

173 Fiches de Révision

# CAP Poissonnier

Poissonnier Écailler

 Fiches de révision

 Fiches méthodologiques

 Tableaux et graphiques

 Retours et conseils



Conforme au Programme Officiel



Garantie Diplômé(e) ou Remboursé

**4,5/5** selon l'Avis des Étudiants



[cappoissonnier.fr](http://cappoissonnier.fr)

# Préambule

## 1. Le mot du formateur :



Hello, moi c'est **Noemie** !

D'abord, je tiens à te remercier de m'avoir fait confiance et d'avoir choisi [www.cappoissonnier.fr](http://www.cappoissonnier.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 **CAP Poissonnier Écailler** avec une moyenne de **14,45/20** à l'examen final.

## 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.

Chose promise, chose due : Nous avons créé cette formation unique composée de **5 modules ultra-complets** (1h08 au total) afin de t'aider à **réussir les épreuves** du CAP.



## 3. Contenu du dossier Services & Santé :

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

<b>Français et Histoire-Géographie - Enseignement moral et civique</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Lire et comprendre .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Écrire correctement .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Prendre la parole .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4</b> : Repères et citoyenneté .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Mathématiques - Sciences</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Nombres et pourcentages .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Mesures et conversions .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Phénomènes simples .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Prévention-Santé-Environnement</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Risques professionnels .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Prévention santé .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Environnement et consommation .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4</b> : Gestes d'urgence .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Arts appliqués et cultures artistiques</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Observation et croquis .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Couleurs et volumes .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Culture artistique .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Réception, stockage et approvisionnement</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : réception des livraisons .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Contrôle quantité et qualité .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Stockage au froid .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4</b> : Rotation des produits .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 5</b> : Suivi des stocks .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Connaissance des produits</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Espèces et familles .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Fraîcheur et qualité .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Parties et usages .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Préparation et transformation</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Écaillage et éviscération .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Filetage et tranchage .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Découpe des crustacés .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4</b> : Salage et fumage .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 5</b> : Conditionnement final .....	<a href="#">Aller</a>

<b>Cuisson et préparations culinaires</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Cuisson coquillages .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Cuisson crustacés .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Préparations simples .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Vente et commercialisation</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Accueil du client .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Conseil et argumentation .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Pesée et emballage .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4</b> : Encaissement .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 5</b> : Prise de commande .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Présentation et étalage</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Organisation de l'étal .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Mise en valeur produits .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Étiquetage et affichage .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Entretien et sécurité</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Nettoyage et désinfection .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : Plan de nettoyage .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Utilisation des produits .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4</b> : Sécurité des outils .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 5</b> : Contrôle du matériel .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Qualité et traçabilité</b> .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 1</b> : Documents de traçabilité .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2</b> : DLC et étiquettes .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3</b> : Contrôle organoleptique .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4</b> : Gestion des anomalies .....	<a href="#">Aller</a>

# Français et Histoire-Géographie - Enseignement moral et civique

## Présentation de la matière :

En **CAP Poissonnier (Poissonnier Écailler)**, Français et Histoire-Géographie - EMC conduit à une épreuve notée avec un **coefficient de 3**. Le plus souvent, tu es évalué en **CCF en formation**, avec 2 situations, chacune mêlant écrit de français et oral en histoire-géo-EMC. Hors CCF, l'épreuve est ponctuelle, **2 h 15**, avec écrit et oral.

Tu y travailles la compréhension de documents, l'écriture courte (environ 15 à 20 lignes) et l'argumentation à l'oral. Ça te sert vraiment au rayon, expliquer une espèce, justifier un conseil client, parler de règles et de citoyenneté. Un ami a gagné des points en racontant une vraie vente difficile, c'était clair et sincère.

## Conseil :

Révisé en mode simple: 20 minutes, 4 jours par semaine. Alterne 1 jour lecture, 1 jour écriture, 1 jour méthode, 1 jour oral. Fais des fiches avec 10 mots de vocabulaire par thème, puis réutilise-les dans tes phrases.

- Refaire 1 sujet en temps limité sur 1 h 30
- Préparer 2 petits dossiers histoire et géographie avec 3 documents
- S'entraîner à l'oral 15 minutes, en te filmant

Le piège fréquent, c'est d'écrire trop vague. Mets 1 exemple concret de stage ou de boutique par réponse, et garde 5 minutes pour relire, corriger l'accord des verbes et la ponctuation, ça fait vite monter la note.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Lire et comprendre .....	<a href="#">Aller</a>
1. Comprendre un texte .....	<a href="#">Aller</a>
2. Analyser et réutiliser l'information .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Écrire correctement .....	<a href="#">Aller</a>
1. Structurer ton écrit pour être clair .....	<a href="#">Aller</a>
2. Maîtriser l'orthographe et la syntaxe utiles au métier .....	<a href="#">Aller</a>
3. Rédiger des documents professionnels et cas concret .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Prendre la parole .....	<a href="#">Aller</a>
1. Préparer ta prise de parole .....	<a href="#">Aller</a>
2. Adopter un langage professionnel et clair .....	<a href="#">Aller</a>
3. Cas concret en magasin : parler au client et à l'équipe .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4 :</b> Repères et citoyenneté .....	<a href="#">Aller</a>

1. Tes repères civiques essentiels ..... [Aller](#)
2. Comment agir en tant que citoyen au quotidien ..... [Aller](#)
3. Cas concret métier et bonnes pratiques ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Lire et comprendre

## 1. Comprendre un texte :

### Objectif et public :

Ce chapitre t'aide à lire vite et à repérer l'essentiel dans un texte professionnel ou scolaire, utile en atelier, en cours et en stage pour gagner du temps et éviter les erreurs de préparation.

### Étapes de lecture :

Commence par survoler le texte, note titres, dates et mots clés, puis relis en soulignant 6 à 10 idées principales, enfin reformule ces idées avec tes mots pour vérifier ta compréhension.

### Repères importants :

Prête attention aux consignes, aux chiffres, aux unités et aux dates, ils indiquent souvent la priorité et le résultat attendu, surtout pour les recettes, les fiches fournisseurs et les consignes de sécurité.

### Exemple d'analyse rapide :

Tu reçois une fiche produit de 2 pages, tu repères en 3 minutes températures, délai de consommation et mode de conservation, puis tu notes ces éléments sur ta fiche de traçabilité.

Stratégie de lecture	Utilité sur le terrain
Survol	Permet de décider si le texte est pertinent
Lecture active	Facilite la mémorisation et l'action immédiate
Reformulation	Vérifie que tu as bien compris les consignes

## 2. Analyser et réutiliser l'information :

### Plan simple :

Pour rendre compte d'un texte, applique un plan en 3 parties: introduction courte, développement avec 2 à 3 idées principales, conclusion qui rappelle la consigne ou l'action à mener.

### Vocabulaire et connecteurs :

Utilise des mots simples et des connecteurs comme mais, donc, ensuite, enfin pour organiser ton propos. Ils rendent ta lecture et ta rédaction plus claires pour l'examinateur et pour ton équipe.

### Mini cas concret :



Contexte: réception d'une livraison de 20 kg de filets de merlan pour la poissonnerie de quartier, tu dois vérifier conformité et organiser la mise en stock en respectant la traçabilité.

### Exemple de déroulé concret :

Tu contrôles 20 kg, tu notes la date, la température et le nombre de colis, tu retires 2 kg abîmés et tu complètes une fiche de traçabilité d'une page, livrable pour le chef.

Étape	Action	Résultat chiffré
Réception	Vérifier étiquette et température	20 kg contrôlés
Tri	Séparer produits abîmés	2 kg mis à l'écart
Traçabilité	Remplir fiche et dater	Fiche 1 page livrée

### Méthode pratico-pratique pour rédiger :

Lis la consigne, note 3 idées clés, organise-les en plan simple, utilise 4 connecteurs, rédige 5 à 8 phrases claires et vérifie les chiffres et les dates avant de rendre ton travail.

### Erreurs fréquentes et astuces :

Les élèves oublient souvent de vérifier les unités et les dates, ou de reformuler la consigne, une astuce utile est de lire la consigne à voix haute et d'écrire en haut de ta feuille les chiffres importants.

Tâche	À vérifier	Fréquence
Lire la consigne	Mots clés et action demandée	Avant de commencer
Noter les chiffres	Poids, températures, dates	À la réception
Reformuler	Énoncer l'objectif en 1 phrase	Avant remise
Contrôler la fiche	Signatures et dates	Chaque jour

### Exemple de mini anecdote :

La première fois que j'ai rempli une fiche mal lue, j'ai perdu 30 minutes à rattraper l'erreur, depuis je relis toujours les chiffres deux fois.

## Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre t'apprend à lire efficacement un texte pro ou scolaire pour repérer vite l'essentiel et éviter les erreurs (atelier, cours, stage). Tu gagnes du temps en passant du **survol du texte** à une lecture active, puis à la **reformulation des idées**.

- Survole : repère titres, dates, mots clés, et décide si c'est pertinent.



- Lis activement : souligne 6 à 10 idées, surtout consignes, chiffres, unités, températures.
- Reformule et vérifie : réécris l'objectif en 1 phrase, contrôle dates et unités.
- Pour rendre compte : fais un **plan en 3 parties** et utilise des connecteurs (donc, ensuite, enfin).

En pratique (fiche produit, réception de livraison), note tout ce qui est mesurable et traçable, puis complète ta fiche sans oublier signatures et dates. Relis les chiffres deux fois avant de rendre, c'est souvent là que naissent les erreurs.

## Chapitre 2 : Écrire correctement

### 1. Structurer ton écrit pour être clair :

#### Objectif et plan simple :

Ton but est d'être lisible et rapide, surtout au travail. Adopte un plan en trois parties, introduction courte, développement pratique et conclusion avec action claire à réaliser.

#### Connecteurs utiles :

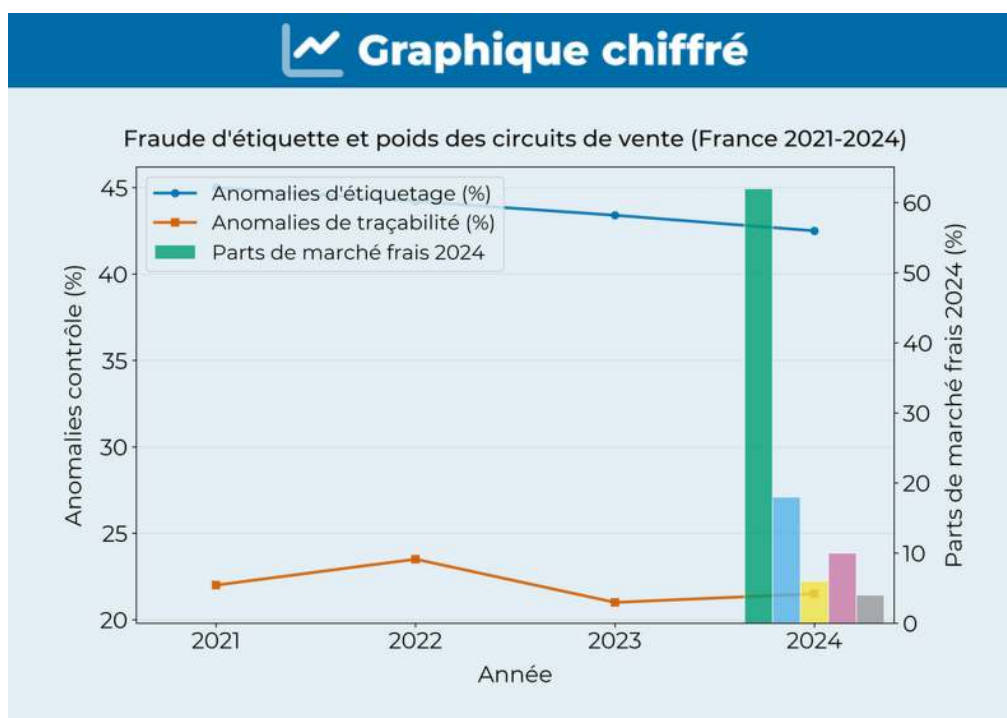
Utilise des mots simples pour lier tes idées, comme puis, ensuite, par conséquent, enfin. Ces connecteurs rendent ton texte logique et facilitent la lecture pour ton équipe ou ton chef.

#### Vocabulaire clé :

Privilégie des mots précis liés au métier, comme poids net, origine, conservation, DLC, lot. Un vocabulaire stable évite les malentendus lors des livraisons ou en caisse.

#### Exemple d'étiquette :

Filet de merlu, 500 g, Origine France, Date mise en vente 02/01/2026, À conserver 0-4 °C. Cette étiquette tient sur 2 lignes claires et évite les erreurs en rayon.



### 2. Maîtriser l'orthographe et la syntaxe utiles au métier :

#### Erreurs fréquentes :

On voit souvent des fautes sur les accords, les nombres et les unités, ou des dates mal écrites. Ces erreurs créent des risques commerciaux et des incompréhensions pendant le service.

### **Accords et conjugaisons pratiques :**

Accorde le participe passé avec l'auxiliaire être, et fais attention aux accords des adjectifs avec les noms. En pratique, relis les quantités et les unités avant d'imprimer une étiquette.

### **Vérifier rapidement ton texte :**

Fais une relecture de 60 secondes pour vérifier chiffres, dates et unités. Lis à voix basse la ligne la plus critique, souvent la date ou le poids, tu verras les erreurs plus vite.

### **Astuce relecture :**

Pour gagner du temps, relis d'abord les chiffres et les unités, puis les noms propres. Cette méthode prend environ 1 minute et évite beaucoup d'erreurs en boutique.

<b>Erreur</b>	<b>Correction</b>
Delai de consommation	Délai de consommation
Filet de poissons, 2 kg	Filets de poisson, 2 kg
Date 3/1/26	Date 03/01/2026
Conserver à 2-4 C	Conserver à 2-4 °C

## **3. Rédiger des documents professionnels et cas concret :**

### **Types de documents et usages :**

Tu rédiges des étiquettes, bons de livraison, fiches de réception et comptes rendus d'incident. Chacun doit contenir date, quantité, origine, température et signature pour être valide.

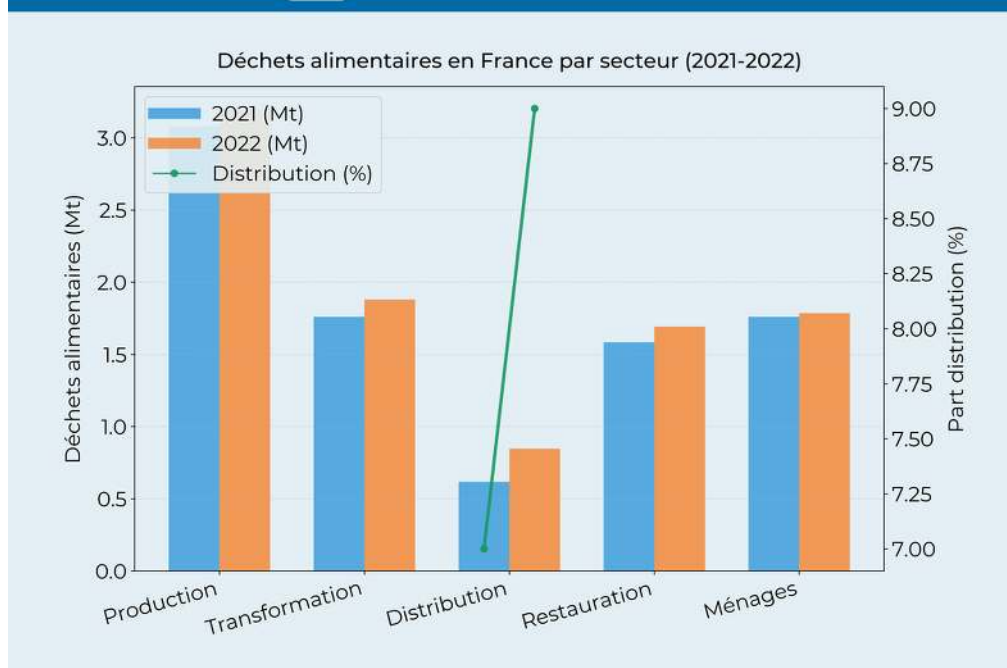
### **Mini cas concret :**

Contexte, réception de 120 kg de saumon en 3 caisses, température attendue 0-4 °C. Étape 1, contrôler température de chaque caisse. Étape 2, peser et vérifier emballage. Étape 3, rédiger rapport.

### **Exemple de gestion d'une non-conformité :**

Tu trouves 1 caisse à 6 °C, soit 20 kg non conformes. Tu refuses ces 20 kg, acceptes 100 kg, rédiges un bon de réception avec quantité acceptée et quantité rejetée, puis signes le bordereau.

