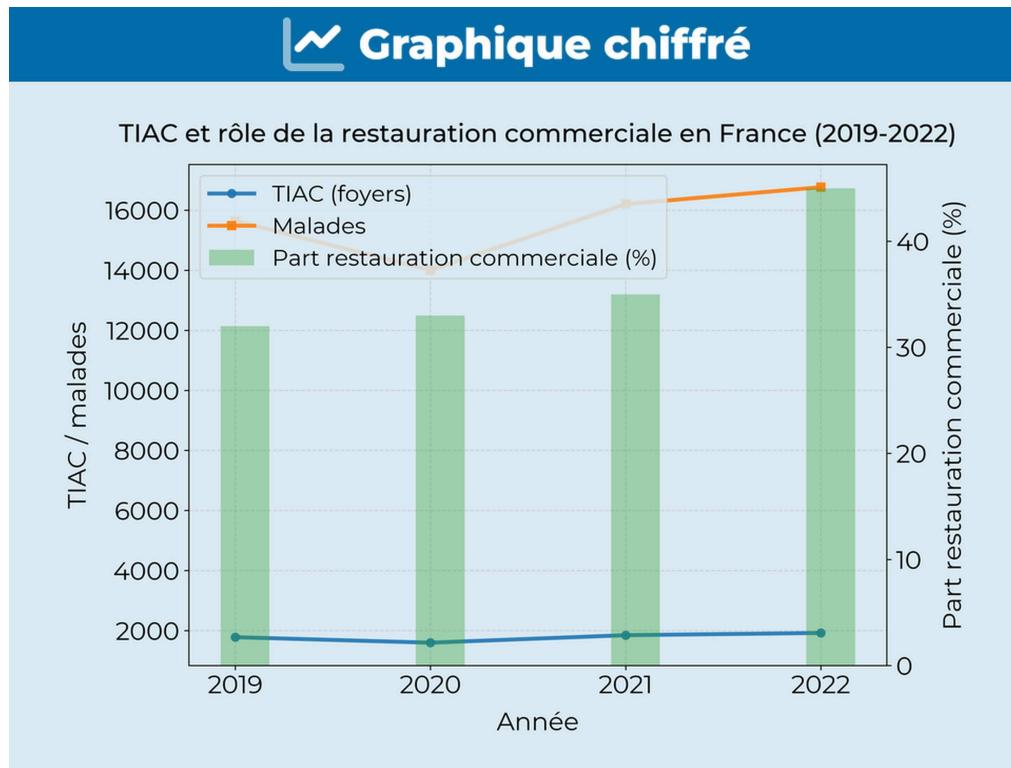
3. Gestion coût, hygiène et présentation :

Calculer le coût de revient et marge :

Somme le coût matière, emballage et main d'œuvre. Si une recette coûte 2,50 € matière et emballage, vends-la autour de 6 € pour dégager marge et couvrir charges.

Règles d'hygiène spécifiques traiteur :

Respecte température +4 °C max pour produits froids et +63 °C coeur pour produits chauds. Étiquette et trace chaque lot pour 72 heures de conservation en vente à emporter.



Présentation, portionnement et étiquetage :

Soigne emballage et visuel, une portion doit être identifiable et pratique pour 1 consommateur. Indique poids net, ingrédients principaux et allergènes sur l'étiquette.

Mini cas concret :

Contexte : commande de 40 canapés saumon pour 20 invités. Étapes : recette test pour 10, ajustement texture, production en 2 heures, conditioning. Résultat : 40 canapés prêts, coût matière 32 €, prix conseillé 96 €.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Réduire les étapes de montage en pré-découpant et portionnant en amont a permis d'économiser 30 minutes pour 40 pièces lors d'un service réel.

Check-list opérationnelle :

Tâche	Fréquence	Critère de réussite
Vérifier températures	À chaque service	+4 °C ou +63 °C selon produit
Étiqueter lots	À la préparation	Date, allergènes, quantité
Contrôler rendement	Avant production	Poids net conforme fiche recette
Tester présentation	1 essai par recette	Aspect uniforme et stable 2 heures

Selon l'ONISEP, le Bac Pro se prépare sur 3 ans, alors profite bien de chaque TP pour tester ces méthodes et noter les chiffres de rendement.

i Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre t'apprend à créer des recettes traiteur simples, rentables et sûres.

- Recherche un **équilibre gustatif complet** en jouant sur gras, acidité, textures et températures.
- Choisis des **ingrédients de saison**, adaptables aux allergènes, et calcule quantités pour 10 avec rendement.
- Privilégie **cuissons rapides reproductibles** et une mise en place planifiée pour limiter croisements et pertes de temps.
- Maîtrise **coût de revient global**, températures légales (+4 °C, +63 °C), étiquetage précis et présentation pratique.

