

TITRE À FINALITE PROFESSIONNELLE « TECHNICIEN EN DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS DE BOULANGERIE-PÂTISSERIE

RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS <i>Situations de travail, activités exercées, métier, emplois visés</i>	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES <i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION <i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 1 : Conception de recette d'un produit de boulangerie-pâtisserie			
A1. Analyse d'un besoin commercial et technique	A1.C1. Analyser les résultats des ventes ou production de l'entreprise, en vue d'identifier les opportunités commerciales à exploiter	E1-U01 : Analyse d'un besoin commercial et technique Réalisation, en amont de la session, d'une note d'opportunité en vue de la conception d'une recette, comprenant une étude économique et de marché basée sur le contexte commercial de l'entreprise. L'étude doit permettre de déterminer la faisabilité technique et économique du projet de conception de la recette.	<i>L'analyse des résultats des ventes ou production s'appuie sur le tableau de bord commercial de l'entreprise, ou tableau de bord de production de l'entreprise.</i> <i>L'analyse du tableau de bord commercial permet de mettre en évidence les points forts et les points faibles de l'entreprise (résultats des ventes ou production par types de produits, évolution sur une période donnée...).</i>
	A1.C2. Identifier les attentes et les besoins explicites des consommateurs, en exploitant différentes sources d'informations	La note d'opportunité réalisée par le candidat sera présentée de manière synthétique et argumentée lors d'un entretien oral individuel avec le jury d'évaluation. Le candidat présentera le besoin et/ou l'intérêt pour l'entreprise ainsi que la faisabilité technique et économique du projet de conception de recette.	<i>Les informations collectées permettent d'analyser l'environnement et le marché rattachés à la zone de chalandise.</i> <i>La demande de l'équipe commerciale de l'entreprise et / ou le contenu du cahier des charges produit par le(s) client(s) est (sont) analysé (e.s).</i> <i>L'analyse des informations collectées permet de traduire de manière technologique et fonctionnelle les</i>

		<p>Cette épreuve permet d'évaluer les compétences suivantes : A1.C1 ; A1.C2 ; A1.C3.</p>	<p><i>caractéristiques sensorielles, d'usage et sanitaires du produit de boulangerie-pâtisserie à concevoir.</i></p>
	<p>A1.C3. Déterminer la faisabilité technico-économique d'une demande d'évolution de produit ou de gamme, en tenant compte de la situation et des ressources de l'entreprise</p>	<p>Le jury évaluera les compétences du candidat sur la base de la note d'opportunité fournie et de sa présentation orale et visuelle lors de l'entretien.</p> <p>E1-U02 : Restitution d'une démarche expérimentale Réalisation, en amont de la session, d'une démarche d'expérimentation en entreprise portant sur le projet de conception de recette.</p> <p>La démarche sera présentée au jury d'évaluation lors d'un entretien oral individuel.</p> <p>Cette épreuve permet d'évaluer les compétences suivantes du référentiel de certification : A2.C1 ; A2.C2 ; A3.C1 ; A3.C2 ; A3.C3.</p> <p>Le jury évaluera les compétences du candidat sur la base de la présentation orale et visuelle de la démarche expérimentale lors de l'entretien.</p>	<p><i>L'analyse de faisabilité technique tient compte du contexte de production de l'entreprise : ressources humaines mobilisables, organisation du travail, caractéristiques fonctionnelles des matériels et des matières premières, diversité des gammes de produits existants.</i></p> <p><i>Les coûts de production sont déterminés (coûts matière et coûts de fabrication).</i></p> <p><i>L'analyse de la faisabilité économique tient compte d'une approche de calcul du prix de revient par rapport au prix de vente moyen envisagé pour une catégorie de produit.</i></p> <p><i>La présentation de l'analyse de faisabilité technique et économique dans le contexte professionnel du candidat est claire et argumentée.</i></p> <p><i>La présentation de l'étude de marché et de faisabilité technique est soignée (forme rédactionnelle, orthographe, synthèse, clarté...).</i></p>
<p>A2. Rédaction d'une fiche recette</p>	<p>A2.C1. Proposer une nouvelle recette de produit de boulangerie-pâtisserie, à partir de l'analyse d'un cahier des charges ou d'un besoin client</p>		<p><i>L'intitulé et les objectifs de la recette sont cohérents avec l'analyse du cahier des charges ou du besoin client.</i></p> <p><i>Les choix effectués dans le cadre de la recette sont argumentés en s'appuyant sur des éléments commerciaux et techniques.</i></p>