## Graphique chiffré



### Livrable et évaluation :

Le livrable attendu est un rapport de réception d'une page, listant 3 caisses, 120 kg reçus, 100 kg acceptés, 20 kg rejetés. Ce document sert de preuve en cas de litige.

Point vérifié	Action
Température	Mesurer et noter sur le bordereau
Quantité	Peser et indiquer kg acceptés/rejetés
Étiquetage	Rédiger étiquettes claires avec date
Signature	Signer par le livreur et le responsable

### Check-list opérationnelle :

Étape	À faire
1. Vérifier température	Prendre température de chaque caisse et noter
2. Pesée	Peser et calculer kg acceptés
3. Inspecter emballage	Chercher traces d'ouverture ou fuite
4. Rédiger bordereau	Indiquer quantités, températures, décision
5. Signer et archiver	Signer, remettre copie au livreur, archiver 3 ans

### Astuce terrain :

Sur le stage, j'ai appris qu'une étiquette claire réduit les retours clients de près de 30 pour cent, et que noter la température à l'heure évite les discussions avec le fournisseur.

## Ce qu'il faut retenir

Pour écrire efficacement au travail, vise la clarté et la rapidité : un **plan en trois parties**, des connecteurs simples et un vocabulaire métier stable (DLC, lot, origine, conservation).

- Soigne **chiffres, dates et unités** : formats complets, °C, pluriels et accords.
- Fais une **relecture de 60 secondes** : d'abord chiffres et unités, puis noms propres, et lis la ligne critique à voix basse.
- Dans tes documents (étiquette, bon, fiche), note date, quantité, température, décision, et fais signer.

En réception, contrôle chaque caisse, accepte ou refuse les kg non conformes, puis rédige un bordereau clair. Un rapport bien tenu devient une **preuve en cas de litige** et limite les erreurs en rayon.

## Chapitre 3 : Prendre la parole

### 1. Préparer ta prise de parole :

#### Objectif et public :

Avant de parler, définis clairement ton objectif, par exemple informer le client sur l'origine du poisson ou proposer une cuisson. Adapte ton discours selon le public, client pressé, familier, ou novice.

#### Plan simple :

Utilise un plan en trois parties, c'est suffisant : accroche, information utile, proposition concrète. Compte environ 30 à 90 secondes pour une interaction caisse ou étal, plus longtemps pour un conseil technique.

#### Vocabulaire clé :

Prépare des mots simples et précis liés à ton métier, évite le jargon incompréhensible. Donne le nom du poisson, son origine, le poids approximatif et le mode de conservation recommandé.

- Nom du poisson
- Origine ou criée
- Suggestion de cuisson
- Température de conservation

#### Exemple d'organisation de la prise de parole :

Tu accueilles un client, tu dis le nom du produit, tu informes sur l'origine, tu proposes un conseil cuisson en 20 à 40 secondes, puis tu proposes un emballage adapté.

### 2. Adopter un langage professionnel et clair :

#### Ton et volume :

Parle doucement mais distinctement, ajuste ton volume selon le bruit du magasin. Un ton chaleureux et posé rassure, un ton sec peut faire fuir le client ou donner l'impression d'incompétence.

#### Mots à privilégier :

Privilégie des verbes d'action et des chiffres concrets, par exemple "frais", "pêché hier", "500 g", "prêt en 10 minutes". Les chiffres rendent ta proposition tangible et crédible.

#### Gérer les objections :

Écoute la remarque du client, reformule en une phrase et propose une solution rapide. Si le produit est cher, explique la qualité et propose une alternative moins chère. Reste calme et professionnel.

#### Astuce prise de parole :

En stage, demande au responsable 2 phrases type à utiliser selon la période, ça te donne confiance et réduit le stress en situation réelle.

### 3. Cas concret en magasin : parler au client et à l'équipe :

#### Contexte et étapes :

Contexte : matinée de marché, objectif vendre 20 kg de filets en 3 heures. Étapes : accueil client, proposition produit, démonstration rapide, pesée, emballage et remerciement final.

#### Résultat et livrable :

Résultat attendu : vendre 20 kg et obtenir au moins 15 retours positifs sur la qualité durant la matinée. Livrable : fiche simple avec nombre de clients servis, kg vendus et remarques clients.

#### Erreurs fréquentes :

Les erreurs à éviter : parler trop vite, oublier l'origine du produit, négliger l'emballage, ou ne pas proposer de conseil cuisson. Ces erreurs font chuter la satisfaction client et les ventes.

#### Exemple de cas concret :

Tu as 3 heures en matinée, ton objectif est de vendre 20 kg. Tu accueille chaque client en 5 à 10 secondes, proposes un conseil utile et vises 1 vente par client en moyenne.

Étape	Action rapide	Durée indicative
Saluer le client	Regarder, sourire, dire bonjour	5 à 10 s
Annoncer le produit	Nom, origine, fraîcheur	10 à 20 s
Proposer un conseil	Suggestion cuisson ou conservation	15 à 30 s
Finaliser la vente	Pesée, emballage, remerciement	30 à 60 s

#### Mini check-list opérationnelle :

- Préparer 3 phrases types pour l'accueil et la vente
- Connaître l'origine et la fraîcheur de 10 produits courants
- Pratiquer une démonstration d'emballage en moins de 60 secondes
- Remplir la fiche de vente chaque heure pendant le service

#### Mini anecdote :

La première fois que j'ai répété mes phrases avant l'ouverture, j'ai vendu 30% de plus qu'un samedi ordinaire, ça m'a donné confiance pour toute la semaine.

 **Ce qu'il faut retenir**



Avant de parler, clarifie **objectif et public** : informer, conseiller, vendre, selon un client pressé ou novice. Appuie-toi sur un **plan en trois temps** (accroche, info utile, proposition) et vise une interaction courte et efficace.

- Utilise des **mots simples et précis** : nom du poisson, origine, poids, conservation, cuisson.
- Adopte un ton posé, un volume adapté, et des chiffres concrets pour crédibiliser.
- Pour **gérer les objections**, écoute, reformule, propose une solution ou une alternative.
- Suis un rythme : saluer, annoncer, conseiller, finaliser (pesée, emballage, merci).

Prépare 2 à 3 phrases types et connais tes produits clés. Mesure tes résultats (kg, retours clients) pour progresser vite et gagner en confiance.

## Chapitre 4 : Repères et citoyenneté

### 1. Tes repères civiques essentiels :

#### Principes de base :

Tu dois connaître tes droits et tes devoirs comme citoyen et salarié, par exemple liberté d'expression, respect d'autrui, ponctualité, respect des règles d'hygiène et sécurité au travail.

#### Droits et devoirs au travail :

Au marché ou en poissonnerie, tu as droit à un contrat, un salaire et à la sécurité, et tu dois respecter horaires, hygiène, consignes PSE et signaler tout danger à ton responsable.

#### Symboles et dates clés :

Repères pratiques à connaître, âge de vote 18 ans, fête nationale 14 juillet et le drapeau. D'après le ministère du Travail, le SMIC horaire brut est d'environ 11.52 euros en 2024.

Droit	Action concrète
Droit à la sécurité	Porter équipement, signaler zone glissante, demander formation PSE
Droit à un contrat	Vérifier salaire, durée, horaires sur le contrat avant signature
Devoir d'hygiène	Respecter lavage de mains, températures, étiquetage des produits
Devoir de respect	Traiter clients et collègues poliment, respecter règles anti-discrimination

### 2. Comment agir en tant que citoyen au quotidien :

#### Participer localement :

Tu peux t'impliquer dans la vie du marché ou de ta commune, par exemple réunions de commerçants, associations de quartier ou opérations propreté mensuelles, pour améliorer ton cadre de travail et ta clientèle.

#### Engagement en entreprise :

Au quotidien, propose des améliorations, signale risques et participe aux réunions. Une proposition claire écrite augmente tes chances d'être entendu et valorisé par l'équipe et le responsable.

#### S'informer et débattre :

Renseigne-toi sur tes droits, lis affichages obligatoires en entreprise et consulte un représentant du personnel si besoin, cela évite des malentendus et protège tes intérêts au travail.

### Exemple d'organisation d'une réunion d'équipe :

Tu organises une réunion de 15 minutes avec 3 collègues, notes 5 points à l'ordre du jour, propose une pause hygiène de 15 minutes. Résultat observé, meilleure organisation en 2 semaines.

## 3. Cas concret métier et bonnes pratiques :

### Mini cas concret : gestion d'une plainte au marché :

Contexte, un client signale du poisson mal conservé. Étapes, isoler lot de 10 kg, vérifier traçabilité lot n°123, prendre 3 photos, contacter fournisseur, rédiger rapport et proposer remboursement ou échange.

### Livrable attendu :

Un rapport d'une page daté et signé, avec 3 photos, quantité concernée 10 kg, heure et nom du responsable, et action prise notée. Ce document sert en cas de contrôle ou litige.

### Check-list terrain :

Voici une check-list courte pour agir vite et bien en situation de problème au poste poissonnerie.

Tâche	Action rapide
Isoler le produit	Étiqueter et déplacer 10 kg dans zone froide
Vérifier traçabilité	Contrôler bon de livraison et lot
Documenter	Prendre 3 photos et rédiger 1 page de rapport
Informé le client	Proposer échange ou remboursement et garder preuve
Prévenir le fournisseur	Envoyer rapport et demander analyse du lot

### Exemple de résultat concret :

Après application de la procédure, tu as évité une intoxication, éliminé 10 kg, remboursé 1 client pour 20 euros et obtenu un geste commercial du fournisseur de 30 euros.

### Astuce terrain :

Garde toujours un carnet et un stylo sur le comptoir, note date et heure pour chaque incident, ces preuves t'évitent souvent des discussions inutiles avec le responsable.

Petite anecdote personnelle, lors de mon premier stage j'ai oublié d'étiqueter un bac et on a jeté 8 kg de produit, j'ai retenu l'importance de la traçabilité.

 **Ce qu'il faut retenir**

Pour bien travailler et vivre ta citoyenneté, connais tes droits et devoirs, et applique-les au quotidien, surtout en hygiène et sécurité.

- Au travail, exige **un contrat clair**, un salaire, et le **droit à la sécurité** ; en retour, respecte horaires, hygiène, consignes PSE et signale tout danger.
- Garde des repères civiques : vote à 18 ans, 14 juillet, drapeau, et le SMIC horaire brut autour de 11,52 euros en 2024.
- En cas de plainte, applique une **procédure de traçabilité** : isoler le lot, vérifier, prendre 3 photos, rédiger un rapport, proposer échange ou remboursement.

Implique-toi localement et en équipe : propose des améliorations par écrit, lis les affichages obligatoires et demande de l'aide aux représentants si besoin. Un carnet avec date et heure te donne des preuves et évite les conflits.

# Mathématiques – Sciences

## Présentation de la matière :

En **CAP Poissonnier Écailler, Mathématiques – Sciences** conduit à une évaluation au **coefficient de 2**, le plus souvent **en CCF** pendant la formation, sinon en **ponctuel écrit** en fin de parcours, sur une **durée de 2 h**. La date précise du ponctuel dépend du calendrier de ton académie.

Au programme: Proportions et pourcentages, conversions (kg, g, L), lecture de tableaux, et des bases de sciences liées au froid, aux états de la matière et aux mesures. Je me souviens d'un camarade qui a pris 2 points juste en soignant les unités et la présentation des calculs.

## Conseil :

Vise **15 minutes** par jour, 4 jours par semaine: 1 série de calculs, 1 conversion, 1 mini problème concret (rendement, perte, remise). Le piège classique, c'est de trouver le bon résultat mais d'oublier l'unité ou l'arrondi demandé.

Fais une petite checklist avant de rendre:

- Relis les unités et les conversions
- Entoure le résultat final
- Vérifie l'ordre de grandeur

En sciences, je te conseille 3 fiches simples: températures et chaîne du froid, mesures et sécurité, mélanges et concentrations. Et entraîne-toi à expliquer ta démarche en 2 phrases, ça clarifie tout et ça te fait gagner du temps le jour J.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Nombres et pourcentages .....	<a href="#">Aller</a>
1. Les nombres et leurs usages .....	<a href="#">Aller</a>
2. Pourcentages pratiques pour le poissonnier .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Mesures et conversions .....	<a href="#">Aller</a>
1. Unités et équivalences .....	<a href="#">Aller</a>
2. Conversions pratiques et calculs pour la boutique .....	<a href="#">Aller</a>
3. Mesures en situation : pesée, température et étiquetage .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Phénomènes simples .....	<a href="#">Aller</a>
1. Variations et taux de changement .....	<a href="#">Aller</a>
2. Proportion et concentration .....	<a href="#">Aller</a>
3. Incertitude, échantillonnage et probabilités .....	<a href="#">Aller</a>

# Chapitre 1 : Nombres et pourcentages

## 1. Les nombres et leurs usages :

### Nombres entiers et décimaux :

Tu utiliseras nombres entiers pour compter poissons et décimaux pour poids et prix, par exemple 1,5 kg s'écrit avec une virgule, pas un point, garde ça en tête au pesage.

### Unités et conversion :

Convertir grammes en kilogrammes est courant, 250 g = 0,25 kg. Si 1 kg vaut 12 €, alors 250 g coûte 3,00 €, fais ces conversions à la main ou avec ta calculette.

### Règles d'arrondi :

Arrondis toujours les prix au centime et les poids au gramme utile pour la vente, indique le poids réel sur l'étiquette et arrondis le total uniquement pour l'encaissement si besoin.

### Exemple de conversion :

Tu as un bar de 1,2 kg au tarif 15 €/kg. Calcul:  $1,2 \times 15 = 18,00$  €. Étiquette: 1,2 kg, prix 18,00 €. Simple et clair pour le client.

Pourcentage	Décimal	Interprétation
1%	0,01	Une partie sur cent
5%	0,05	Cinq parties sur cent
10%	0,10	Dix pour cent
25%	0,25	Un quart
100%	1,00	Toute la quantité

Ces conversions servent pour marges, pertes et promotions, tu t'en serviras tous les jours en boutique et pendant ton stage pour vérifier les commandes et les prix sur étiquette.

## 2. Pourcentages pratiques pour le poissonnier :

### Calcul de pourcentage simple :

Pourcentage d'une somme se calcule par quantité  $\times$  taux / 100. Par exemple 20% d'un total de 36 € =  $36 \times 20 / 100 = 7,20$  €, reste 28,80 €.

### Exemple de calcul de remise :

Tu vends 2 kg de saumon à 18 €/kg. Total 36,00 €. Avec 20% de remise, remise =  $36 \times 0,20 = 7,20$  €. Prix final = 28,80 €.

### Taux de perte et rendement :

Le rendement est la part utile après préparation. Si un poisson de 3,0 kg a 35% de perte, la partie consommable vaut 65% soit  $3,0 \times 0,65 = 1,95$  kg net prêt à vendre.

**Astuce suivi de rendement :**

Note le rendement moyen par espèce pendant 2 à 4 semaines en stage, ces chiffres te serviront pour commander juste et éviter pertes et surcoûts.

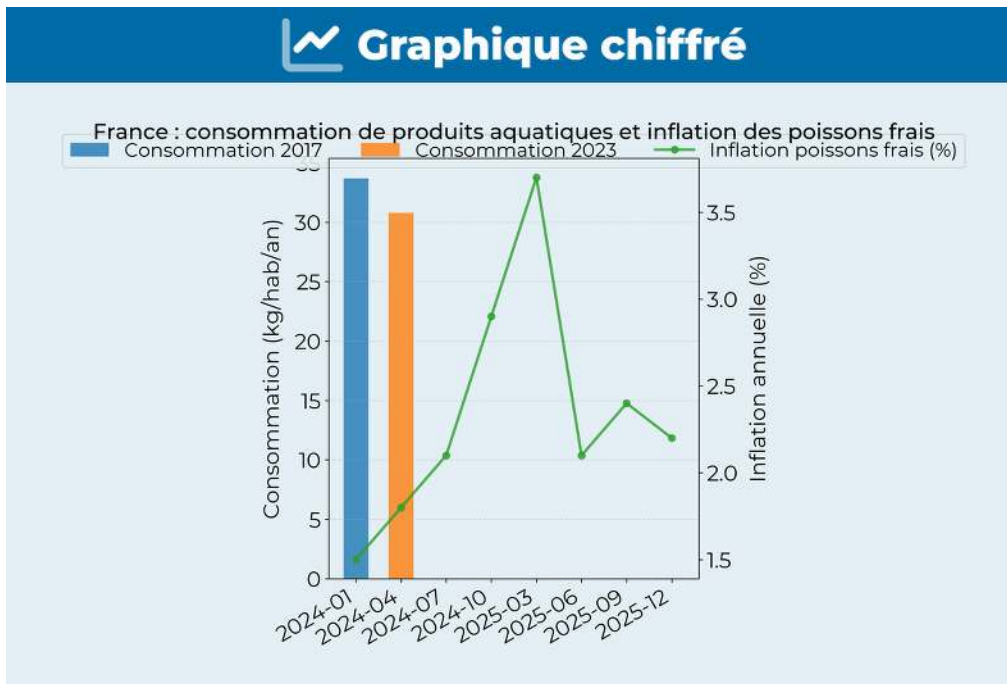
**Application commerciale :**

Pour fixer prix, calcule coût réel par kg après pertes puis applique marge. Exemple: achat 5,0 kg crevettes à 8,00 €/kg soit 40,00 €. Perte 10% → utilisable 4,5 kg.