En testant chaque recette sur petite série, en notant temps réels, coûts et rendements, tu sécurises la qualité, la marge et l'organisation de ton poste de traiteur.

Chapitre 3 : Dressage et présentation des plats et plateaux

1. Principes de base du dressage :

Équilibre et proportion :

Respecte l'équilibre entre protéines, accompagnements et éléments décoratifs pour que chaque bouchée soit harmonieuse, ni vide, ni surchargée, et que le visuel guide la dégustation.

Choix des couleurs et textures :

Contraste couleurs chaudes et froides, textures croquantes et fondantes, pour attirer l'œil et le palais, en utilisant 2 à 3 textures différentes par assiette pour un impact optimal.

Organisation du poste :

Prépare tes éléments en mise en place, place les sauces en poche et garde 80% du matériel prêt avant le dressage, ça réduit le stress et les erreurs pendant le service.

Exemple d'application :

Pour un filet de poisson, place la sauce à droite, féculent à gauche et légumes au centre, laisse 1,5 cm de bord libre pour l'esthétique et la manipulation.

2. Présentation des plateaux et conditions de service :

Plateaux froids et chauds :

Adapte la présentation selon la température, utilise des glaçons ou plaques réfrigérées pour les plateaux froids, et des housses ou borts chauffants pour maintenir les plats chauds à servir.

Températures et conservation :

Respecte les températures recommandées, garde les produits froids sous 4°C et les chauds au-dessus de 63°C, contrôle toutes les 20 minutes lors d'un service long pour la sécurité alimentaire.

Disposition pour transport :

Place les éléments stables au centre et les fragiles en périphérie, immobilise avec papier film si besoin, estime 10 à 15 minutes de trajet comme seuil critique pour le maintien esthétique.

Astuce de stage :

Lors d'un plating pour 20 couverts, prépare les sauces en 2 poches et numérote les assiettes pour dresser à la chaîne, tu gagneras 30 à 50% de temps.

3. Esthétique, accessoires et cohérence gustative :

Garnitures et microherbes :

Choisis garnitures comestibles qui renforcent le goût, évite les décos purement esthétiques, utilise microherbes et zeste pour apporter fraîcheur et couleur sans masquer le produit principal.

Vaisselle et choix des supports :

Adapte la vaisselle au plat, assiettes creuses pour sauces, planches pour plateaux de fruits de mer, et privilégie des formats qui laissent 1 à 2 cm de marge visuelle autour du dressage.

Cohérence gustative :

Assure-toi que la présentation raconte l'histoire du plat, chaque composant doit apporter une saveur utile, évite d'ajouter éléments contradictoires qui brouillent l'équilibre gustatif.

Exemple de choix de vaisselle :

Pour un plateau de huit huîtres, utilise une assiette creuse remplie de glace pilée, espacer les huîtres de 2 cm pour une présentation propre et hygiénique.

Mini cas concret :

Contexte : traiteur pour anniversaire de 40 personnes, plateau de fruits de mer à livrer, objectif maintien esthétique et sécurité alimentaire pendant 30 minutes de transport.

Étapes :

- Préparer 40 huîtres et 5 kg de glace pilée.
- Dresser 4 plateaux de 10 huîtres, espacer chaque huître de 2 cm.
- Réfrigérer à 2°C, transporter en glacière, contrôler température au départ et à l'arrivée.

Résultat et livrable attendu :

Livrable : 4 plateaux (10 huîtres chacun) maintenus à 3°C à l'arrivée, esthétique intacte et temps total de préparation plus transport de 2 heures, client satisfait.

Exemple de chiffrage :

Coût matière estimé : 160 euros pour 40 huîtres, temps de dressage total 45 minutes pour 2 personnes, livraison 30 minutes, marge cible 25%.

Check-list opérationnelle :

Tâche	Vérification	Seuil
Température produit	Mesure à la sortie	Froid \leq 4°C, chaud \geq 63°C
Présence d'accessoires	Couverts, serviette	1 set par couvert
Stabilité pour transport	Fixation par film ou calage	Aucun glissement
Aspect visuel	Photo avant départ	Photo archive pour contrôle

Erreurs fréquentes et conseils rapides :

Erreur : trop d'éléments décoratifs qui masquent le goût principal, conseil : limite-toi à 2 garnitures utiles, cela évite les incohérences et simplifie le dressage en 10 à 20 secondes par assiette.

Astuce organisation :

Dresse les assiettes en chaîne par groupe de 5 à 10, garde une personne qui contrôle la qualité et prend les photos, ça réduit les retours clients et améliore ton portfolio.

i Ce qu'il faut retenir

Le dressage repose sur un **équilibre visuel et gustatif** avec des assiettes lisibles, ni vides ni surchargées.