	<p>A2.C2. Élaborer une fiche recette précise en vue de la fabrication expérimentale d'un produit (phase test)</p>		<p><i>La recette indique les proportions des matières premières, décrit leurs caractéristiques fonctionnelles ainsi que les procédés.</i></p> <p><i>La fiche recette est claire, précise, synthétique et utilisable dans un cadre professionnel.</i></p>
<p>A3. Mise en œuvre d'essais expérimentaux</p>	<p>A3.C1. Concevoir une démarche d'expérimentation à échelle réduite, en vue de la validation de la recette, en tenant compte des exigences fonctionnelles du produit à fabriquer</p>		<p><i>L'expérimentation s'appuie sur une fiche descriptive des caractéristiques des matières premières (références précises de la matière première, marque, type).</i></p> <p><i>Les matières premières utilisées pour l'expérimentation sont indiquées dans un tableur mentionnant les calculs de proportions, de masses et de composition.</i></p> <p><i>Les matériels retenus et leurs caractéristiques principales de fonctionnement sont définis de manière synthétique, structurée et visuelle avec photos.</i></p> <p><i>Le procédé de référence pour la conduite des essais est présenté de manière synthétique et précise pour que les essais répondent aux bonnes pratiques d'expérimentation (reproductibilité, répétabilité des mesures et observations, traçabilité).</i></p> <p><i>Les observations et mesures prévues dans le cadre de l'expérimentation tiennent compte des exigences fonctionnelles du produit.</i></p>
	<p>A3.C2. Analyser les résultats de l'expérimentation, en vue de valider la pertinence de la recette, en</p>		<p><i>La conduite de la démarche d'expérimentation est consignée dans un cahier d'expérimentation.</i></p>

	<p>mettant en œuvre les bonnes pratiques d'expérimentation</p>		<p><i>Les résultats sont enregistrés de manière synthétique en tableaux, échelles, photos, tests sensoriels.</i></p> <p><i>La démarche expérimentale pour la validation de la recette intègre une comparaison avec un témoin en ne faisant varier qu'un seul facteur pour chaque essai avec l'indication des mesures et observations effectuées.</i></p> <p><i>Les mesures prises pour s'assurer de la fiabilité des résultats sont explicitées.</i></p> <p><i>L'analyse des résultats repose sur un examen argumenté des conditions de mise en œuvre et de la composition du produit.</i></p>
	<p>A3.C3. Définir la faisabilité de la recette dans un cadre de production manuelle, mécanisée et automatisée, en s'appuyant sur une fiche recette adaptée</p>		<p><i>La conclusion de l'expérimentation est argumentée et prend en compte les objectifs de départ.</i></p> <p><i>Les points d'attention pour un transfert en production mécanisée et automatisée sont précisés.</i></p> <p><i>La présentation orale et écrite (support visuel de présentation) de la démarche d'expérimentation est claire, y compris pour des non spécialistes.</i></p>

BLOC 2 : Réalisation et supervision de la fabrication d'un produit de boulangerie-pâtisserie