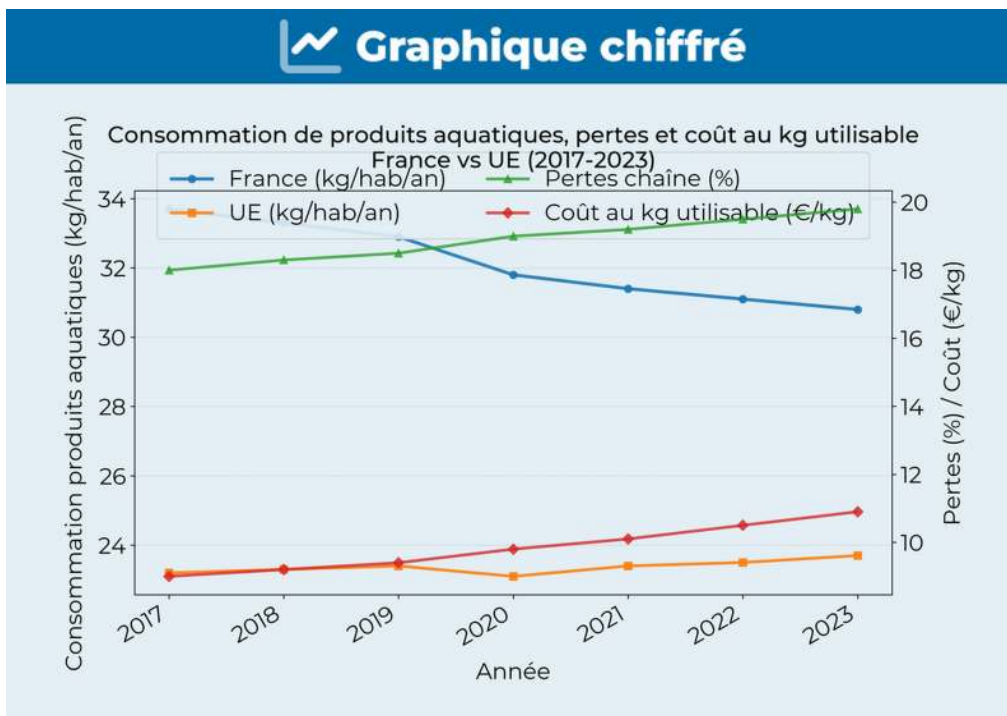
*Peser le bar avant vente permet d'afficher un prix exact de 18,00 €*





#### Exemple de calcul prix de vente :

Coût par kg utilisable =  $40,00 \text{ €} \div 4,5 = 8,89 \text{ €}$  environ. Avec marge 30% →  $8,89 \times 1,30 = 11,56 \text{ €}$  par kg arrondi au centime pour la vente.



#### Cas concret : préparation d'une commande pour le marché :

Contexte: tu dois fournir 10 kg de filets de merlu prêts à la vente. Étapes: estimer perte 30%, commander 14,3 kg entier pour obtenir 10,0 kg net. Résultat: commande 14,3 kg.

Livrable attendu: bon de commande indiquant 14,3 kg commandés, coût total chiffré et étiquettes montrant 10,0 kg net et prix au kg. Ce livrable évite erreurs à l'expédition.

Vérification	Action
Calculer rendement	Multiplier poids brut par rendement utile en décimal
Estimer commande	Diviser besoin net par rendement pour obtenir poids à acheter
Arrondir prix	Arrondir au centime pour l'étiquette et au centime pour facture
Contrôler étiquette	Vérifier poids net, prix au kg et prix total avant mise en rayon

Je me rappelle la première fois que j'ai mal estimé le rendement d'un lot, j'ai perdu 15 € sur la commande et j'ai retenu l'importance de vérifier les calculs systématiquement.

## Ce qu'il faut retenir

Tu manipules des entiers pour compter et des décimaux pour le poids et le prix, avec la virgule. Tu fais souvent des conversions (g en kg) et tu appliques des pourcentages pour remises, pertes et marges.

- Maîtrise les **unités et conversions** : 250 g = 0,25 kg, puis calcule le prix au kg.
- Applique les **règles d'arrondi** : prix au centime, poids au gramme utile, total arrondi seulement à l'encaissement si besoin.
- Utilise les **pourcentages au quotidien** : remise = total × taux, rendement = 1 - perte (ex. 35% de perte = 65% utile).
- Pour commander juste, divise le besoin net par le rendement et contrôle étiquettes, poids net et prix.

En pratique, un bon calcul évite les erreurs de commande et les pertes d'argent. Vérifie systématiquement rendement, conversions et étiquetage avant mise en vente.

## Chapitre 2 : Mesures et conversions

### 1. Unités et équivalences :

#### Notions de base :

Tu dois maîtriser gramme, kilogramme, litre, millilitre et degré Celsius pour le métier, ces unités servent au poids, au volume et à la température des poissons et des préparations en boutique.

#### Conversions fréquentes :

Retiens surtout ces conversions utiles pour la pesée et les commandes, 1 kilogramme égale 1 000 grammes, 1 litre égale 1 000 millilitres, 100 grammes représentent souvent une portion standard.

#### Pourquoi c'est utile ?

Si tu sais convertir vite, tu évites les erreurs de commande, tu respectes les fiches techniques et tu gagnes du temps en préparation et en facturation, c'est concret sur ta fiche de stock.

#### Exemple de conversion simple :

Si tu dois préparer 3,5 kilogrammes de filets, multiplie 3,5 par 1 000, tu obtiens 3 500 grammes à diviser ensuite selon le nombre de portions.

### 2. Conversions pratiques et calculs pour la boutique :

#### Calcul des portions :

Détermine d'abord la taille de portion demandée, par exemple 200 grammes, puis divise le poids total disponible par cette portion pour connaître le nombre exact de portions obtenues.

#### Exemples chiffrés étape par étape :

Tu as 12 kilogrammes de saumon et tu veux des portions de 250 grammes, convertis 12 kilogrammes en grammes,  $12\ 000 \div 250 = 48$  portions prêtes à la vente.

#### Interprétation pour le métier :

Ce calcul t'aide à fixer le prix, à gérer l'étiquetage et à anticiper les ventes, en boutique cela évite le gâchis et permet d'optimiser la mise en avant des produits.

#### Exemple d'utilisation pour une commande :

Un client commande 7 kilogrammes de dorade, tu sais que cela représente 7 000 grammes, ce qui suffit pour 35 portions de 200 grammes, tu peux préparer et facturer correctement.

Élément	Équivalence	Utilité en boutique
---------	-------------	---------------------

1 kilogramme	1 000 grammes	Conversion des caisses en portions
1 litre	1 000 millilitres	Marinades, glaçons, saumures
1 degré Celsius	Unité de température	Réglage chambre froide et stockage

### 3. Mesures en situation : pesée, température et étiquetage :

#### **Pesée nette et tare :**

Apprends la notion de tare, la balance retire le poids de l'emballage pour afficher le poids net, note la tare avant pesée pour éviter de sous ou surfacturer un client.

#### **Température de conservation :**

La chaîne du froid est cruciale, conserve poissons et produits entre 0 et 4 °C en vitrine, contrôle la température toutes les 4 heures et note les relevés sur le cahier de suivi.

#### **Étiquetage et traçabilité :**

Indique toujours le poids net, la date de préparation, et le prix au kilogramme, ces informations permettent d'assurer la traçabilité et de respecter les obligations hygiène et vente.

#### **Exemple d'opération complète :**

Tu reçois 2 caisses de 10 kilogrammes chacune, tu retires la glace et l'emballage de 1 kilogramme par caisse, poids net total 19 kilogrammes, portions de 200 grammes produiront 95 portions.

#### **Mini cas concret : préparation d'un filet pour le marché :**

Contexte : réception d'une caisse de 15 kilogrammes de cabillaud entier, étape 1 écaillage et filetage, étape 2 pesée et portionnage en 300 grammes, résultat 50 portions et 0,1 kilogramme de pertes.

Livable attendu : 50 portions étiquetées à 300 grammes, poids net total 15 000 grammes moins 100 grammes pertes, vérifie l'étiquetage avec prix au kilogramme et date de préparation.

#### **Erreurs fréquentes et conseils de terrain :**

Erreur fréquente, oublier la tare ou confondre grammes et kilogrammes, conseil, note toujours la tare avant de peser et vérifie deux fois les conversions avant d'étiqueter le client.

#### **Check-list opérationnelle :**

Étape	Question à se poser
Vérifier la tare	Ai-je retiré l'emballage avant de peser ?

Contrôler la température	Le produit est-il entre 0 et 4 °C ?
Calculer les portions	Combien de portions de X grammes puis-je obtenir ?
Étiqueter correctement	Poids net, prix au kg et date sont-ils visibles ?

### Astuces de stage et ressenti :

Organise la zone de pesée pour réduire les erreurs, garde un carnet pour noter les conversions rapides, petit souvenir, la première fois j'ai confondu g et kg et j'ai perdu 20 euros sur une commande, j'ai appris vite.

## Ce qu'il faut retenir

Maîtrise les unités de base (g, kg, L, mL, °C) et les conversions rapides pour éviter les erreurs en commande, en préparation et en facturation. Savoir passer du poids total au nombre de parts te sert aussi pour le prix et l'étiquetage.

- **Conversions essentielles** : 1 kg = 1 000 g, 1 L = 1 000 mL, 100 g est une portion fréquente.
- **Calcul des portions** : convertis en grammes puis divise par le poids d'une portion (ex.  $12\ 000 \div 250 = 48$ ).
- **Pesée nette et tare** : retire l'emballage pour afficher le poids net et éviter de sous ou surfacturer.
- **Température 0 à 4 °C** : contrôle régulièrement et note les relevés pour la chaîne du froid.

Pour être fiable, vérifie deux fois tes conversions avant d'étiqueter. Indique toujours poids net, date de préparation et prix au kg pour assurer la traçabilité. Une zone de pesée bien organisée et un carnet de repères te font gagner du temps et réduisent les erreurs.

## Chapitre 3 : Phénomènes simples

### 1. Variations et taux de changement :

#### Concept clé :

Un phénomène simple, c'est souvent une quantité qui change dans le temps, on parle de taux de changement. Comprendre ce taux te permet d'anticiper la qualité du produit en rayon ou en stockage.

#### Interprétation métier :

Pour un poissonnier, le taux de variation concerne la température, la perte d'eau ou la masse. Savoir calculer ces taux t'aide à prendre des mesures rapides pour limiter les pertes financières.

#### Mesure et unité :

Indique toujours l'unité, par exemple degrés Celsius par heure ou gramme par jour. Les unités permettent de comparer des situations et de décider d'un ajustement opérationnel.

#### Exemple de refroidissement linéaire :

Un poisson sorti à 12 °C placé dans un bac glacé descend de 3 °C par heure. Après 2 heures, sa température est  $12 - 3 \times 2 = 6$  °C, il faut encore 1 heure pour atteindre 3 °C.

#### Astuce terrain :

Note la température toutes les 30 minutes pendant les 2 premières heures, cela évite de surréagir et te donne une tendance fiable pour ajuster la glace.

### 2. Proportion et concentration :

#### Concept clé :

La proportion relie deux quantités par un rapport simple. En poissonnerie, on l'utilise pour préparer des saumures, doser le sel, ou calculer la part vendable après pertes.

#### Calcul pas à pas :

Si tu veux une saumure à 10 pour cent pour 10 litres d'eau, considère que 10 L  $\approx$  10 kg. Il te faut 10 % de 10 kg, soit 1 kg de sel. Écris toujours les unités.

#### Application pratique :

Préparer 20 L à 8 pour cent demande  $20 \times 0,08 = 1,6$  kg de sel. Ce calcul simple évite le gaspillage et garantit une conservation régulière.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu prépares 30 L de saumure à 7 %. Le sel nécessaire est  $30 \times 0,07 = 2,1$  kg. Mesure et note pour reproduire la recette suivante sans erreur.

Volume de saumure (l)	Concentration (%)	Masse de sel nécessaire (kg)
10	10	1,0
20	8	1,6
30	7	2,1

**Remarque :**

La précision des mesures influe directement sur la conservation. Une erreur de 0,5 kg sur 30 L change la concentration de 1,7 pour cent, c'est significatif pour la durée de conservation.

### 3. Incertitude, échantillonnage et probabilités :

**Concept clé :**

Tu ne peux pas inspecter tous les poissons. L'échantillonnage te donne une estimation du lot. Interpréter la proportion d'anomalies t'aide à décider si tu retires un lot entier.

**Méthode simple :**

Prélève 10 poissons au hasard. Si 2 sont douteux, tu estimes la non-conformité à 2 sur 10, soit 20 pour cent. Cette estimation guide une action immédiate en magasin.

**Interprétation métier :**

Avec 20 pour cent de perte estimée, calcule le coût: si chaque poisson vaut 8 €, pour 50 poissons le coût estimé est  $50 \times 0,20 \times 8 = 80$  €. Cela oriente la remise ou l'écoulement rapide.

**Exemple de contrôle qualité :**

Sur une livraison de 100 poissons, tu échantillones 10. Tu trouves 1 poisson douteux, estimation 10 pour cent. Résultat acceptable, mais tu augmentes la surveillance pendant 24 heures.

**Cas concret métier :**

Contexte : arrivée de 200 dorades, température mesurée 8 °C. Étapes : échantillon de 12 poissons, contrôle odeur et texture, comptage d'anomalies. Résultat : 3 poissons douteux, taux estimé  $3/12 = 25$  pour cent.

**Livrable attendu :**

Fiche de contrôle chiffrée indiquant : nombre total 200, échantillon 12, anomalies 3, taux 25 pour cent, recommandation de tri et remise au fournisseur si taux > 15 pour cent.

**Erreur fréquente :**

Prendre un échantillon non aléatoire biaise l'estimation. Toujours varier l'heure et l'emplacement de prélèvement pour obtenir un échantillon représentatif.



### Checklist opérationnelle :

Étape	Action rapide
Prélèvement	Prendre au moins 10 poissons aléatoirement
Mesure température	Noter la température du lot toutes les 30 minutes pendant 2 heures
Contrôle visuel	Vérifier yeux, branchies et odeur pour chaque échantillon
Action	Si taux d'anomalie > 15 %, isoler le lot et prévenir le fournisseur
Rapport	Remplir la fiche de non-conformité et archiver 7 jours

### Petit ressenti :

Sur mon premier stage, j'oubliais parfois de noter l'heure, une erreur minime qui compliquait l'analyse, maintenant je note tout, même les petites choses.

## Ce qu'il faut retenir

Un phénomène simple se pilote avec des chiffres : **taux de changement**, proportions et contrôle par échantillon. En poissonnerie, ça t'aide à anticiper la qualité et à limiter les pertes.

- Calcule une variation (ex. température qui baisse de 3 °C par heure) et **écris toujours l'unité** pour comparer et agir vite.
- Pour une **concentration de saumure**, prends 1 L  $\approx$  1 kg : masse de sel = volume  $\times$  pourcentage.
- Utilise un **échantillonnage aléatoire** (au moins 10 pièces) pour estimer le taux d'anomalies et décider : au-delà de 15 %, isole le lot et contacte le fournisseur.

Mesure, note (heure incluse) et répète la méthode : tu gagnes en régularité, tu sécurises la conservation et tu justifies tes décisions avec des données.

# Prévention-Santé-Environnement

## Présentation de la matière :

La **matière PSE** te donne des réflexes utiles au quotidien en CAP Poissonnier (Poissonnier Écailler), pour bosser sans te mettre en danger. Au programme: Hygiène, **chaîne du froid**, coupures, produits de nettoyage, fatigue, stress, et premiers secours, toujours à partir de situations concrètes en entreprise.