- Prépare ton poste à l'avance: **organisation de ton poste**, sauces en poche, matériel prêt pour gagner du temps.
- Maîtrise les **températures de sécurité** et la stabilité des plateaux pour le transport, surtout au-delà de 10 à 15 minutes.
- Choisis la vaisselle adaptée et des **garnitures vraiment comestibles** qui renforcent le goût sans cacher le produit.

En résumé, pense parcours de la bouchée, sécurité alimentaire et efficacité de service. Une assiette claire, cohérente et bien organisée valorise ton travail et rassure ton client.

Action commerciale

Présentation de la matière :

En **Action commerciale en poissonnerie**, tu apprends à accueillir le client, argumenter, conclure une vente et valoriser l'étal. Environ 2 à 3 heures par semaine sont directement liées à ton futur métier de poissonnier écailler traiteur.

Cette matière nourrit surtout l'**épreuve de gestion appliquée** et le **projet professionnel**, en CCF, coefficient total 10, ainsi que la **pratique professionnelle**, coefficient 8. Les CCF sont de courtes situations orales, un camarade m'a dit qu'il trouvait ça motivant.

Conseil :

Pour progresser en **Action commerciale au Bac**, fixe-toi une routine réaliste. L'idée est de t'entraîner un peu mais souvent.

Chaque semaine, garde 2 séances de 20 minutes pour revoir **fiches produits**, arguments de vente et quelques calculs de marge simples.

Pense à ce que tu fais réellement en rayon ou en stage. Pour t'y aider, tu peux t'appuyer sur 2 habitudes concrètes.

- Note après chaque stage 2 questions clients et réponses
- Prépare pour 3 produits une phrase d'accroche claire

Table des matières

Chapitre 1 : Accueil et conseil du client	Aller
1. Accueillir le client	Aller
2. Conseiller et vendre	Aller
Chapitre 2 : Argumentation et techniques de vente	Aller
1. Préparer son argumentation	Aller
2. Techniques de vente actives	Aller
3. Gérer les objections et conclure la vente	Aller
Chapitre 3 : Mise en valeur des produits et étiquetage	Aller
1. Présenter le produit et la vitrine	Aller
2. Techniques de mise en valeur visuelle	Aller
3. Étiquetage et réglementation	Aller
Chapitre 4 : Suivi des commandes et encaissement	Aller
1. Organisation du suivi des commandes	Aller
2. Encaissement et moyens de paiement	Aller
3. Archivage, facturation et réclamations	Aller

Chapitre 5 : Fidélisation et animation du rayon	Aller
1. Programmes de fidélisation et suivi client	Aller
2. Animation du rayon pour attirer et retenir	Aller
3. Partenariats locaux et événements	Aller

Chapitre 1: Accueil et conseil du client

1. Accueillir le client :

Premier contact :

Accueille le client en moins de 15 secondes, avec un sourire visible et un salut clair. Ta posture doit inspirer confiance, mains visibles, regard franc, voix posée et ton chaleureux.

Aménagement du comptoir :

Maintiens le comptoir propre et bien rangé, étiquettes lisibles et prix visibles. Respecte la rotation des produits et affiche la température, la traçabilité et la provenance lorsque c'est demandé.

Communication verbale et non verbale :

Écoute activement, reformule la demande en une phrase courte et fais des gestes naturels. Evite les termes techniques sans explication pour que le client comprenne immédiatement ton conseil.

Exemple d'accueil rapide :

Tu dis "Bonjour, je peux t'aider aujourd'hui ?" et tu ajoutes une proposition concrète en 10 secondes, par exemple "nous avons du saumon frais à 18€/kg, prêt à être portionné".

Type de client	Attente	Action recommandée
Client pressé	Service rapide	Proposer 2 produits prêts, emballage express
Famille	Conseil portions	Suggérer portions 200 g par personne, offre nettoyage
Gourmet	Qualité et origine	Donner détails sur provenance, saison et cuisson

Garde toujours un ton professionnel et adapte ton langage selon le client. Cette souplesse améliore la satisfaction et favorise le retour, un point clé en poissonnerie.

2. Conseiller et vendre :

Connaissance des produits :

Connais les espèces, saisons, méthodes d'élevage et caractéristiques organoleptiques. Indique la durée de conservation, typiquement 1 à 2 jours réfrigérés, et les portions usuelles par personne.

Questionner le client :

Pose 3 questions clés, par exemple nombre de personnes, préparation souhaitée et allergies. Ces informations te permettent de proposer la quantité et la découpe adaptées rapidement.

Techniques d'argumentation :

Propose des accompagnements ou services, par exemple nettoyage pour 3€ ou portionnement gratuit pour achats supérieurs à 15€. Sois factuel, montre le bénéfice pour le client.