<p>A4. Préparation d'une fabrication</p>	<p>A4.C1. Rédiger une fiche technique de fabrication à partir d'une recette, en vue de la mise en œuvre de la fabrication d'un produit</p>	<p>E2-U03 : Planification d'une fabrication Réalisation, en amont de la session, d'un dossier technique de mise en œuvre. Le dossier doit comprendre les éléments suivants : - La fiche technique de fabrication ; - Une fiche d'instruction de travail ; - Un planning de fabrication ; - Un bon d'économat.</p> <p>Le candidat présentera synthétiquement son dossier technique au jury d'évaluation lors d'un entretien oral individuel qui sera organisé simultanément à l'épreuve E2-U04.</p> <p>Cette épreuve permet d'évaluer les compétences suivantes : A4.C1 ; A4.C2 ; A4.C3 ; A4.C4.</p> <p>Le jury évaluera les compétences du candidat sur la base du dossier technique fourni et de sa présentation orale lors de l'entretien.</p> <p>E2-U04 : Réalisation et suivi de fabrication des produits Mise en situation professionnelle individuelle portant sur la réalisation d'un produit à partir du dossier technique de mise en œuvre réalisé par le candidat en amont de la session.</p>	<p><i>La fiche technique de fabrication est rédigée de manière claire et structurée en intégrant les éléments suivants :</i> <i>* l'identification des catégories de produits ;</i> <i>* la description des produits ;</i> <i>* la liste et les proportions et quantités d'ingrédients ;</i> <i>* le nombre de pièces, le poids ou le volume des produits finis à obtenir ;</i> <i>* l'enchaînement des phases de fabrication.</i></p> <p><i>La fiche technique de fabrication respecte toutes les exigences de la commande et/ou du cahier des charges.</i></p> <p><i>Les catégories de produits choisis respectent la réglementation en vigueur.</i></p> <p><i>La présentation des catégories de produits est conforme à la classification technologique en vigueur.</i></p> <p><i>La description des produits est précise et exhaustive.</i></p> <p><i>La liste d'ingrédients est exhaustive.</i></p> <p><i>La liste d'ingrédients comprend leurs compositions et leurs caractéristiques qualitatives.</i></p> <p><i>Les proportions des ingrédients sont exprimées par rapport à l'ingrédient principal et par rapport à la quantité totale de produits.</i></p>
---	---	--	--

		<p>Pour les candidats en VAE : Entretien oral individuel portant sur la démarche de réalisation d'un produit à partir du dossier technique de mise en œuvre.</p> <p>Cette épreuve permet d'évaluer les compétences suivantes : A5.C1 ; A5.C2 ; A5.C3.</p> <p>Le jury évaluera les compétences du candidat à partir de sa démarche de réalisation d'un produit.</p>	<p><i>Les prix d'achat unitaire sont précisés.</i></p> <p><i>L'enchaînement des phases de fabrication est conforme aux bonnes pratiques en vigueur (usages et faisabilité).</i></p> <p><i>L'enchaînement des phases de fabrication décrit les caractéristiques de fonctionnement des matériels et des opérations (durée, température, réglages, savoir-faire...).</i></p>
	<p>A4.C2. Réaliser une fiche d'instruction à destination du personnel de fabrication, en tenant compte du contexte de l'entreprise</p>		<p><i>Une fiche d'instruction de travail est réalisée.</i></p> <p><i>Le vocabulaire et la terminologie utilisés lors de la présentation de la fiche d'instruction permettent une compréhension sans équivoque des modalités de mise en œuvre par un professionnel du métier, y compris pour les juniors.</i></p>
	<p>A4.C3. Préparer le personnel à la mise en œuvre et au contrôle d'une nouvelle fabrication par l'explicitation des savoir-faire et des indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs</p>		<p><i>Les difficultés potentielles de mise en œuvre par les membres de l'équipe en situation de handicap sont identifiées.</i></p> <p><i>Les documents à destination de l'équipe sont adaptés en fonction des difficultés identifiées et du contexte de fabrication de l'entreprise (production continue ou discontinue ; opérations manuelles et/ou mécanisées, automatisées ; gestion humaine ou informatisée de la fabrication).</i></p>
	<p>A4.C4. Planifier la production, en tenant compte du cahier des charges et des ressources</p>		<p><i>Un planning de fabrication est élaboré sous forme de fiche.</i></p>