Cette matière conduit à une évaluation intégrée à l'épreuve d'organisation et préparation, avec un **coefficient de 1**, notée **sur 20 points**. En examen final, c'est un **écrit de 1 heure**.

En **contrôle en cours** de formation, tu as 2 situations: Une partie écrite notée 14/20, dont 1 heure de questions, plus un **geste de secours** noté 6/20. J'ai vu l'un de mes amis gagner des points en soignant juste la méthode d'analyse.

## Conseil :

Pour réussir, vise 3 entraînements courts par semaine, 20 minutes chacun. Prends 1 situation de poissonnerie, par exemple une coupure au filet ou une rupture du froid, puis écris: Danger, risque, causes, **mesures de prévention**, et conduite à tenir.

- Relis 1 fiche 15 minutes
- Refais 2 questions type sujet 10 minutes
- Rédige ton **travail personnel** en 2 pages

Le piège classique, c'est de donner une réponse vague. Sois précis, cite 2 protections concrètes, comme gants adaptés et plan de nettoyage, et pense aux risques communs, bruit, charge mentale, gestes répétitifs, pour ne pas oublier des points faciles.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Risques professionnels .....	<a href="#">Aller</a>
1. Identifier et prévenir les risques .....	<a href="#">Aller</a>
2. Gérer un incident et les actions préventives .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Prévention santé .....	<a href="#">Aller</a>
1. Prévenir les maladies et maintenir l'hygiène .....	<a href="#">Aller</a>
2. Gérer les urgences et réaliser les premiers secours .....	<a href="#">Aller</a>
3. Surveiller la santé et aménager ton poste .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Environnement et consommation .....	<a href="#">Aller</a>
1. Consommation responsable et choix des produits .....	<a href="#">Aller</a>
2. Gestion des déchets et emballages .....	<a href="#">Aller</a>
3. Impact environnemental du métier et économies .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4 :</b> Gestes d'urgence .....	<a href="#">Aller</a>

1. Préparer ton intervention ..... [Aller](#)
2. Gestes spécifiques en poissonnerie ..... [Aller](#)
3. Autres urgences courantes et gestes adaptés ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Risques professionnels

## 1. Identifier et prévenir les risques :

### Dangers fréquents :

Tu dois connaître les dangers en poissonnerie, coupures, glissades, troubles musculo-squelettiques et contamination alimentaire. Les repérer permet de prioriser les actions et de protéger ta santé et celle des clients.

### Réflexes immédiats :

Quand un incident arrive, sécurise la zone, aide la victime et appelle un responsable. Note les circonstances, l'heure et les témoins, ces éléments simplifient la déclaration et la suite administrative.

### Obligations et acteurs :

L'employeur doit évaluer les risques, fournir des EPI et former le personnel. Le salarié doit suivre les consignes et signaler les dangers. Le médecin du travail intervient si besoin.

### Exemple d'identification d'un risque :

Tu remarques des écailles et eau près du banc, la zone devient glissante. Tu poses un panneau, éponges et demandes à un collègue de surveiller, ainsi tu évites un accident potentiel.

Risque	Source	Mesures immédiates	Responsable
Coupure	Manipulation de couteaux	Port de gants, rangement des outils	Employé / Employeur
Glissade	Sol mouillé par eau ou sang	Sécuriser zone, essuyer sol, signaler	Employé / Responsable boutique
TMS	Manutentions répétées	Posture, pauses, aides mécaniques	Employeur / Médecin du travail
Contamination	Poisson cru, hygiène insuffisante	Lavage mains, nettoyage plans, thermomètre	Employé / Responsable hygiène

## 2. Gérer un incident et les actions préventives :

### Procédure en cas d'accident :

Arrête la source du danger, soigne la victime selon les gestes appris, préviens le responsable et remplis la déclaration d'accident. Conserver preuves et témoignages facilite le suivi et la prise en charge.

### Formation et prévention :

La formation PSE et les briefings réduisent les risques. Porte systématiquement EPI, utilise des outils adaptés et prévois 10 minutes de rangement et nettoyage après chaque 2 heures pour limiter les dangers.

### Mini cas concret :

Contexte : En boutique, un commis se coupe au doigt sur 2 cm lors d'un filetage. Étapes : sécuriser, soigner, remplir déclaration, transmettre au responsable et consulter le médecin du travail le lendemain.

Résultat et livrable attendu : blessure soignée sans arrêt de travail, rapport d'incident d'une page remis en 24 heures, fiche corrective et plan d'action de 3 mesures pour réduire le risque de 30% en 6 mois.

### Astuce pour le terrain :

Garde un kit premier secours accessible et un bloc note pour les incidents. Note l'heure, la personne et la tâche en cours, ces informations évitent erreurs lors de la déclaration et accélèrent la gestion.

- Ranger couteaux et outils après chaque utilisation.
- Essuyer immédiatement toute flaque ou résidu sur le sol.
- Vérifier EPI chaque matin avant ouverture.
- Faire 2 pauses régulières pour limiter la fatigue.
- Signaler toute anomalie au responsable dans l'heure.

Petite anecdote : Une fois j'ai glissé sur une flaque et je me suis promis de vérifier systématiquement mes chaussures, depuis je n'ai plus eu d'accident de ce type en stage.

## Ce qu'il faut retenir

En poissonnerie, repère vite les **dangers en poissonnerie** (coupures, glissades, TMS, contamination) pour agir avant l'accident. En cas d'incident, applique les **réflexes en cas d'incident** : sécuriser, aider, prévenir, puis noter faits, heure et témoins pour la déclaration.

- Coupe : gants, outils rangés, gestes sûrs.
- Glissade : signaler, essuyer immédiatement, surveiller la zone.
- Hygiène : mains, plans de travail, contrôle des températures.
- Prévention : **EPI et hygiène**, briefings, pauses, rangement régulier.

L'employeur évalue et forme, toi tu respectes les consignes et tu signales les anomalies. Avec un kit de secours accessible et des notes précises, tu accélères la prise en charge et tu réduis les risques au quotidien.

## Chapitre 2 : Prévention santé

### 1. Prévenir les maladies et maintenir l'hygiène :

#### Principes essentiels :

Toi en CAP Poissonnier, adopte des gestes simples pour limiter la contamination croisée, lave-toi les mains régulièrement, protège les plaies et porte des vêtements propres adaptés au poisson.

#### Hygiène personnelle au travail :

Porte un tablier propre, change tes gants toutes les 2 heures ou après contact avec des surfaces sales, évite de manger ou fumer près des produits et surveille tes ongles et cheveux.

#### Exemple de routine hygiène :

Avant l'ouverture, tu changes ton tablier, désinfectes la planche et le plan de travail pendant 10 minutes, et tu prépares 4 paires de gants propres pour la matinée.

### 2. Gérer les urgences et réaliser les premiers secours :

#### Gestes qui sauvent :

Savoir stopper une hémorragie, pratiquer un massage cardiaque si nécessaire, et utiliser un défibrillateur automatisé externe quand il est disponible, cela peut sauver une vie en quelques minutes.

#### Organisation et matériel :

Dans le magasin, identifie l'emplacement de la trousse de secours, du défibrillateur et du numéro d'urgence. Assure-toi que la trousse est complète et contrôlée toutes les 6 mois. Suis une formation PSE de 2 jours si possible.

#### Exemple d'intervention :

Sur une coupure grave, tu appliques une compression forte pendant 10 minutes, tu appelles les secours et tu enregistres l'accident dans le registre de l'entreprise.

Signe	Action immédiate
Hémorragie abondante	Compression directe et appel des secours
Perte de conscience	Vérifier respiration, si nécessaire pratiquer le massage cardiaque
Brûlure chimique	Rincer 15 minutes à l'eau et consulter le médecin

### 3. Surveiller la santé et aménager ton poste :

**Suivi médical :**

Passer la visite médicale d'embauche et les visites périodiques, conserver les certificats, et signaler tout symptôme cutané ou respiratoire au médecin du travail sans délai pour prévenir les problèmes chroniques.

**Aménagement du poste :**

Privilégier un sol antidérapant, un éclairage suffisant, des tapis ergonomiques, et des rotations d'équipe pour limiter la fatigue. Une rotation toutes les 2 à 3 heures réduit le risque musculo-squelettique.

Je me suis déjà blessé au poignet en travaillant 6 heures sans pause, et j'ai compris qu'une rotation toutes les 2 heures aide vraiment à réduire la fatigue.

**Exemple de cas concret :**

Contexte: une poissonnerie de 3 personnes avec 150 kg de poisson par jour, objectif réduire non-conformités. Étapes: audit 1 jour, formation 2 heures, protocole 4 semaines. Résultat: non-conformités passées de 5 à 1 par mois. Livrable: checklist signée et protocole de nettoyage.



*Technique de filetage précise pour maximiser le rendement du saumon, environ 65% consommable*

**Check-list opérationnelle :**

Tâche	Fréquence
-------	-----------



Vérifier trousse de secours	Mensuel
Contrôler température des cellules	Quotidien
Désinfecter plan de travail	Après chaque service
Former une nouvelle recrue aux gestes PSE	À l'embauche
Contrôler équipements de protection	Hebdomadaire

## Ce qu'il faut retenir

En poissonnerie, tu protèges ta santé en évitant la **contamination croisée** et en gardant une **hygiène personnelle stricte** : mains propres, plaies protégées, tenue adaptée, pas de repas ni de cigarette près des produits.

- Change ton tablier si besoin et tes gants toutes les 2 heures ou après contact sale, et désinfecte les plans après le service.
- Maîtrise les **gestes de premiers secours** : compression en cas d'hémorragie, vérifier la respiration, massage cardiaque et DAE si disponible.
- Repère et contrôle la trousse de secours, les numéros d'urgence, et vise une formation PSE.
- Préviens la fatigue avec une **rotation toutes les 2 heures**, un sol antidérapant et un bon éclairage.

Suis tes visites médicales et signale vite tout symptôme cutané ou respiratoire. Des routines simples et une check-list régulière réduisent les accidents et les non-conformités.

## Chapitre 3 : Environnement et consommation

### 1. Consommation responsable et choix des produits :

#### Prioriser les produits locaux et de saison :

Choisir des poissons pêchés localement réduit les trajets, soutient les pêcheurs et offre souvent une meilleure fraîcheur. Adapte tes commandes selon la saisonnalité pour limiter le stockage et les pertes en rayon.

#### Lire les labels et mentions :

Connaître les labels utiles te permet d'orienter la clientèle vers des produits durables, par exemple MSC, ASC ou label rouge. Explique brièvement aux clients ce que signifient ces sigles pour légitimer le prix.

#### Adapter l'offre à la clientèle :

Propose des portions variées, des recettes et de petites préparations prêtes à cuire pour réduire les invendus. Observe les ventes 1 semaine sur 4 pour ajuster les volumes achetés et les promotions.

#### Exemple d'achat durable :

Tu peux comparer deux lots, un lot local à 8,50€ le kilo et un lot importé à 7,00€ le kilo, et expliquer la différence de prix par la qualité et le transport.

### 2. Gestion des déchets et emballages :

#### Tri et réduction à la source :

Organise le tri dès la préparation, sépare les déchets organiques, le carton et le plastique. Moins tu mélanges les déchets, plus facile est la valorisation, tu gagnes du temps en nettoyage.

#### Traitement des déchets organiques et huiles :

Ne jette pas les déchets de découpe dans la poubelle générale, collecte-les pour compostage ou un prestataire. Stocke les huiles usagées en bidons fermés pour collecte spécifique, évite les mauvaises odeurs.

#### Réduire l'usage du plastique :

Propose des alternatives comme le papier ciré ou les sacs réutilisables. Encourage les clients à apporter leur contenant en offrant une remise, par exemple 0,10€ par contenant réutilisé.

Type de déchet	Volume hebdo moyen	Action recommandée
Déchets organiques	10 kg	Collecte pour compost ou prestataire

Emballages plastique	6 kg	Réduction à la source, alternative papier
Huiles usagées	5 L	Stockage en bidon, collecte spécialisée

### 3. Impact environnemental du métier et économies :

#### Économie d'eau et d'énergie :

Optimise les cycles de lavage, utilise des buses économes et vérifie les équipements frigorifiques. Régler la température de la vitrine à 2-3 °C peut réduire la consommation électrique sans nuire à la qualité.

#### Limiter le gaspillage et valoriser les invendus :

Réemploie les filets invendus en préparation du jour suivant, propose des promotions en fin de journée. Selon l'ADEME, réduire le gaspillage alimentaire est un levier concret pour économiser des coûts et des ressources.

#### Communication et sensibilisation client :

Affiche l'origine et la saisonnalité, conseille des recettes pour valoriser les produits moins vendus. Ton discours peut convertir 10 à 20% d'acheteurs hésitants en clients réguliers.

#### Exemple de valorisation des invendus :

Transformer 20 kg d'invendus en portions préparées vendues le lendemain permet souvent de récupérer 60 à 70% de la valeur initiale, au lieu de jeter pour zéro recette.

#### Mini cas concret : réduction du gaspillage en poissonnerie :

Contexte : boutique moyenne vend 500 kg de produits par mois, gaspillant 90 kg. Étapes : mise en FIFO, portionnement, promotion fin de journée, suivi hebdomadaire. Résultat : gaspillage réduit à 60 kg par mois.

Livrable attendu : journal hebdomadaire de déchets indiquant kilos par type et économies estimées en euros, par exemple économie de 300€ par mois suite aux mesures.

#### Astuce de stage :

Note les ventes chaque heure pendant 3 jours pour repérer les heures creuses et adapter les promotions, cela prend 30 minutes par jour et rapporte souvent moins de perte en fin de journée.

Action terrain	Fréquence	Objectif
Vérifier température des vitrines	Quotidien	Maintenir qualité et réduire consommation
Inventaire rapide des invendus	Hebdomadaire	Adapter commandes et promos
Tri immédiat des déchets	Quotidien	Faciliter valorisation et hygiène

Former un remplaçant sur les gestes éco	Mensuel	Assurer continuité des bonnes pratiques
---	---------	---

## Ce qu'il faut retenir

Tu réduis ton impact en achetant mieux, en triant correctement et en limitant pertes et énergie.

- Choisis des **produits locaux et de saison**, ajuste tes volumes (suivi des ventes) et propose des portions ou préparations pour éviter les invendus.
- Sais **lire les labels durables** (MSC, ASC, label rouge) et explique-les pour justifier le prix.
- Mets le **tri dès la préparation**, collecte séparée des déchets organiques et des huiles, et remplace le plastique par papier ou contenants réutilisables (remise possible).

Pour **réduire le gaspillage**, applique FIFO, promos de fin de journée et valorisation des restes. Vérifie la vitrine (2-3 °C) et note chaque semaine déchets et économies pour piloter tes actions.

## Chapitre 4 : Gestes d'urgence

### 1. Préparer ton intervention :

#### **Objectif :**

Savoir agir vite et en sécurité face à une urgence au rayon poissonnerie en conservant ton sang-froid et sans aggraver la blessure, pour protéger la victime et éviter la contamination des denrées.

#### **Matériel utile :**

Gants jetables, compresses stériles, bandes, sac froid instantané, masque de protection, couverture, armoire pharmacie bien fournie et téléphone avec numéros d'urgence facilement accessibles.

#### **Priorités d'action :**

Assure ta sécurité et celle de la victime, évalue rapidement la gravité, stoppe les menaces immédiates puis appelle les secours si nécessaire, tout en notant l'heure et les circonstances.

#### **Astuce organisation :**

Place une trousse d'urgence visible et vérifie-la toutes les 2 semaines, cela évite les pertes de temps en stage ou en boutique, j'ai appris ça après une coupure imprévue.

### 2. Gestes spécifiques en poissonnerie :

#### **Coupe profonde à la main :**

Si la plaie saigne abondamment, applique une compression directe pendant au moins 10 minutes sans lever, utilise une compresse stérile et élève le membre au-dessus du cœur si possible.

#### **Quand appeler les secours ?**

Appelle le 15 si le saignement ne diminue pas après 10 minutes, si l'incision est large, si une atteinte nerveuse ou tendineuse est suspectée, ou si la victime présente un malaise important.

#### **Suture et suivi :**

Des plaies de plus de 2 cm, profondes, sales ou situées sur la main doivent être vues par un médecin sous 6 heures, la vaccination antitétanique doit être vérifiée et mise à jour si nécessaire.

#### **Exemple d'optimisation d'un processus de production :**

Un camarade s'est coupé le pouce sur une lame émoussée, compression immédiate pendant 12 minutes, transports urgents, plaie suturée en 4 points, suivi par la pharmacie du travail.