Exemple de conseil chiffré :

Pour 4 personnes, conseille 800 g de poisson (200 g par personne). Si le poisson est à 18€/kg, le coût est 14,40€, ajouter nettoyage 3€ et sauce 2€ donne un panier total de 19,40€.

Mini cas concret :

Contexte :

- Un client prépare un dîner pour 6 personnes.
- Il souhaite une cuisson simple et un budget de 80€.

Étapes :

- Questionner sur préparation et contraintes alimentaires.
- Proposer 1,2 kg de dorade à 16€/kg, plus nettoyage à 3€.
- Proposer accompagnement et fiche cuisson.

Résultat :

- Vente totale $1,2 \text{ kg} \times 16\text{€}/\text{kg} = 19,20\text{€}$, nettoyage 3€, accompagnement 6€ soit 28,20€.
- Client satisfait, panier moyen augmenté de 25% par rapport à une vente simple.

Livrable attendu :

- Bon de vente avec détails produits, prix et instructions de cuisson remis au client.

Checklist opérationnelle	Action
Accueil en 15 s	Saluer, proposer aide
Questions clés	Nombre, cuisson, allergie
Proposition chiffrée	Indiquer poids et prix
Service additionnel	Proposer nettoyage ou portionnage
Fiche client	Remettre instructions et ticket

Astuce de stage : note les questions et résultats sur un petit carnet, tu gagneras 30 à 60 secondes par client après 2 semaines d'habitude. Une petite anecdote, j'ai perdu un client la première semaine à cause d'un emballage mal fermé, depuis je vérifie toujours.

Ce qu'il faut retenir

Accueil rapide et chaleureux: tu salues en moins de 15 secondes, posture ouverte, sourire visible et langage simple pour inspirer confiance. Le comptoir doit rester propre, lisible et rassurant sur **fraîcheur et traçabilité**. Adapte ton discours selon le type de client et son temps disponible.

- Écoute, reformule en une phrase et évite les termes techniques sans explication.
- Identifie le client pressé, la famille ou le gourmet pour **adapter ton conseil**.
- Pose 3 questions clés: nombre de personnes, cuisson souhaitée, allergies éventuelles.
- Propose une **solution chiffrée claire** avec poids, prix et services (nettoyage, portionnage, accompagnements).

En suivant cette **checklist d'accueil et vente**, tu rends l'achat plus simple, augmentes la satisfaction, le panier moyen et les chances de revoir le client.

Chapitre 2 : Argumentation et techniques de vente

1. Préparer son argumentation :

Connaître ses produits :

Tu dois maîtriser 5 informations clés sur chaque produit, origine, fraîcheur, saison, mode de préparation, prix au kilo. Ces détails créent la confiance et te permettent d'argumenter rapidement et précisément.

Choisir 2 à 3 arguments prioritaires :

Ne noie pas le client sous les infos, privilégie 2 ou 3 arguments forts, par exemple fraîcheur du jour, traçabilité locale, facilité de cuisson. Cela garde ton discours clair et mémorable.

Adapter le discours au client :

Observe le client 10 à 20 secondes, pose 1 ou 2 questions pour connaître sa préparation, puis ajuste ton argumentation en fonction de son besoin, budget et niveau de cuisine.

Exemple d'argumentation courte :

Pour un client pressé, tu dis « ce filet est portionné pour 2 personnes, prêt en 10 minutes, et il est arrivé ce matin ». C'est simple et ciblé.

2. Techniques de vente actives :

Vente suggestive et montée en gamme :

Propose systématiquement un complément utile, comme une sauce ou un accompagnement, cela augmente le panier moyen de 10 à 20% si c'est bien fait, sans paraître insistant.

Démonstration et mise en valeur :

Montre la texture, coupe un morceau, explique la cuisson idéale et la garniture. Une démonstration de 30 à 60 secondes peut convaincre un client hésitant à acheter plus.

Argumenter le prix et les promotions :

Explique le prix en valeur, par exemple prix au kilo et portion recommandée, rappelle l'origine et la qualité. Pour une promo, fixe une limite temporelle ou quantité pour créer de l'urgence.

Exemple de montée en gamme :

Tu proposes un pavé de cabillaud à 12€ le kilo, puis un pavé label rouge à 16€ le kilo en expliquant différence de goût et traçabilité, souvent le client accepte le surclassement.

Technique	Quand l'utiliser	Phrase type
Vente suggestive	Client hésitant ou panier moyen faible	« Voulez-vous une sauce maison pour accompagner ? »

Démonstration	Produit peu connu ou premium	« Je vous montre la texture, elle se tient très bien à la poêle »
Offre limitée	Promotion ou stock réduit	« Offre valable aujourd'hui pour les 5 premiers clients »

3. Gérer les objections et conclure la vente :

Écouter et reformuler :

Commence toujours par écouter sans interrompre, puis reformule en une phrase. Cela montre que tu as compris, apaise et ouvre la porte à une réponse adaptée et ciblée.