			<p><i>Le planning de fabrication est cohérent avec le cahier des charges.</i></p> <p><i>Le planning de fabrication reprend l'enchaînement des phases de fabrication listées dans la fiche technique de fabrication.</i></p> <p><i>Dans le planning de fabrication, les temps estimés de production, le matériel et les ressources humaines nécessaires sont détaillées pour chaque phase de fabrication.</i></p> <p><i>Un bon d'économat est élaboré en indiquant les matières premières et leurs quantités nécessaires à la production de la commande.</i></p> <p><i>Une fiche de suivi quantitatif et qualitatif du produit et des conditions de fabrication est élaborée en vue de son utilisation lors de la mise en œuvre de la fabrication.</i></p>
<p>A5. Réalisation, suivi et optimisation d'une fabrication</p>	<p>A5.C1. Mettre en œuvre la fabrication en atelier de production, dans le respect des consignes définies dans la fiche technique</p>		<p><i>La mise en œuvre de la fabrication est en cohérence avec les éléments décrits dans la fiche technique.</i></p> <p><i>Le matériel adéquat est utilisé.</i></p> <p><i>Les matières premières sont rationalisées dans un souci de réduction du gaspillage alimentaire.</i></p> <p><i>Les règles d'hygiène et sanitaires sont appliquées tout au long de la mise en œuvre.</i></p>

			<p><i>Les écarts quantitatifs et qualitatifs par rapport au cahier des charges sont explicités.</i></p>
	<p>A5.C2. Contrôler, en cours de fabrication, l'état qualitatif et quantitatif des matières premières et des produits en cours de fabrication et finis, en utilisant des indicateurs de performance et des observations sensorielles</p>		<p><i>Les informations de suivi qualitatif et quantitatif sont consignées dans la fiche de suivi prévue à cet effet.</i></p> <p><i>L'état qualitatif des matières premières et des produits en cours de fabrication est explicité au fur et à mesure de la mise en œuvre.</i></p> <p><i>L'état qualitatif est contrôlé par des mesures physiques (températures, poids...) et des observations sensorielles.</i></p> <p><i>Le respect des quantités est contrôlé au fur et à mesure de la mise en œuvre, y compris dans les déchets et rebuts.</i></p> <p><i>Les règles sanitaires et de traçabilité des matières premières apparaissent clairement dans la fiche de suivi.</i></p> <p><i>Le temps de fabrication défini dans la fiche technique est respecté.</i></p>
	<p>A5.C3. Établir un compte rendu de fabrication en s'appuyant sur la mesure des écarts, en vue d'une amélioration continue</p>		<p><i>Une analyse des résultats est présentée.</i></p> <p><i>L'analyse des résultats est argumentée et doit permettre de mettre en valeur la mesure des écarts et les causes de dysfonctionnement.</i></p> <p><i>Des propositions d'amélioration sont formulées de manière argumentée.</i></p>