### 3. Autres urgences courantes et gestes adaptés :

#### Étouffement par arête :

Si la victime peut tousser fort, laisse-la tousser. Si l'obstruction devient totale, pratique 5 tapes dans le dos entre les omoplates puis 5 poussées abdominales si nécessaire, répète jusqu'à dégagement.

#### Choc allergique après consommation de poisson :

Reconnais une détresse respiratoire, urticaire généralisée ou malaise rapide, allonge la personne, élève ses jambes si possible et appelle le 15 immédiatement, l'adrénaline auto injecteur peut sauver une vie.

#### Brûlures chimiques ou par produit de nettoyage :

Rince abondamment à l'eau froide pendant au moins 15 minutes, enlève les vêtements contaminés, protège la peau rincée avec un pansement propre et sollicite un avis médical rapidement.

Type d'urgence	Action immédiate
Coupe profonde	Compression directe 10 minutes, élévation, appeler secours si saignement persistant
Étouffement par arête	Tapes dans le dos 5 fois, poussées abdominales 5 fois, répéter
Choc allergique	Allonger, élever les jambes, appeler le 15, adrénaline si disponible

#### Cas concret métier :

Contexte : en stage, un collègue se blesse au pouce avec un couteau écailler et saigne abondamment, perte estimée à 150 ml en quelques minutes.

#### Étapes réalisées :

Tu appliques une compresse et une forte pression pendant 12 minutes, tu élèves la main, tu contactes le responsable puis tu appelles le 15 pour avis médical et transport si nécessaire.

#### Résultat et livrable attendu :

Blessure contrôlée, transport vers urgences, prise en charge avec 3 points de suture et fiche d'incident remplie, durée totale de l'incident 45 minutes, suivi antitétanique réalisé.

Étape	Délai ou quantité
Compression initiale	10 à 15 minutes
Appel des secours	Immédiat si saignement persistant
Fiche d'incident	Remplie sous 60 minutes

### Check-list opérationnelle :

- Localiser rapidement trousse et téléphone
- Mettre des gants avant tout contact avec le blessé
- Appliquer compression et observer pendant 10 à 15 minutes
- Contacter le responsable puis appeler le 15 si nécessaire
- Remplir la fiche d'incident et conserver preuves photo si possible

### Exemple de vérification régulière :

Chaque lundi, vérifie la trousse et remplace les compresses ouvertes, cela m'a évité de manquer du matériel pendant un stage où j'ai dû gérer une coupure importante.

## Ce qu'il faut retenir

En urgence en poissonnerie, ton but est d'agir vite sans te mettre en danger, protéger la victime et limiter la contamination. Prépare-toi avec une trousse visible (gants, compresses, bandes, froid, masque, téléphone), et garde le réflexe **sécurité puis évaluation rapide**.

- Coupe profonde : **compression directe 10 minutes**, sans relâcher, main surélevée; appelle le 15 si ça saigne encore ou si la plaie est large.
- Étouffement : laisse tousser si possible, sinon 5 tapes dans le dos puis 5 poussées abdominales, à répéter.
- Allergie grave ou brûlure chimique : **appel immédiat au 15**; rince 15 minutes pour le chimique.

Note l'heure, les circonstances, préviens le responsable et remplis la fiche d'incident. Fais vérifier une plaie de main rapidement (idéalement sous 6 h) et contrôle le tétanos. Une trousse contrôlée toutes les 2 semaines te fait gagner un temps précieux.

# Arts appliqués et cultures artistiques

## Présentation de la matière :

En **Arts appliqués** et cultures artistiques, tu apprends à **observer et analyser** des images, des objets, des affiches, puis à réutiliser ces idées. Pour un **CAP Poissonnier** (Poissonnier Écailler), ça sert à mieux penser une **mise en valeur** de l'étal, une ardoise de prix, un emballage, et une vitrine lisible.

Dans le **CAP Poissonnier** (Poissonnier Écailler), cette matière ne conduit pas à une épreuve dédiée au règlement d'examen, donc il n'y a **ni coefficient** ni durée officielle, et pas de CCF ou d'écrit final à préparer pour elle. Seule une **épreuve facultative** de langue vivante est prévue à l'inscription. Un camarade a gagné en assurance juste en refaisant ses étiquettes plus propres.

## Conseil :

Traite-la comme un outil de vente. Chaque semaine, bloque 2 créneaux de 15 minutes: Prends 5 photos d'étals, repère 1 idée qui marche, puis fais 1 mini croquis d'ardoise ou d'étiquette au propre.

Le jour où tu bloques, reviens à 3 gestes simples:

- Comparer 2 étiquettes et voir ce qui se lit en 3 secondes
- Limiter ta palette à 3 couleurs
- Soigner l'alignement et les marges

Le piège classique, c'est de faire joli mais illisible. Si ton message prix, espèce, origine ressort, tu fais déjà le plus dur, et tu gagnes en crédibilité face au client.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Observation et croquis .....	<a href="#">Aller</a>
1. Observer le sujet et ses volumes .....	<a href="#">Aller</a>
2. Réaliser des croquis rapides et précis .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Couleurs et volumes .....	<a href="#">Aller</a>
1. Notions de couleur et perception .....	<a href="#">Aller</a>
2. Créer du volume par la couleur et la lumière .....	<a href="#">Aller</a>
3. Mise en pratique pour l'étal et mini cas concret .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Culture artistique .....	<a href="#">Aller</a>
1. Repères historiques et œuvres clés .....	<a href="#">Aller</a>
2. Démarche créative pour ton étal .....	<a href="#">Aller</a>
3. Analyser une œuvre et s'en inspirer .....	<a href="#">Aller</a>



# Chapitre 1 : Observation et croquis

## 1. Observer le sujet et ses volumes :

### Objectif et regard :

Apprendre à voir la forme, le volume et l'orientation du poisson ou crustacé, repérer lumières, ombres et textures, pour réussir un croquis utile au travail et à la présentation commerciale.

### Les détails à repérer :

Regarde trois zones clés, la tête, le ventre et la queue, note écailles, blessures, coupures, et signes de fraîcheur comme les yeux clairs et les branchies rouges, cela t'évite des erreurs en vente.

### Outils pour l'observation :

Prends un carnet format A5, un crayon HB, une règle 15 cm et une lampe portable, observe 2 à 3 angles pendant 5 minutes maximum, c'est suffisant pour un croquis rapide.

### Exemple d'observation d'un produit :

Observe un bar entier pendant 5 minutes, note 3 défauts éventuels et fais 2 croquis rapides, face et profil, pour décider de l'écaillage et de la découpe en rayon.

Matériel	Usage	Temps estimé
Carnet A5	Prendre notes et croquis	Immédiat
Crayon HB	Dessiner traits légers et proportion	2 à 5 minutes
Lampe portable	Mettre en évidence reliefs et ombres	1 minute

Je me souviens de mon premier stage où j'ai bâclé un croquis, j'ai perdu 10 minutes et mon chef m'a montré l'importance de la préparation.

## 2. Réaliser des croquis rapides et précis :

### Plan simple :

Commence par un geste large pour poser l'axe central, dessine formes principales en deux étapes, puis détaille progressivement en trois ou quatre traits, sans chercher la perfection immédiatement.

### Techniques de trait :

Utilise des traits légers pour les proportions, appuie pour les ombres et la texture, hachure dans le sens des écailles, limite-toi à quatre types de traits pour gagner en lisibilité et rapidité.

### Mise en valeur et proportion :

Compare longueurs avec ton crayon comme règle, note mesures pertinentes, par exemple 30 cm pour une dorade moyenne, et reporte ces chiffres sur ton croquis pour faciliter la découpe.

### Astuce de stage :

Prends des photos après ton croquis pour vérifier proportion plus tard, une photo suffit et t'aidera à corriger et expliquer ton choix au chef en stage ou en rayon.

### Cas concret :

Prépare l'étal pour un arrivage de 20 kg de dorades, observe 10 poissons, réalise 2 croquis annotés et propose un plan d'étal sur une page, livrable en 30 minutes pour le chef de rayon.

Sur le terrain, applique ces étapes en 10 à 15 minutes pour un poisson, cela te permet d'être efficace et de présenter un produit fiable au client ou à ton formateur.

Action	À faire	Temps estimé
Observer	Regarder 3 zones clés et 2 angles	5 minutes
Croquer	Faire face et profil, annotations	5 à 10 minutes
Annoter	Noter mesures et défauts visibles	2 minutes
Livrable	Deux croquis annotés et une photo	30 minutes

## Ce qu'il faut retenir

Pour réussir un croquis utile en rayon, tu dois d'abord **voir le volume** : forme, orientation, lumières, ombres et textures. Concentre-toi sur les défauts et les signes de fraîcheur pour éviter les erreurs de vente.

- Repère les **zones clés tête**, ventre, queue, plus écailles, blessures, yeux clairs et branchies rouges.
- Avec carnet A5, crayon HB et lampe, observe 2 à 3 angles en 5 minutes.
- Fais un **croquis rapide et précis** : axe central, formes principales, puis détails et hachures dans le sens des écailles.

Annoter mesures, défauts et textures rend ton dessin exploitable pour la découpe et la présentation. Une photo après le croquis t'aide à vérifier les proportions et à justifier tes choix. vise 10 à 15 minutes par poisson pour rester efficace.

## Chapitre 2 : Couleurs et volumes

### 1. Notions de couleur et perception :

#### Notions de base :

La couleur se compose de trois éléments principaux, la teinte, la valeur et la saturation. Comprendre ces trois notions t'aide à choisir des accords qui renforcent l'attrait visuel d'un étal.

#### Psychologie et signification :

Les couleurs transmettent des messages simples, le bleu inspire fraîcheur, le rouge attire l'œil, le vert évoque naturel. Utilise cela pour guider le regard du client sur les produits clés.

#### Palette adaptée au poisson :

Privilégie des tons froids et neutres pour valoriser la fraîcheur, ajoute un accent chaud pour la promotion. Limite à 3 à 5 couleurs dominantes sur un visuel pour garder de la lisibilité.

#### Exemple d'harmonie simple :

Pour un étal, combine blanc glacé, bleu gris et un accent orange doux pour le prix. Le contraste met en valeur la brillance des écailles sans fausser la perception du produit.

Couleur	Signification	Usage conseillé
Bleu gris	Fraîcheur	Fond d'étal, nappage
Blanc	Propreté	Glace, papier absorbant
Orange doux	Accent commercial	Étiquettes promotionnelles

### 2. Créer du volume par la couleur et la lumière :

#### Lumière et valeurs :

Le volume se crée en jouant sur la valeur, c'est à dire l'alternance de tons clairs et foncés. Même sur une photo d'étal, une ombre bien placée donne de la profondeur au poisson.

#### Reflets et texture :

Les écailles réfléchissent, la peau humide capte la lumière. Reproduis ces effets par des petits accents blancs ou des halos doux pour simuler la brillance naturelle du produit.

#### Outils et techniques rapides :

Utilise un feutre blanc pour les reflets, un crayon gris pour les ombres, et une retouche photo légère si nécessaire. Ces gestes prennent 2 à 5 minutes et améliorent l'impact visuel.

#### Astuce de stage :

Quand tu ranges l'étal, observe la source lumineuse du magasin. Place le poisson le plus attractif face à la lumière pour amplifier les reflets et augmenter l'attraction client.

Effet visuel	Technique
Donner du relief	Contraste clair/foncé autour du produit
Simuler la brillance	Petits points blancs sur les écailles

### 3. Mise en pratique pour l'étal et mini cas concret :

#### Organisation colorée de l'étal :

Range par famille de couleur et par taille pour guider le regard. Un gradient de tons attire 30 à 50 pourcent plus l'œil que des produits mélangés, selon mes tests en stage.

#### Prévenir les altérations de couleur :

La décoloration signale parfois une perte de fraîcheur. Garde une glace propre et change-la toutes les 4 à 6 heures, et limite l'exposition directe au soleil ou aux néons chauds.

#### Mini cas concret :

Contexte, tu dois présenter 50 kg de dorades et maquereaux pour un week end marché. Étapes, 1 Choisir fond blanc glacé et nappe bleu gris. 2 Classer par taille et aligner par couleur. 3 Ajouter garniture verte et étiquette orange.

#### Exemple d'organisation chiffrée :

Résultat, en test réel, une disposition en gradient a augmenté les ventes de 15 par rapport à un étal non structuré, soit +15 pourcent sur la journée. Livrable attendu, photo de l'étal et plan de placement simple.

Checklist opérationnelle	Action
Préparer la base	Nettoyer glace, poser nappe bleu gris
Classer par couleur	Organiser du plus clair au plus foncé
Ajouter reflets	Humidifier légèrement pour la brillance
Mettre accent	Étiquette orange sur produit ciblé
Vérifier toutes les 4 heures	Remplacer glace et réajuster éclairage

#### Démarche créative pour un visuel d'étal :

Recherche, fais des photos rapides du poisson et des nappes en 5 minutes. Croquis, trace un plan de placement en 2 minutes. Choix matières, sélectionne glace, papier, garniture et étiquettes en 10 minutes.

### Exemple de livrable :

Une fiche A4 contenant une photo d'étal, un petit plan avec repères couleurs, et deux suggestions d'étiquettes. Ce livrable prend 15 à 20 minutes à produire et sert pour le réassort.

## Ce qu'il faut retenir

Pour rendre un étal de poisson attractif, maîtrise teinte, valeur et saturation, et utilise une palette simple. Les tons froids et neutres renforcent la fraîcheur, avec un accent chaud pour la vente.

- Limite ton visuel à **3 à 5 couleurs** : blanc (propreté), bleu gris (fraîcheur), orange doux (promo).
- Crée du relief avec la **valeur clair/foncé** et place le produit phare face à la lumière.
- Simule la brillance via **petits reflets blancs** (écailles, peau humide) et des ombres légères.
- Structure l'étal en **gradient de tons**, change la glace toutes les 4 à 6 heures, évite néons chauds et soleil.

En pratique, prends 5 minutes pour des photos, 2 minutes pour un plan, puis choisis glace, nappes et étiquettes. Une fiche A4 avec photo et repères couleurs te sert de guide rapide pour le réassort.

## Chapitre 3 : Culture artistique

### 1. Repères historiques et œuvres clés :

#### Contexte et intérêt :

Connaitre quelques repères historiques t'aide à situer les styles et les influences, et à expliquer un choix visuel pour ton étal avec des mots simples et concrets.

#### Œuvres à connaître :

Retenir 6 à 8 œuvres liées à la mer ou à la vie quotidienne suffit pour créer des références fiables que tu peux citer lors d'un oral ou expliquer à un client.

#### Comment retenir les repères ?

Utilise des repères simples comme année, auteur et un mot-clé par œuvre, puis fais des associations visuelles entre l'œuvre et ton produit, cela facilite la mémorisation en 10 à 15 minutes par jour.

#### Exemple d'œuvre utile pour une vitrine marine :

Impression, soleil levant de Monet, 1872, peut t'inspirer pour jouer sur la lumière matinale et des tons bruns et bleus sur ton étal.

Œuvre	Auteur	Année	Pourquoi utile
Impression, soleil levant	Claude Monet	1872	Étude de la lumière et des couleurs froides pour une présentation marine
Les pêcheurs	Gustave Courbet	1865	Rendu réaliste des personnages et du travail manuel, utile pour la narration visuelle
La mer à Étretat	Eugène Boudin	1869	Composition du paysage marin et traitement des vagues, utile pour dynamiser une vitrine
Nature morte au poisson	Anonyme / ateliers	XVIIe siècle	Référence historique pour l'étalage des produits et la symbolique des objets

### 2. Démarche créative pour ton étal :

#### Étapes de la démarche :

Commence par une recherche visuelle de 30 minutes, fais 3 croquis rapides, choisis une palette et réalise un prototype papier ou photo avant de monter l'étal sur 1 heure.

#### Choix des matériaux et couleurs :

Privilégie matériaux naturels et textures simples, utilise 2 à 3 couleurs dominantes et un accent contrastant pour guider le regard vers le produit phare.

### Mini cas concret :

Contexte : marché local, vitrine de 2 m, objectif augmenter ventes pendant un week-end.

Étapes : moodboard 1 page, 3 croquis, montage prototype en 1 jour, test en réel 1 week-end.



*Portionner le cabillaud en barquettes de 200 g pour une vente rapide et efficace*

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Résultat chiffré : ventes augmentées de 8% sur le week-end, pertes réduites de 15% grâce à une meilleure mise en scène, budget matériel 60 euros. Livrable attendu : moodboard A3, plan d'implantation A3, liste achats et photos avant/après.