Répondre aux objections fréquentes :

- « Trop cher » : expliquer le prix au kilo et la qualité, proposer portion plus petite.
- « Je n'ai pas le temps » : proposer un produit pré-découpé prêt à cuire.
- « Je ne sais pas cuire » : donner 2 astuces de cuisson simples et rapide.

Conclure et fidéliser :

Propose une petite action finale, par exemple un échantillon, une remise sur prochain achat ou une fiche de recette. Une conclusion claire transforme 30% des hésitations en achats.

Exemple de réponse à l'objection « trop cher » :

Tu dis « je comprends, pour 6€ tu as une portion pour 2 personnes, et je peux te montrer une cuisson en 12 minutes ». Tu améliores la perception valeur.

Mini cas concret :

Contexte : petite poissonnerie en marché, panier moyen initial 12€, objectif augmenter ventes sur filets. Étapes : préparer script de 3 arguments, formation de 2 employés, test sur 5 jours. Résultat : panier moyen monté à 17€.

Exemple de livrable attendu :

Fiche client d'une page avec nom, préférence, produit acheté, fréquence, et note sur argument qui a fonctionné. Après 5 jours, 40 clients enregistrés et panier moyen +42%.

Checklist opérationnelle	Action
Avant l'ouverture	Prépare 3 arguments pour les produits phares du jour
Accueil client	Observe 10 secondes, pose 1 question sur l'usage
Proposition	Suggère 1 complément utile à chaque vente
Clôture	Propose une astuce de cuisson et un avantage fidélité

Suivi	Note préférence et rappeler lors de prochaine visite
-------	--

Astuce de stage :

Durant un stage, note 10 objections récurrentes, et prépare 10 réponses courtes. Après 2 semaines tu seras plus rapide et tu verras ton taux de transformation augmenter.

Petite anecdote :

La première fois que j'ai proposé une sauce maison, j'ai vu un client revenir 3 jours plus tard pour la même recette, ça fait vraiment plaisir.

Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre t'apprend à bâtir une **argumentation produit efficace** et à utiliser des **techniques de vente actives** pour augmenter ton panier moyen.

- Maîtrise origine, fraîcheur, saison, préparation et prix, puis choisis 2 ou 3 arguments clés adaptés au client.
- Observe, questionne, puis pratique vente suggestive, démonstration rapide et offres limitées pour déclencher l'achat.
- Face aux objections, écoute, reformule, réponds avec des solutions simples prix, temps, cuisson.
- Conclue toujours par une action de fidélisation et **note les préférences clients** pour les prochaines visites.

En appliquant ces réflexes chaque jour, tu rends ton discours plus clair, rassures les clients et fais progresser durablement tes ventes.

Chapitre 3 : Mise en valeur des produits et étiquetage

1. Présenter le produit et la vitrine :

Choix des produits et rotation :

Choisis les produits selon la fraîcheur, la saison et la demande locale, en privilégiant 1 à 3 têtes d'affiche par vitrine pour attirer le regard et limiter le gaspillage.

Organisation de la vitrine :

Dispose les poissons par gamme et couleur, place les plus frais devant et garde 20 à 30% d'espace vide pour respirer, cela aide à la lisibilité et à l'achat impulsif.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour une vitrine de 2 mètres, j'ai mis 3 variétés vedettes et 6 produits d'accompagnement, ce qui a augmenté la visibilité et augmenté les ventes de 15% pendant le week-end.

2. Techniques de mise en valeur visuelle :

Éclairage et contraste :

Utilise un éclairage froid ciblé pour les poissons brillants et un fond sombre pour les filets, cela renforce les couleurs et donne une impression de fraîcheur immédiate.

Propreté et hygiène :

Maintiens la glace propre, change-la toutes les 8 à 12 heures selon la température, et nettoie les surfaces après chaque service pour inspirer confiance au client.

Prix, PLV et supports :

Mets des étiquettes lisibles avec prix, origine et format, et utilise des supports inclinés pour faciliter la lecture, cela réduit le temps de recherche du client et augmente la conversion.

Astuce rangement :

Range les produits similaires ensemble, étiquette la profondeur et fais une rotation quotidienne pour éviter les pertes, c'est une habitude qui te fera gagner 10 à 20 minutes par ouverture.

Élément	But	Astuce terrain
Éclairage	Mettre en valeur la couleur	Nettoyer les ampoules chaque semaine
Supports inclinés	Faciliter la lecture des étiquettes	Utiliser des angles à 15°
Signalétique	Rassurer sur l'origine et la fraîcheur	Ajouter pictogrammes simples

3. Étiquetage et réglementation :

Mentions obligatoires :

Appose sur chaque produit ou lot le nom commercial, l'espèce, l'origine, le mode de production, le poids net et la date de durabilité ou la DLC quand c'est nécessaire.