			<i>Les propositions d'amélioration sont techniquement faisables et cohérentes avec le cahier des charges.</i>
BLOC 3 : Commercialisation d'un produit de boulangerie-pâtisserie			
<p>A6. Présentation d'un produit de boulangerie-pâtisserie</p>	<p>A6.C1. Élaborer des contenus informatifs à destination des consommateurs, en respectant les règles d'étiquetage en vigueur</p>	<p>E3-U05 : Réalisation d'un support de commercialisation des produits Réalisation, en amont de la session, d'un support de commercialisation des produits à mettre en vente, le « Book produits », à destination de l'équipe de vente, de la direction et des clients sous la forme d'un dossier à plusieurs volets techniques et promotionnels.</p> <p>Le candidat présentera son « Book produits » au jury d'évaluation lors d'un entretien oral individuel.</p>	<p><i>Un étiquetage des produits est réalisé.</i></p> <p><i>Les obligations réglementaires relatives aux informations clients et consommateurs pour les produits préemballés ou non préemballés sont respectées.</i></p> <p><i>Le « nutriscore » de la composition nutritionnelle est calculé et explicité.</i></p>
	<p>A6.C2. Communiquer sur le produit, en élaborant différents types de supports papier et numériques</p>	<p>Cette épreuve permet d'évaluer les compétences suivantes : A6.C1 ; A6.C2 ; A6.C3 ; A7.C1 ; A7.C2.</p> <p>Le jury évaluera les compétences du candidat sur la base du dossier réalisé et de sa présentation orale lors de l'entretien.</p> <p>E3-U06 : Présentation et argumentation sur les produits Réalisation, en amont de la session, d'un packaging et de deux supports de communication minimum pour la mise en vente des produits.</p>	<p><i>L'information est adaptée aux canaux de distribution et au type de conditionnement du produit.</i></p> <p><i>La forme du support est adaptée au canal de diffusion envisagé (catalogue ou flyer papier, informatique...).</i></p> <p><i>Des supports sont prévus à destination des clients en situation de handicap visuel ou auditif.</i></p> <p><i>Le support à destination des consommateurs est cohérent avec la stratégie commerciale définie à partir des attentes et/ou besoins clients.</i></p> <p><i>Les bonnes pratiques en matière d'élaboration de fiches d'information sont respectées (supports simples, visuels et efficaces).</i></p>

		<p>Le candidat mettra en scène les produits mis en vente à l'aide du packaging et des supports de communication, et argumentera lors d'une mise en situation individuelle sous forme de jeu de rôles avec le jury d'évaluation.</p> <p><u>Pour les candidats en VAE</u> : Entretien oral individuel portant sur la démarche de présentation et d'argumentation des produits mis en vente.</p>	<p><i>Les choix effectués en matière de présentation du produit, de services, d'actions proposées pour séduire, fidéliser et optimiser l'expérience client sont explicités (présentation sensorielle...).</i></p>
	<p>A6.C3. Proposer un prix de vente à partir de l'analyse du prix de revient et des prix du marché</p>		<p><i>Le prix de vente proposé tient compte des pratiques de la concurrence.</i></p> <p><i>L'acceptabilité de la clientèle en matière de prix est évaluée en tenant compte de la zone de chalandise.</i></p>
<p>A7. Réalisation de supports de communication à caractère promotionnel</p>	<p>A7.C1. Réaliser une fiche d'argumentation commerciale à destination des équipes de vente, en intégrant les fonctionnalités du produit</p> <p>A7.C2. Concevoir une présentation de produit en tenant compte des bonnes pratiques en matière de techniques d'animation et de communication, en vue de mettre en valeur le produit et son utilisation</p>	<p>Cette épreuve permet d'évaluer les compétences suivantes : A8.C1 ; A8.C2 ; A9.C1 ; A9.C2.</p> <p>Le jury évaluera les compétences du candidat sur la base du packaging et supports de communication réalisés, de la démarche d'organisation de l'espace de vente et de la démarche d'argumentation sur les produits mis en vente.</p> <p><i>Cette épreuve ne comprend pas la réalisation des produits.</i></p>	<p><i>La fiche d'argumentation commerciale permet de mettre en valeur :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Les caractéristiques du produit ;</i> - <i>Les avantages pour l'utilisateur ;</i> - <i>Les besoins et motivations d'achat des clients ;</i> - <i>L'anticipation des réponses aux principales questions et objections des clients.</i> <p><i>Les choix effectués en matière de techniques d'animation et de communication autour du produit et de ses fonctionnalités sont explicités.</i></p> <p><i>Les bonnes pratiques en matière de présentation visuelle sont respectées (tenue et plan de travail propres, qualité de la photo ou de la vidéo, durée de la vidéo, présentation de la réalité du produit...).</i></p> <p><i>La présentation documentaire (forme rédactionnelle, orthographe, clarté, illustrations...) est soignée.</i></p>