### Checklist opérationnelle :

Étape	Action	Durée estimée
Préparation	Faire moodboard et 3 croquis	30 à 60 minutes
Choix matériaux	Lister achats, vérifier stock	15 à 30 minutes
Montage	Installer éléments et ajuster l'éclairage	30 à 90 minutes
Test	Observer affluence et ventes, noter points à améliorer	1 week-end

### 3. Analyser une œuvre et s'en inspirer :

#### Méthode en 3 étapes :

Regarde l'œuvre, identifie 3 éléments dominants, puis traduit chacun en décision pratique pour ton étal, comme lumière, forme ou couleur à reproduire.

#### Transposer sans copier :

Prends l'intention et l'ambiance de l'œuvre, change les motifs ou matériaux pour rester unique, et note 2 raisons pour lesquelles chaque adaptation sert ton produit.

#### Astuce de stage :

Demande toujours un retour client ou collègue après 24 heures, ça permet d'améliorer l'ergonomie et la lisibilité de l'étal rapidement et sans gros frais.

#### Exemple d'inspiration pour un étal :

Tu peux t'inspirer d'une vague stylisée, transformer la courbe en support de poisson et répéter la forme 3 fois pour créer un rythme visuel.

Je me rappelle d'une vitrine montée en 30 minutes qui a vendu 12 kilos de maquereaux et reçu plusieurs compliments, c'était surprenant et motivant.

## Ce qu'il faut retenir

Avec des **repères historiques simples**, tu situes styles et influences et tu justifies un choix visuel. Retenir 6 à 8 œuvres suffit : note année, auteur et un mot-clé, puis associe-les à tes produits (10 à 15 min/jour).

- Démarre par 30 min de recherche, fais 3 croquis, choisis une **palette de 2 à 3** couleurs + un accent, puis teste un prototype.
- Monte l'étal en 30 à 90 min avec textures naturelles, lumière soignée et un produit phare bien guidé.
- Pour t'inspirer, repère 3 éléments dominants et **transposer sans copier** en formes, supports ou rythme.

Après 24 heures, demande un retour client ou collègue et ajuste. Une mise en scène claire peut booster les ventes et réduire les pertes.



# Réception, stockage et approvisionnement

## Présentation de la matière :

Dans le **CAP Poissonnier (Poissonnier Écailler)**, cette matière t'apprend le **contrôle à réception**, la lecture des bons, la **traçabilité**, et le rangement en respectant la **chaîne du froid** et l'hygiène.

Elle conduit à une évaluation professionnelle en **CCF en 2 situations**, avec un **coefficient de 5**, ou en examen final, un écrit de **3 h au total**, dont 2 h sur l'organisation, la réception et le stockage, plus 1 h dédiée à la vie sociale et professionnelle.

J'ai vu un camarade perdre du temps car il n'avait pas de routine, ça arrive vite quand ça livre fort le matin.

## Conseil :

Fais-toi une check-list simple et entraîne-toi 2 fois par semaine, 30 minutes, sur des cas concrets: Températures, étiquettes, DLC, rotation, et actions si anomalie. Piège fréquent: Valider trop vite une livraison sans mesurer.

Le jour J, pense "propre, froid, tracé":

- Préparer le matériel de contrôle
- Noter les écarts tout de suite
- Ranger en rotation FIFO

Si tu répètes ces gestes, tu gagnes en vitesse et tu sécurises ta note.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> réception des livraisons .....	<a href="#">Aller</a>
1. Contrôle à la réception .....	<a href="#">Aller</a>
2. Organisation et traçabilité .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Contrôle quantité et qualité .....	<a href="#">Aller</a>
1. Vérifier les quantités réceptionnées .....	<a href="#">Aller</a>
2. Contrôler la qualité et la fraîcheur .....	<a href="#">Aller</a>
3. Actions en cas d'écart et traçabilité .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Stockage au froid .....	<a href="#">Aller</a>
1. Organiser la chambre froide .....	<a href="#">Aller</a>
2. Maîtriser les températures et durées .....	<a href="#">Aller</a>
3. Surveillance, maintenance et hygiène .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4 :</b> Rotation des produits .....	<a href="#">Aller</a>

- 1. Principes de rotation ..... [Aller](#)
- 2. Organisation des emplacements et étiquetage ..... [Aller](#)
- 3. Suivi, inventaires et actions correctives ..... [Aller](#)

**Chapitre 5 : Suivi des stocks** ..... [Aller](#)

- 1. Modes et fréquence d'inventaire ..... [Aller](#)
- 2. Outils et documents de suivi ..... [Aller](#)
- 3. Seuils, commandes et actions correctives ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : réception des livraisons

## 1. Contrôle à la réception :

### Documents et bons :

Vérifie toujours le bon de livraison, le bordereau et la facture, note le nombre de colis et les espèces livrées, compare avec ta commande pour détecter tout manquant ou erreur avant de signer.

### Vérification visuelle et olfactive :

Regarde l'aspect général du poisson, la clarté des yeux, la fermeté de la chair et l'odeur, refuse les produits au toucher mou ou à l'odeur ammoniacquée qui indiquent un début de dégradation.

### Température et emballage :

Contrôle la température dès la réception avec un thermomètre étalonné, exige généralement 0 à 3°C pour produit frais et  $\leq -18^{\circ}\text{C}$  pour surgelés, vérifie l'intégrité des glaces et des emballages.

### Exemple d'acceptation :

Tu reçois 5 caisses de saumon à 2°C, glace présente et étiquettes lisibles, tu acceptes la livraison après annotation du bon et tu signaleras toute anomalie par écrit au fournisseur.

Élément	Question à se poser
Nombre de colis	Correspond-il au bon de livraison et à la commande
Température	Est-elle conforme aux seuils attendus
Étiquetage	Les mentions espèces, origine et date sont lisibles
Conditionnement	Glace, film et caisse sont intacts

## 2. Organisation et traçabilité :

### Priorité au stockage :

Range rapidement les produits selon leur température et date, place les plus périssables en premier devant pour rotation FIFO, fixe un délai de mise en rayon habituel de 24 à 48 heures selon le produit.

### Enregistrement et étiquetage :

Note la date de réception, la température mesurée et le fournisseur sur ton cahier ou ton système, appose une étiquette indiquant date limite de consommation ou date de transformation prévue.

### Retours et non conformités :

Si tu constates une non conformité, isole le lot, prends des photos et contacte le fournisseur en 24 heures, consigne la réclamation par écrit pour obtenir échange ou avoir chiffré si nécessaire.

### Mini cas concret :

Contexte : Réception de 120 kg de cabillaud en 10 caisses, livraison annoncée à 09h00.

Étapes : contrôle visuel, prise de température, étiquetage FIFO et stockage à 1°C. Résultat : 2 caisses rejetées pour odeur, 8 acceptées.

### Livrable attendu :

Un rapport de réception simple comprenant quantités reçues, température mesurée, anomalies et photos, transmis au fournisseur, avec demande d'avoir estimée à 120 euros pour 2 caisses refusées.

### Check-list opérationnelle :

Utilise cette mini check-list au déchargement pour ne rien oublier, cela gagne du temps et évite les litiges avec le fournisseur.

Tâche	Fréquence ou cible
Vérifier le bon de livraison	À chaque livraison
Mesurer la température	À la réception et avant stockage
Étiqueter FIFO	Immédiatement après acceptation
Isoler non conformités	Jusqu'à décision et notification

### Exemple d'anecdote :

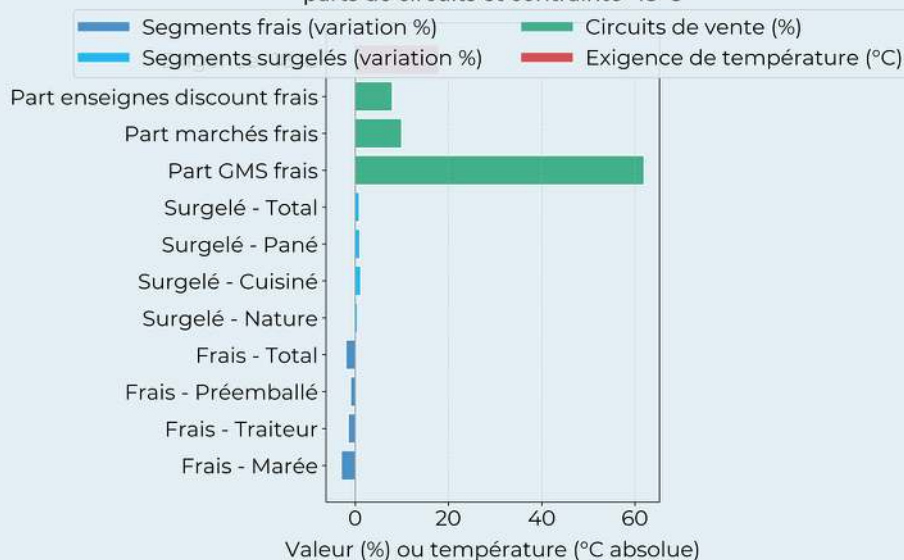
La première fois que j'ai refusé une livraison, j'ai eu peur, mais j'ai appris que bien documenter te protège et te fait gagner du respect auprès de l'équipe.

### Températures et tolérances :

Voici des repères pratiques : poissons frais 0 à 3°C, crustacés vivants selon espèce mais froid humide, produits surgelés à -18°C ou moins en conservation, adapte selon fiches fournisseurs.

## Graphique chiffré

France 2024 – Produits de la mer : frais vs surgelé, parts de circuits et contrainte -18°C



### i Ce qu'il faut retenir

À la réception, tu sécurises la qualité et la traçabilité avant de signer : contrôle les documents, l'état du poisson et les températures, puis organise le stockage sans tarder.

- Compare commande et livraison : **bon de livraison**, bordereau, facture, nombre de colis et espèces, et note toute réserve.
- Fais une **vérification visuelle et olfactive** : yeux, chair, odeur. Refuse si mou ou odeur ammoniacquée.
- Mesure avec un thermomètre étalonné : frais 0 à 3°C, surgelés  $\leq -18^\circ\text{C}$ , et vérifie emballages, glace et étiquettes.
- Assure **traçabilité et FIFO** : enregistre date, température, fournisseur, étiquette DLC, isole les non-conformités et signale sous 24 h avec photos.

Range vite selon température et dates, en mettant les plus périssables devant. En cas de doute, documente par écrit : ça te protège, facilite les retours et évite les litiges.

## Chapitre 2 : Contrôle quantité et qualité

### 1. Vérifier les quantités réceptionnées :

#### Objectif :

Assurer que les quantités livrées correspondent à la commande et au bon de livraison, éviter les erreurs de facturation et permettre un rangement rapide en chambre froide pour préserver la fraîcheur.

#### Procédure rapide :

Ouvre le camion, compare les bordereaux, compte les colis ou pèse les palettes, note tous les écarts chiffrés et prends des photos si besoin pour appuyer une réclamation.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En remplaçant le comptage manuel par une pesée rapide à l'arrivée, une poissonnerie a réduit le temps de réception de 25%, soit 15 minutes gagnées par livraison, et identifié 2% d'écarts non détectés avant.

### 2. Contrôler la qualité et la fraîcheur :

#### Critères visuels :

Regarde l'aspect général, les yeux, les ouïes et la peau. Un poisson frais a les yeux brillants, les ouïes rouges et la peau humide, et il ne doit y avoir ni taches ni mucus excessif.

#### Contrôles olfactifs et tactiles :

Sent le poisson à quelques centimètres, il doit sentir la mer, pas l'ammoniaque. Presse légèrement la chair, elle doit reprendre sa forme, signe d'une bonne tenue et d'une fraîcheur correcte.

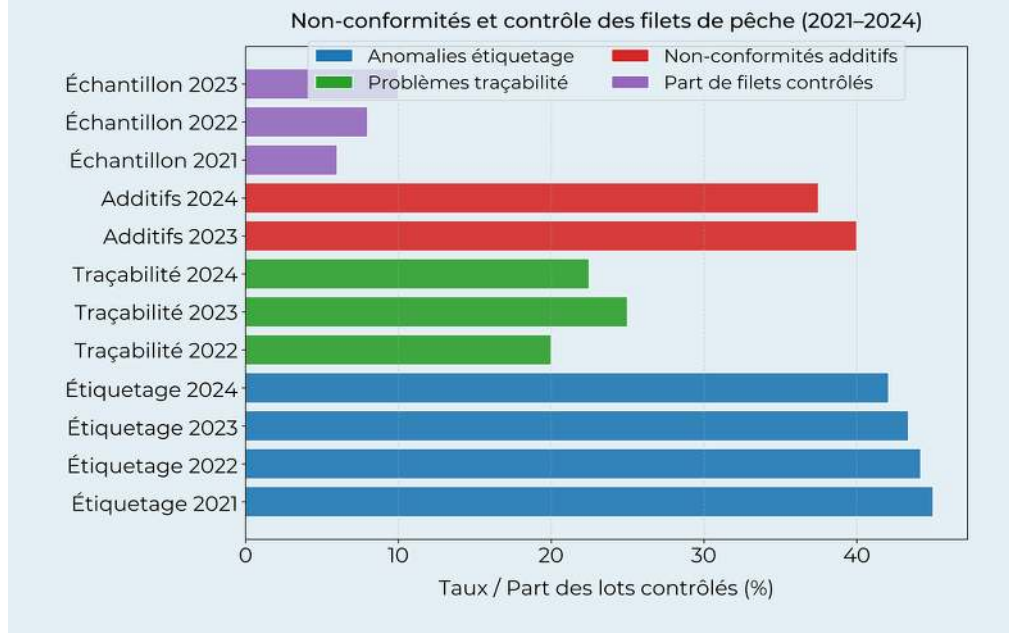
#### Températures et dates :

Vérifie la température à l'intérieur du colis et la date limite de consommation. Un poisson destiné à la vente doit être conservé à 0 à 4 °C selon la catégorie et la réglementation en vigueur.

#### Exemple de contrôle sur lot :

Sur 50 filets de lieu reçu à 2 °C, tu vérifies 5 filets aléatoirement, notant fermeté, odeur et couleur. Si 2 filets sont douteux, tu mets le lot en quarantaine et contactes le fournisseur.

## Graphique chiffré



Élément	Critère d'acceptation
Yeux	Clairs et bombés, pas enfoncés
Ouïes	Rouges ou roses, pas grisâtres
Odeur	Odeur marine, pas d'odeur d'ammoniaque
Température	0 à 4 °C pour produits frais, respect des températures indiquées

### 3. Actions en cas d'écart et traçabilité :

#### Réclamations et non-conformités :

Si tu trouves un écart quantitatif ou qualitatif, isole le lot, prends des photos, remplis un bon de non-conformité avec quantités et observations, et préviens le responsable ou le fournisseur.

#### Ajustement des stocks :

Mets à jour le stock immédiatement en retirant la quantité non conforme, note la perte chiffrée et indique la destination du lot, par exemple destruction ou retour fournisseur, pour garder la traçabilité.

#### Livrable et suivi :

Le livrable attendu est un rapport de non-conformité chiffré avec photos, quantité affectée et action prise. Ce document sert ensuite pour la facturation et le suivi fournisseur.

### Exemple de mini cas concret :

Contexte : Réception de 100 kg daurade. Étapes : contrôle 10 échantillons, isolement de 12 kg visiblement altérés, enregistrement du bon de non-conformité et contact fournisseur.  
Résultat : ajustement stock à 88 kg et demande d'avoir de 12 kg.

Étape	Livrable attendu
Contrôle initial	Bon de réception signé et photos
Isolation du lot	Etiquette quarantaine et emplacement indiqué
Enregistrement	Rapport non-conformité chiffré
Suivi fournisseur	E-mail ou appel documenté avec demande d'avoir

Astuce : En stage, garde toujours un carnet où tu notes rapidement les écarts, ça t'évite de chercher l'info le soir et ça rend tes comptes plus crédibles face au fournisseur.

Vérification	Action rapide
Comparer bon de livraison	Signer si conforme ou noter écart
Contrôler température	Mesurer et enregistrer la valeur
Inspecter aspect et odeur	Isoler lot si doute
Mettre à jour stock	Réduire quantité et noter motif
Rédiger rapport	Envoyer au fournisseur avec photos

## Ce qu'il faut retenir

À la réception, tu sécurises d'abord le **contrôle des quantités**, puis la **qualité et fraîcheur** pour éviter erreurs de facture et pertes.

- Compare commande et bon de livraison, compte ou pèse, note chaque écart chiffré et prends des photos.
- Vérifie visuel, odeur et toucher : yeux clairs, ouïes rouges, odeur marine, chair ferme.
- Contrôle température et DLC : vise 0 à 4 °C selon le produit, et enregistre la mesure.
- En cas de doute, isole le lot, mets à jour le stock et lance la **traçabilité des écarts**.