Règles de traçabilité :

Conserve les bons de livraison et les fiches fournisseurs 1 an minimum, note le lot et la date d'arrivée, cela te protège en cas de réclamation ou de contrôle sanitaire.

Prix, promotions et DLC :

Indique le prix au kilo, le prix au filets et la DLC visible, pour les promotions indique la durée et le stock limité, cela évite les confusions en caisse.

Exemple d'étiquette conforme :

Filet de merlu, Origine France, Pêche côtière, Poids 0,8 kg, DLC 04/12/2025, Prix 18,50 €/kg, lot A124. Cette étiquette répond aux attentes clients et aux contrôles.

Mini cas concret :

Contexte :

Un magasin veut augmenter les ventes de produits prêts à consommer pour le week-end de la fête locale, objectif +20% de CA sur 3 jours.

Étapes :

- Sélectionner 5 produits prêts à consommer, préparer 50 portions au total.
- Créer étiquettes claires avec prix au morceau et origine, installer une mini-vitrine dédiée.
- Former 2 vendeurs à proposer l'offre en 10 secondes chrono.

Résultat et livrable attendu :

Résultat attendu, augmentation de 20% du chiffre d'affaires sur 3 jours, vente de 50 portions, réduction du stock non vendu à moins de 5 portions. Livrable, fiche produit imprimée et plan de vitrine au format A3.

Checklist opérationnelle :

Utilise cette liste simple avant chaque ouverture pour être prêt sur le terrain.

Action	Pourquoi	Fréquence
Vérifier étiquettes	Conformité et clarté	Chaque matin
Contrôler DLC	Sécurité alimentaire	Chaque service
Remplacer glace	Aspect frais	Toutes les 8 à 12 heures
Nettoyer vitrine	Hygiène et présentation	Fin de journée

Astuce de stage :

Quand j'étais en Bac Pro, je notais les lots sur un tableau aimanté, ça a réduit les erreurs de traçabilité et m'a permis de gagner 5 à 10 minutes par préparation.

Ce qu'il faut retenir

Pour une vitrine efficace, sélectionne peu de références, très fraîches, adaptées à la saison et à la demande locale.

- Mets 1 à 3 produits vedettes, regroupe par gamme, garde **20 à 30% d'espace** vide pour la lisibilité.
- Utilise un **éclairage froid ciblé**, un fond contrasté et une glace propre remplacée régulièrement.
- Affiche des **étiquettes complètes et lisibles** : nom commercial, espèce, origine, mode de production, poids, prix, DLC, lot.
- Assure la **traçabilité avec archivage** des documents au moins 1 an et vérifie chaque jour étiquettes, DLC et propreté.

En appliquant ces règles simples et une mini-vitrine dédiée aux offres du week-end, tu peux augmenter les ventes tout en limitant le gaspillage et les risques de non-conformité.

Chapitre 4 : Suivi des commandes et encaissement

1. Organisation du suivi des commandes :

Réception et enregistrement des commandes :

À la réception d'une commande, note les informations clés immédiatement, nom du client, produits, quantités, date et heure de retrait ou livraison, pour éviter toute erreur lors de la préparation.

Priorisation et préparation :

Classe les commandes selon urgence, valeur et contraintes de fraîcheur, en attribuant 1 responsable par tranche de 10 commandes, ainsi tu limites les produits oubliés et les pertes.

Communication client et suivi :

Informe le client par téléphone ou SMS si un produit est indisponible, propose une alternative, et confirme l'heure de retrait entre 24 et 48 heures avant la livraison.

Exemple de commande client :

Un traiteur commande 12 kg de saumon pour samedi, tu confirmes la quantité, fixes la livraison samedi à 8 h, et prépares l'étiquette de traçabilité avec poids et date.

2. Encaissement et moyens de paiement :

Caisses et tenue de caisse :

Tiens une caisse propre, vérifie l'ouverture et la fermeture chaque jour, note le fonds de caisse initial et effectue un rapprochement à la fin du service pour détecter les écarts.

Moyens de paiement acceptés :

Accepte espèces, carte bancaire, paiement sans contact et chèque si autorisé. Indique clairement les limites de paiement sans contact, par exemple 50 euros, pour que le client sache à quoi s'attendre.

Sécurité et lutte contre la fraude :

Vérifie les billets, demande une pièce d'identité pour un chèque important, et signale tout paiement suspect au responsable pour éviter une perte financière ou un litige client.

Astuce pratique :

Place le terminal de paiement près de la caisse pour gagner 10 à 20 secondes par transaction, ça évite les files et les erreurs de rendu de monnaie.