<p style="text-align: center;">A8</p> <p style="text-align: center;">Application des bonnes pratiques d'hygiène et de sécurité pour la conservation de la qualité des produits mis en vente</p>	<p>A8.C1. Organiser l'implantation et l'approvisionnement des produits finis mis en vente, en tenant compte de la réglementation en vigueur sur la sécurité sanitaire et des personnes et sur l'accessibilité à l'information pour les personnes en situation de handicap</p>	<p><i>La conservation de l'état marchand des produits (produit sain, loyal et marchand) pour différents canaux de distribution est précisée.</i></p> <p><i>Les démarches de gestion des produits tiennent compte des bonnes pratiques ainsi que de la réglementation en vigueur en matière sanitaire et de maîtrise des risques (HACCP, techniques de repérage des produits à risque à retirer de la vente...).</i></p> <p><i>Les besoins spécifiques des clients en situation de handicap (visuel, auditif...) sont pris en compte pour faciliter le libre choix des produits.</i></p> <p><i>Les démarches de gestion des produits tiennent compte de leurs caractéristiques (Date de Durabilité Minimale -DDM- et Date Limite de consommation -DLC-).</i></p> <p><i>L'organisation prévue permet un approvisionnement régulier des produits.</i></p> <p><i>Les outils de gestion des stocks et des commandes à utiliser sont choisis en fonction des besoins de l'équipe de vente (tableau de bord informatisé, etc.).</i></p> <p><i>L'organisation prévue en matière d'approvisionnement prend en compte les risques sanitaires (mise en réfrigérateur ou en congélateur avant-vente, rotation des produits...).</i></p>
--	--	---

	<p>A8.C2. Contrôler l'état marchand des produits mis en vente et la démarche qualité au regard de la réglementation</p>		<p><i>Les propositions en matière de merchandising prennent en compte les contraintes sanitaires et d'évolution qualitative des produits au cours du temps (utilisation ou non de vitrines réfrigérées, positionnement au sein de l'espace de vente...).</i></p> <p><i>La démarche de traçabilité définie permet de mettre en œuvre avec efficacité les actions de retrait de produits.</i></p>
<p>A9. Fidélisation de la clientèle</p>	<p>A9.C1. Accompagner l'équipe de vente dans des actions de promotion du produit, en apportant des arguments sensoriels, fonctionnels et commerciaux adaptés aux attentes et besoins des clients</p>		<p><i>Les techniques d'animation et de communication orale mobilisables dans le cadre d'actions de promotion du produit auprès de clients en B to B ou en B to C sont explicitées (techniques d'écoute active, de feed-back et de questionnement afin de répondre de manière adaptée et/ou argumentée aux clients).</i></p> <p><i>Les principales caractéristiques sensorielles, fonctionnelles et nutritionnelles du produit sont mises en valeur lors de la dégustation.</i></p> <p><i>Les conseils, informations, arguments de vente formulés au cours de la dégustation sont adaptés aux attentes et besoins des clients.</i></p> <p><i>Les besoins spécifiques des clients ayant des régimes alimentaires et des clients en situation de handicap sont pris en compte au cours de la dégustation.</i></p> <p><i>Les principales questions et objections des clients font l'objet de réponses argumentées.</i></p>

	<p>A9.C2. Mettre en œuvre une démarche de relation durable et de confiance par l'amélioration continue des produits, en s'appuyant sur les retours qualitatifs des clients</p>		<p><i>Les outils permettant de recueillir et d'exploiter les retours clients sont choisis et explicités.</i></p> <p><i>L'analyse des retours clients (dont les réclamations) permet d'alimenter la démarche d'amélioration continue.</i></p> <p><i>La démarche mise en place permet d'exploiter les réclamations des clients pour les fidéliser (mise en place de gestes commerciaux, ...).</i></p>
--	---	--	---