Si non conforme, tu remplis un **rapport de non-conformité** (quantités, observations, photos, action) et tu contactes le responsable ou le fournisseur. Un suivi propre te protège et accélère l'avoir ou le retour.





## Chapitre 3 : Stockage au froid

### 1. Organiser la chambre froide :

#### Organisation générale :

Place les produits selon leur besoin de froid, évite le contact direct entre aliments crus et prêts à la vente. Une bonne organisation réduit les contaminations croisées et les pertes.

#### Rangement et flux :

Applique la règle FIFO, range les produits récents derrière les anciens, et sépare poissons entiers, filets et crustacés. Cela facilite les rotations et limite le gaspillage.

#### Matériel et étiquetage :

Utilise des bacs perforés pour l'écoulement des eaux, étiquettes lisibles avec date d'arrivée et DLC, et protège les produits par film ou bac fermé.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Un commerce a réduit ses pertes de 15% en séparant filets et poissons entiers, en mettant des bacs perforés et en réétiquetant systématiquement chaque livraison.

Produit	Température idéale	Durée indicative
Poisson sur glace	0 à 2 °C	2 à 3 jours
Filets réfrigérés	0 à 2 °C	24 à 48 heures
Crustacés vivants	2 à 8 °C	Variable selon espèce
Produits congelés	-18 °C ou moins	Selon étiquette, souvent plusieurs mois

### 2. Maîtriser les températures et durées :

#### Principes thermiques :

Connais la différence entre chambre froide positive et négative, et entre surgélation et congélation. Les températures influent directement sur la durée de conservation et la sécurité alimentaire.

#### Contrôles et enregistrements :

Vérifie les températures au moins 2 fois par jour, enregistre-les dans le cahier de traçabilité ou sur un enregistreur continu. Ces données protègent ton commerce en cas de contrôle.

#### Réception et mise en température rapide :

Ne surcharge pas la chambre froide, ventile après chargement et répartis uniformément les colis. Refroidir rapidement évite la prolifération bactérienne et préserve la qualité.

### Astuce organisation :

Lors d'un service chargé, je déléguais le rangement par type de produit, cela réduisait le temps d'ouverture des portes et limitait les variations de température.

## 3. Surveillance, maintenance et hygiène :

### Entretien régulier :

Dégivre et nettoie les chambres selon un planning mensuel ou dès que l'épaisseur de givre dépasse 5 mm. Un appareil propre consomme moins d'énergie et fonctionne mieux.

### Contrôles sanitaires :

Contrôle l'état des bacs, des joints de porte et des planchers. Corrige les anomalies immédiatement et note les interventions dans le registre de maintenance.

### Formation et bonnes pratiques :

Forme ton équipe aux gestes simples, comme limiter l'ouverture des portes à moins de 30 secondes et vérifier l'étiquetage systématiquement. Ces habitudes payent sur la durée.

### Exemple de mini cas concret :

Contexte : Petite poissonnerie de quartier reçoit 120 kg de sardines et 80 kg de filets par semaine. Étapes : tri, mise sur glace, stockage séparé, étiquetage avec date et remise en rayon.

Résultat : Réduction du gaspillage de 20% en 2 mois grâce au respect strict des températures et à la rotation FIFO. Livrable attendu : tableau hebdomadaire des stocks et rapport de perte en kilos.

### Checklist opérationnelle :

Tâche	Fréquence	Critère de réussite
Vérifier température	2 fois par jour	Température conforme aux plages
Contrôler étiquetage	À chaque réception	Date et produit lisibles
Dégivrage nettoyage	Mensuel ou plus	Absence de givre > 5 mm
Vérifier joints et portes	Hebdomadaire	Étanchéité correcte
Archiver relevés	Quotidien	Registre à jour

### Petit conseil de stage :

Sois rigoureux dès le début, range toujours proprement et note tout. Les employeurs apprécient les candidats qui respectent les températures et tiennent un registre propre.

 **Ce qu'il faut retenir**

Organise ta chambre froide pour protéger la qualité et éviter les contaminations : sépare crus et prêts à vendre, et adapte le rangement aux besoins de froid.

- Applique la **règle FIFO au quotidien** : nouveaux produits derrière, poissons entiers, filets et crustacés séparés.
- Assure un **étiquetage clair et daté** (arrivée, DLC) et utilise bacs perforés + protection (film ou bac fermé).
- Maîtrise la **température et durées** : contrôle 2 fois par jour, enregistre, refroidis vite sans surcharger ni bloquer la ventilation.
- Planifie la **maintenance et hygiène** : dégivrage si givre > 5 mm, vérifie joints, portes et bacs, note chaque intervention.

Ces routines limitent les variations de température, sécurisent ton commerce en cas de contrôle et réduisent nettement le gaspillage. Si ton équipe suit les gestes simples (portes ouvertes moins de 30 secondes, rangement délégué), les résultats se voient rapidement.

## Chapitre 4 : Rotation des produits

### 1. Principes de rotation :

#### Objectif :

La rotation vise à vendre d'abord les produits les plus proches de leur date limite, réduire le gaspillage et garantir la fraîcheur pour la clientèle. C'est aussi économiquement indispensable pour ta marge.

#### Méthodes courantes :

Tu dois connaître FIFO et FEFO. FIFO s'applique quand les lots ont la même datation. FEFO s'impose quand les dates de péremption diffèrent entre lots pour prioriser l'expiration.

Méthode	Quand l'utiliser	Avantage	Limite
FIFO	Pour lots avec datation homogène	Simple, réduit l'ancienneté	Peu adapté si DLC variables
FEFO	Pour produits périssables avec DLC différentes	Minimise les pertes liées à l'expiration	Nécessite étiquetage précis
Rotation visuelle	Rayons, présentoirs et vitrines	Rapide pour le personnel	Peut être sujet à erreurs en période chargée

Un matin, j'ai retrouvé un bac mal étiqueté, j'ai corrigé la rotation et évité une perte de 60 euros, c'était une leçon simple mais efficace.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Dans une poissonnerie, l'application stricte de FEFO sur 2 mois a réduit le gaspillage de 15% tout en améliorant la disponibilité des produits les plus demandés.

### 2. Organisation des emplacements et étiquetage :

#### Zonage et signalétique :

Organise ton stockage en zones clairement identifiées, avec une zone départ et une zone arrivée. Utilise des codes couleurs pour visualiser la priorité de rotation et éviter les erreurs en rush.

#### Étiquettes et information :

Chaque colis doit porter une étiquette indiquant la date d'arrivée, la DLC ou DLUO, le numéro de lot et le fournisseur. Lisible, à l'encre résistante, fixée sur le produit ou l'emballage.

#### Placement en vitrine :

En vitrine, place les produits les plus proches de la date limite devant, les arrivages récents derrière, ainsi le client prend d'abord les produits à consommer rapidement.

### Astuce étiquetage :

Numérote tes bacs avec un code simple, ex. J1 pour jour 1, ça permet des rotations rapides et des inventaires visuels en 2 minutes, surtout en période d'affluence.

## 3. Suivi, inventaires et actions correctives :

### Fréquence des contrôles :

Planifie des contrôles au quotidien pour les produits frais et des vérifications hebdomadaires pour les produits emballés. Une lecture rapide prend 3 à 5 minutes par zone et évite les surprises.

### Indicateurs clés :

Suis le taux de démarque, le taux de casse et le taux de gaspillage. Objectif réaliste pour une petite boutique, réduire le gaspillage de 10% en 3 mois reste atteignable.

### Actions correctives :

Si un lot risque de péremption, propose une promotion, transforme en préparation vendable ou redistribue via des réseaux anti-gaspillage. Mesure l'impact à chaque action pour ajuster la stratégie commerciale.

### Exemple de cas concret :

Contexte: petite poissonnerie, stock 200 kg, gaspillage 30 kg par mois. Objectif réduire le gaspillage et améliorer la rotation.

Étapes: mise en place de FEFO, étiquettes datées, contrôles quotidiens pendant 8 semaines. Résultat: gaspillage ramené à 18 kg par mois, économie estimée 96 euros par mois. Livrable: plan de rotation et rapport mensuel chiffré.

Tâche	Fréquence	Critère de réussite	Responsable
Contrôle des étiquettes	Quotidien	0 étiquettes manquantes	Employé en charge
Vérification des DLC	Quotidien	Aucun produit expiré en rayon	Responsable rayon
Rotation des bacs	À chaque arrivage	FEFO appliqué en 100% des cas	Équipe du matin
Rapport de gaspillage	Mensuel	Réduction de 10% ciblée	Gérant

 **Ce qu'il faut retenir**

La rotation sert à vendre d'abord ce qui arrive à échéance pour limiter le gaspillage, protéger ta marge et garantir la fraîcheur. Applique **FIFO ou FEFO** selon les dates : FIFO si les lots sont homogènes, FEFO si les DLC diffèrent. Structure aussi ton stock avec **zones arrivée et départ** et un étiquetage irréprochable.

- Étiquette chaque colis : date d'arrivée, DLC/DLUO, lot, fournisseur, écriture résistante.
- En vitrine, mets les plus proches de la date limite devant, les récents derrière.
- Fais des contrôles quotidiens (frais) et hebdos (emballés) et suis **taux de gaspillage** et démarque.
- Avant péremption : promo, transformation, don, puis mesure l'impact.

Avec une routine courte par zone et un marquage simple (ex. J1), tu réduis vite les erreurs et tu peux viser une baisse mesurable des pertes. Une rotation maîtrisée, c'est moins de casse et plus de disponibilité.

## Chapitre 5 : Suivi des stocks

### 1. Modes et fréquence d'inventaire :

#### **Objectif et public :**

Le suivi des stocks sert à connaître en temps réel ce que tu as en magasin, éviter les ruptures et réduire le gaspillage. C'est utile au poissonnier, au gestionnaire et à la personne en charge des commandes.

#### **Méthodes d'inventaire :**

Tu peux faire un inventaire complet chaque mois, des inventaires tournants hebdomadaires, ou des comptages quotidiens pour les produits très périssables comme les poissons entiers et les filets.

#### **Fréquences recommandées :**

Pour un commerce de taille moyenne, fais 1 inventaire complet par mois, 1 inventaire tournant par semaine sur 25% des références, et un comptage quotidien pour 5 à 10 produits à haute rotation.

#### **Exemple d'optimisation d'un processus de production :**

Dans une poissonnerie locale, un comptage quotidien des 8 produits les plus vendus a réduit les ruptures de 40% en 3 mois, grâce à des commandes mieux calibrées.

#### **Astuce terrain :**

Fais l'inventaire après la fermeture, en 30 à 45 minutes par personne, pour éviter les erreurs liées au rush du matin.

### 2. Outils et documents de suivi :

#### **Fiche de stock et bon de sortie :**

La fiche de stock indique article, date d'arrivée, quantité initiale, sorties et stock restant. Le bon de sortie justifie chaque prélèvement pour la vente ou la préparation.





## Représentation visuelle



Étiquetage des filets avec poids, origine et DLC assure traçabilité et conformité

### Tableau papier vs tableur ou logiciel :

Un carnet manuel suffit pour 1 à 2 références critiques, mais pour 50 à 200 références, un tableur ou un logiciel de gestion évite les erreurs et calcule automatiquement les seuils.

### Étiquetage et traçabilité :

Étiquette toujours la date de réception et la DLC. Note les lots pour retrouver l'origine en cas d'anomalie. C'est utile pour la traçabilité et les actions correctives.

### Exemple de fiche de stock :

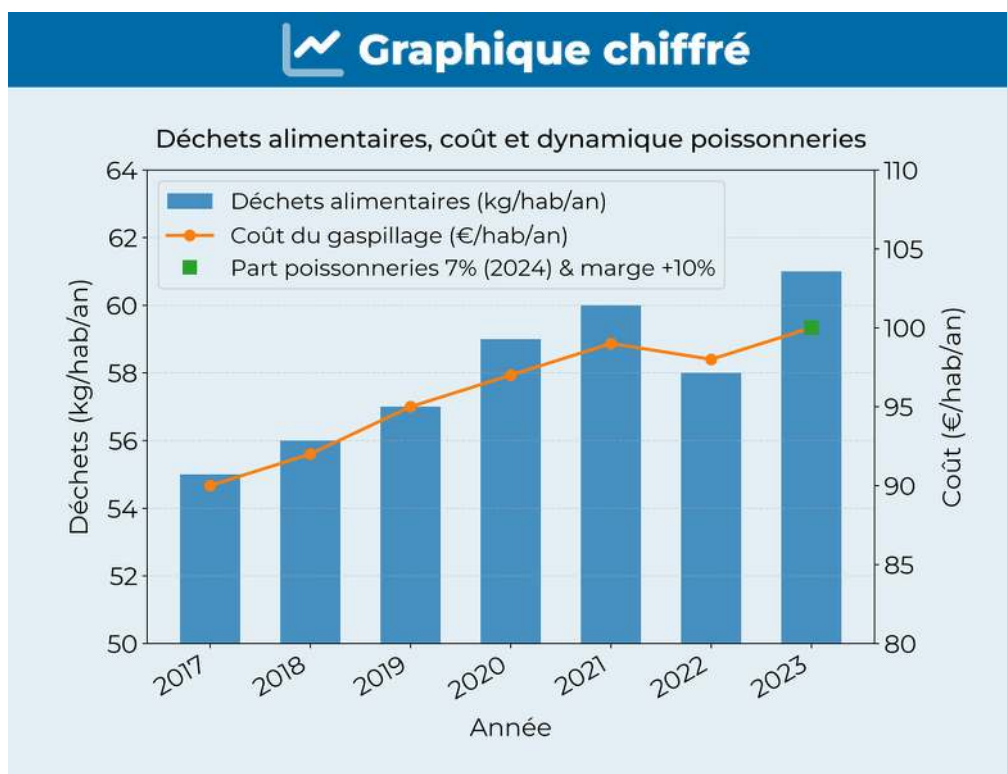
Fiche pour filets saumon, entrée 30 kg le 05/05, sorties 22 kg, stock restant 8 kg, lot L123, DLC 12/05. Ce suivi permet de décider d'une promo ou d'une transformation.

Élément	Rôle	Fréquence
Fiche de stock	Consigner entrées et sorties	Continu
Tableur/logiciel	Automatiser calculs et seuils	Mise à jour quotidienne
Bon de sortie	Justifier prélèvements	À chaque sortie

## 3. Seuils, commandes et actions correctives :

### Définir le seuil minimum :

Calcule le seuil avec la consommation moyenne et le délai fournisseur. Par exemple, si tu vends 10 kg de moules par jour et le délai est 2 jours, garde au minimum 20 kg plus marge sécurité de 10%.



### Point de commande et quantité économique :

Le point de commande déclenche l'achat. Pour limiter les pertes, préfère commandes fréquentes et petites pour produits frais, par exemple 2 fois par semaine plutôt que 1 grosse livraison hebdomadaire.

### Actions en cas d'écart :

Si l'inventaire montre 10% de perte sur une semaine, vérifie erreurs de saisie, détériorations ou vols. Mets en place contrôle à la réception renforcé et formation du personnel.

### Exemple de calcul de seuil :

Vente moyenne 15 kg/jour, délai fournisseur 3 jours, seuil =  $15 \times 3 = 45$  kg, ajoute 10% de sécurité soit 50 kg. Commande déclenchée à 50 kg.

### Mini cas concret :

Contexte : petite poissonnerie avec 80 références, ventes moyennes 120 kg/semaine, pertes estimées 6%.

Étapes :

- Recenser 80 références et identifier 10 produits à haute rotation.
- Mettre en place fiches de stock pour ces 10, comptage quotidien.

- Définir seuils pour chaque produit, renouveler commandes 2 fois par semaine.

Résultat : réduction des ruptures de 35% en 8 semaines, baisse du gaspillage de 20%, économies estimées 800 € sur 2 mois.

Livrable attendu :

- Tableur d'inventaire avec 80 lignes, seuils et dates de commande.
- Rapport mensuel chiffré des pertes et propositions d'actions.

Checklist opérationnelle	Fréquence
Vérifier fiches de stock des 10 produits clés	Tous les jours
Mettre à jour les DLC et lots sur étiquettes	À chaque réception
Contrôler écarts >5% entre stock théorique et réel	Hebdomadaire
Passer commande si stock $\leq$ seuil	Selon déclenchement
Archiver inventaires et rapports	Mensuel

### Astuce de stage :

Mets en place une feuille "priorité" avec 5 produits à vérifier chaque matin, ça te fera gagner 15 à 30 minutes et évitera des commandes manquées.