Mode de paiement	Avantage	À surveiller
Espèces	Liquidité immédiate	Sécurité, faux billets

Carte bancaire	Rapide et traçable	Dispositif en panne, refus
Chèque	Pratique pour pro	Encaissement différé, risque

3. Archivage, facturation et réclamations :

Factures et bons de livraison :

Établis une facture claire pour chaque vente supérieure à 25 euros, avec détails produits, poids, prix unitaire et TVA si applicable, et conserve une copie papier ou numérique 3 ans.

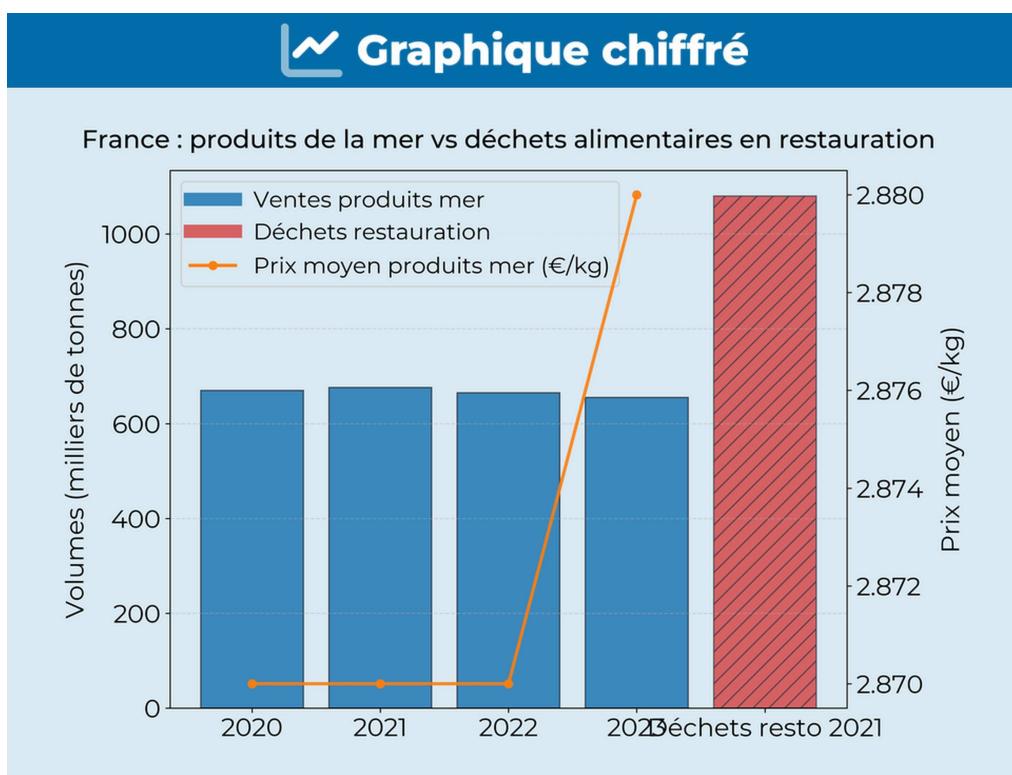
Gestion des réclamations :

Accueille la réclamation calmement, note la date et le motif, propose un échange ou un avoir selon le cas, et règle la situation sous 48 heures pour préserver la fidélité du client.

Mini cas concret :

Contexte : un restaurateur reçoit une livraison de 30 kg de merlu, dont 2 kg sont abîmés.

Étapes : contrôle à réception, prise de photo, appel au fournisseur, constat et remplacement sous 24 heures. Résultat : fournisseur remplace 2 kg, toi tu évites une perte de 60 euros. Livrable attendu : bon de réclamation signé et avoir fournisseur de 60 euros.



Exemple de suivi après réclamation :

Tu enregistres la réclamation dans le carnet de suivi, indiques la date, le montant de la perte, le numéro du lot, et clos le dossier une fois la compensation reçue.

Analyse des indicateurs :

Mesure au moins 3 indicateurs chaque mois, nombre de commandes traitées, taux de réclamation et montant des écarts de caisse, pour améliorer ton organisation et réduire les pertes.

Checklist opérationnelle	Action
Ouverture de caisse	Vérifier fonds initial, terminal, rouleaux de caisse
Contrôle commande	Comparer bon client et préparation avant emballage
Encaissement	Imputer paiement, remettre ticket, enregistrer mode
Clôture et archivage	Rapprochement caisse et archivage facture 3 ans

Astuce de stage :

Prends l'habitude de consigner 1 remarque par jour dans le cahier de service, ça aide à identifier 80 % des problèmes récurrents en 2 semaines.

Ce qu'il faut retenir

Organise un **suivi rigoureux des commandes** en notant aussitôt client, produits, quantités et horaire, puis en classant par urgence et fraîcheur. Préviens le client en cas de rupture et confirme retrait ou livraison avant la date prévue.

- Attribue un responsable à chaque bloc de 10 commandes pour limiter oublis et pertes.
- Tiens une caisse propre, contrôle fonds initial et clôture, et garde le terminal à portée.
- Vérifie billets et chèques, note le mode de règlement et signale tout paiement douteux au responsable.

En archivant factures et réclamations et en suivant quelques **indicateurs clés mensuels**, tu réduis litiges, pertes et écarts de caisse.

Chapitre 5 : Fidélisation et animation du rayon

1. Programmes de fidélisation et suivi client :

Programme de fidélité :

Un bon programme de fidélité vise à augmenter le nombre de clients réguliers et le panier moyen, par exemple viser +10% de panier moyen en 3 mois avec une carte de fidélité simple à tamponner ou une carte digitale.

Gestion du fichier clients :

Organise ton fichier client en 3 rubriques, nom, préférence produit, fréquence d'achat. Un fichier bien tenu permet d'envoyer 1 promotion ciblée par mois et d'améliorer le taux de retour client.

Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu lances une carte tampon, après 8 tampons le client a -10% sur son achat suivant, en 2 mois tu récupères 120 nouvelles inscriptions au fichier et tu vois 7% d'achats répétés.

2. Animation du rayon pour attirer et retenir :

Dégustations et démonstrations :

Planifie 1 dégustation hebdomadaire sur un produit phare, durée 2 heures, pour générer curiosité et ventes immédiates, compte environ 20 échantillons par session selon l'affluence locale.

Promotions et merchandising :

Alterne promos temporelles de 3 à 7 jours et mises en avant visuelle, change la vitrine tous les 7 à 10 jours pour renouveler l'intérêt et améliorer la rotation des produits fragiles.

Astuce pratique :

Pense à repérer les heures creuses pour installer la dégustation, tu éviteras la rupture de service et tu pourras mieux parler aux clients, j'ai souvent gagné 1 vente par dégustation en discutant 1 minute avec le client.

3. Partenariats locaux et événements :

Partenariats avec restaurateurs et traiteurs :

Propose des offres pro, par exemple une remise de 8% pour les commandes mensuelles supérieures à 150 euros, crée un contrat simple avec planning de livraison et facturation claire.

Organisation d'événements locaux :

Organise 1 événement trimestriel, marché ou atelier découverte, vise 50 visiteurs la première fois, mesure les inscriptions au fichier clients pour évaluer l'impact sur la fidélisation.

Exemple d'animation commerciale :

Lors d'un atelier tartare, tu vends 30 portions spéciales en 2 heures et recrutes 18 emails pour le fichier, le chiffre d'affaires événementiel peut représenter 5 à 10% du CA hebdomadaire.

Animation	Durée	Objectif chiffré
Dégustation produit phare	2 heures	+7% ventes produit
Atelier client (recette)	90 minutes	Recrutement de 15 contacts
Offre pro mensuelle	Renouvellement mensuel	+12% commandes pro

Mini cas concret : animation pour fidélisation :

Contexte, tu gères un rayon en ville moyenne, objectif augmenter fréquence d'achat de 15% en 3 mois. Étapes, lancer carte fidélité, organiser 8 dégustations, créer 1 offre pro mensuelle.

Exemple de résultat :

Après 3 mois, 220 clients inscrits au fichier, panier moyen augmenté de 11%, commandes pro en hausse de 14%. Livrable attendu, rapport chiffré de 1 page avec nombre d'inscrits, CA avant et après, taux de transformation.

Checklist opérationnelle	Fréquence
Mettre à jour le fichier clients	Chaque semaine
Planifier dégustations	Chaque semaine
Contrôler stocks avant animation	48 heures avant
Envoyer relance promotionnelle ciblée	Chaque mois
Mesurer résultats et ajuster	Trimestriel

Astuce de stage :

Note toujours le nombre de contacts recrutés lors d'une animation, c'est le meilleur indicateur pour mesurer l'efficacité et justifier l'effort auprès du responsable.

i Ce qu'il faut retenir

Pour fidéliser, construis un **programme de fidélité simple** qui augmente panier moyen et fréquence d'achat, et tiens un **fichier clients structuré** pour envoyer des promos ciblées.

- Utilise carte tampon ou digitale avec avantage clair après quelques achats.
- Anime ton rayon par **animations régulières du rayon** : dégustations, démonstrations, vitrines et promos courtes.
- Développe des **partenariats pros locaux** avec restaurateurs et traiteurs, assortis de remises et livraisons planifiées.
- Organise des ateliers ou événements trimestriels pour recruter de nouveaux contacts qualifiés.

Fixe toujours des objectifs chiffrés, mesure résultats (inscrits, ventes, commandes pro) et ajuste ton planning d'animations pour maximiser l'impact sur la fidélisation et le chiffre d'affaires.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.