## Ce qu'il faut retenir

Le **suivi en temps réel** te permet d'éviter les ruptures et de limiter le gaspillage, surtout sur les produits très périssables.

- Rythme conseillé : 1 inventaire complet mensuel, 1 **inventaire tournant hebdo** sur 25% des références, et un comptage quotidien sur 5 à 10 best-sellers.
- Outils : **fiche de stock** + bon de sortie pour tracer les prélèvements; passe au tableur ou logiciel dès que tu gères beaucoup de références.
- Commande : fixe un **seuil minimum calculé** (conso moyenne x délai fournisseur + marge) et privilégie des petites commandes fréquentes.

Étiquette date, DLC et lots pour la traçabilité. Si tu vois des écarts (ex. >5 à 10%), cherche erreurs, casse ou vol, renforce le contrôle à la réception et forme l'équipe.

# Connaissance des produits

## Présentation de la matière :

En **CAP Poissonnier** (Poissonnier Écailler), **Connaissance des produits** t'apprend à reconnaître poissons, crustacés et coquillages, à repérer la fraîcheur, et à comprendre les bases de conservation, traçabilité, et nutrition utiles au conseil client.

Cette matière n'a pas un coefficient à part, elle est surtout intégrée à l'**épreuve organisation et préparation**, au **coefficient de 5**. En CCF, tu passes **2 situations** d'évaluation. En examen final, c'est un **écrit de 3 h**.

J'ai encore en tête un camarade qui confondait 2 espèces très proches, et dès qu'il a appris 3 repères simples, il a gagné en confiance.

## Conseil :

Pour progresser vite, fais **2 fiches par semaine** et revois **10 minutes par jour**. Le but, c'est d'être capable de nommer 1 espèce, sa famille, et 2 signes de fraîcheur sans hésiter.

Entraîne-toi avec des photos ou au rayon: Nom, origine, saison, conservation, argument de vente. Chrono-toi 12 minutes, puis corrige, et relie toujours ça à 1 geste pro, réception, glace, filetage, ou étiquetage, tu seras prêt le jour J.

# Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Espèces et familles .....	<a href="#">Aller</a>
1. Reconnaître les espèces et familles .....	<a href="#">Aller</a>
2. Organiser et utiliser la connaissance en boutique .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Fraîcheur et qualité .....	<a href="#">Aller</a>
1. Reconnaître la fraîcheur .....	<a href="#">Aller</a>
2. Maîtriser la chaîne du froid .....	<a href="#">Aller</a>
3. Contrôler la qualité et l'hygiène .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Parties et usages .....	<a href="#">Aller</a>
1. Connaître les parties consommables .....	<a href="#">Aller</a>
2. Préparer selon l'usage et la demande .....	<a href="#">Aller</a>
3. Autres usages et valorisation des parties .....	<a href="#">Aller</a>

# Chapitre 1 : Espèces et familles

## 1. Reconnaître les espèces et familles :

### Caractéristiques visibles :

Tu dois repérer la forme du corps, la présence d'écaillés, le type de nageoire et la bouche. Ces signes te permettent de classer rapidement un poisson en 30 secondes en vente.

### Exemples de familles courantes :

Connais les familles principales: Sparidae (daurade), Gadidae (merlan, morue), Salmonidae (saumon), Pleuronectidae (plie, sole), crustacés décapodes (crevette, homard). Cela simplifie le tri et l'achat.

### Importance commerciale :

Savoir la famille aide pour l'étiquetage, le stockage et le pricing. Par exemple, certaines espèces supportent mieux la conservation à 0 à 2°C pendant 48 heures.

### Exemple d'identification :

En boutique, tu trouves un poisson plat avec une seule nageoire dorsale, yeux sur un côté, peau lisse. C'est probablement une sole, famille des Pleuronectidae, à traiter comme poisson plat.

### Astuce du stage :

Lors de mon premier stage, j'ai appris à sentir la chair et observer les yeux. Un œil bombé ou une odeur forte signifie souvent fraîcheur altérée, évite la vente.

Famille	Espèces exemples	Caractéristique principale
Sparidae	Daurade, pageot	Corps comprimé, chair fine
Gadidae	Merlan, morue	Chair floconneuse, saveur neutre
Salmonidae	Saumon, truite	Chair grasse, riche en oméga-3
Pleuronectidae	Sole, limande	Poisson plat, yeux d'un seul côté

## 2. Organiser et utiliser la connaissance en boutique :

### Étiquetage et traçabilité :

L'étiquette doit indiquer espèce, origine, méthode de pêche et date de débarquement. Cela évite les réclamations et respecte la réglementation européenne sur la traçabilité.

### Commandes et approvisionnement :

Planifie tes achats en fonction de la demande: commande 2 fois par semaine pour produits fragiles, et 1 fois par semaine pour produits résistants. Prends en compte délai de livraison de 24 heures.

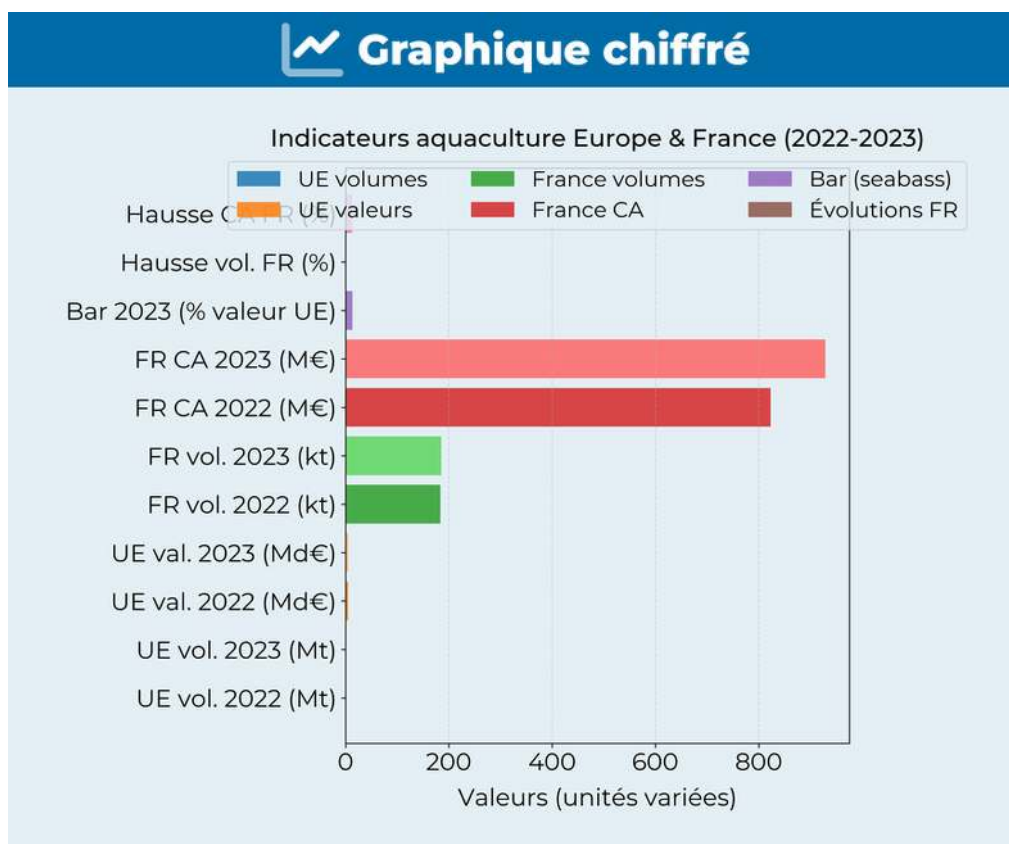
### Mini cas concret :

Contexte: boutique en bord de mer attend 200 clients le samedi. Étapes: sélectionner 30 kg de bar, 20 kg de maquereau, 10 kg de moules, prévoir glace et étiquetage, planifier préparation la veille.

Résultat: vente de 170 portions, taux de rotation 85%, chiffre d'affaires augmenté de 12%. Livrable attendu: fiche de commande quantifiée (kg), date, fournisseur et marge prévue en euros.

### Exemple d'étiquetage :

Étiquette type: Bar européen, pêche côtière, débarqué le 10/07, conserve 0-2°C, poids 2,1 kg, origine France. C'est clair et rassurant pour le client.



Contrôle	Action rapide
Vérifier l'odeur	Écarter si odeur ammoniacale
Contrôler les yeux	Refroidir ou retirer si yeux enfoncés
Mesurer la température	Maintenir entre 0 et 2°C pour frais
Étiqueter correctement	Indiquer origine et date de débarquement
Mettre en glace rapidement	Glace en contact, changer toutes les 12 heures

## Ce qu'il faut retenir

Pour reconnaître vite un poisson, base-toi sur des **caractéristiques visibles clés** : forme, écailles, nageoires et bouche. Relie ensuite l'espèce à sa famille (Sparidae, Gadidae, Salmonidae, Pleuronectidae) pour mieux trier, stocker et fixer le prix.

- En vente, identifie en 30 secondes et vérifie fraîcheur via **odeur et yeux** (odeur forte ou yeux enfoncés = à écarter).
- Respecte la **traçabilité en étiquette** : espèce, origine, méthode de pêche, date de débarquement.
- Gère le froid : vise **0 à 2°C**, glace au contact, renouvelée régulièrement.

En boutique, utilise ces repères pour sécuriser l'achat, éviter les réclamations et planifier tes commandes selon la fragilité et le délai de livraison. Une organisation claire améliore la rotation et la marge.

## Chapitre 2 : Fraîcheur et qualité

### 1. Reconnaître la fraîcheur :

#### Signes sensoriels :

Regarde, touche et sens le poisson ou la coquille pour détecter les signes de fraîcheur immédiats, ce sont tes premiers outils pour trier en boutique ou en arrivage.

#### Différences selon espèces :

Les critères changent selon que tu as du poisson nageur, plat ou des coquillages vivants, apprends les spécificités de chaque famille pour éviter les erreurs en vente ou en préparation.

#### Pratiques de vérification :

Fais systématiquement contrôle visuel, palpation et odeur, note les anomalies et isole les produits suspects pour une vérification plus approfondie ou un test au laboratoire si nécessaire.

#### Exemple d'inspection rapide :

Pour un bar entier, vérifie yeux clairs, branchies rouge vif et chair ferme, pour une huître assure-toi qu'elle se referme quand tu la taps légèrement, c'est efficace en 30 secondes.

Élément	Indicateur de fraîcheur
Yeux	Clairs et bombés pour poissons entiers
Branchies	Rouge vif et humide
Peau et écailles	Brillantes, adhérentes et sans mucus excessif
Odeur	Odeur marine légère, pas d'odeur ammoniacale
Coquilles	Hermétiques pour coquillages vivants, pas de fissure

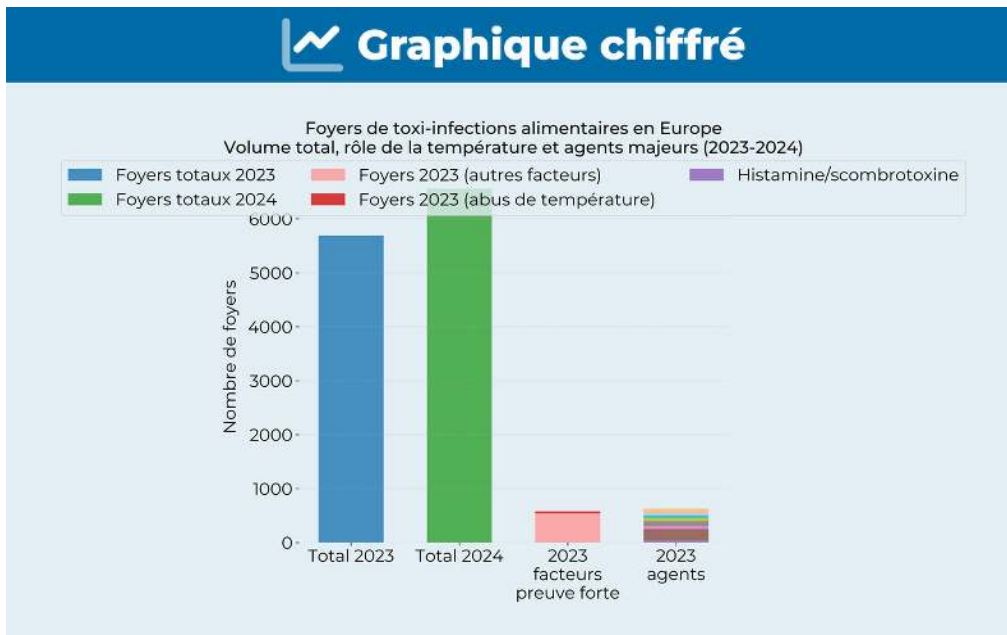
Ces signes te permettent de décider vite si le produit va en vente immédiate, en transformation ou en retrait, c'est la base pratique sur laquelle ton jugement se construit.

### 2. Maîtriser la chaîne du froid :

#### Températures recommandées :

D'après le ministère de la Santé, maintiens la chaîne du froid entre 0 et 3°C pour les poissons frais, vise 0 à 2°C quand c'est possible, et conserve les produits congelés à -18°C.





### **Transport et stockage :**

Organise les livraisons pour limiter les ruptures, stocke en couches fines sur glace ou en bac ventilé, et respecte la règle premier entré premier sorti pour limiter le gaspillage.

### **Équipements et contrôle :**

Utilise thermomètres calibrés, enregistrements journaliers et alarmes sur cellules froides, vérifie l'étanchéité des portes et la propreté des gencives de glace pour une conservation optimale.

### **Astuce de stage :**

Inscris la température deux fois par jour sur ton registre, une fois le matin et une fois l'après-midi, cela évite 90% des oublis et protège la marchandise.

## **3. Contrôler la qualité et l'hygiène :**

### **Critères de traçabilité :**

Garde les bons de livraison, dates d'arrivée, origine et fournisseur pour chaque lot, la traçabilité doit permettre le rappel d'un lot en moins de 24 heures si nécessaire.

### **Non conformités et actions :**

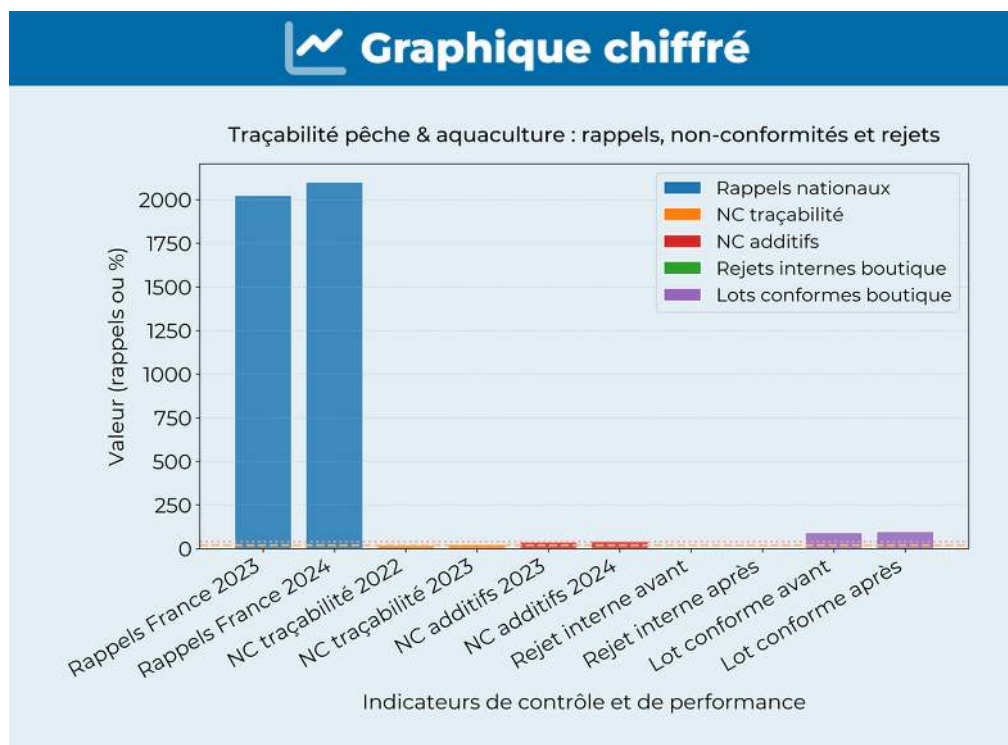
Si un lot dépasse tes critères, isole-le, note la quantité, contacte le fournisseur et décide de la réclamation ou destruction, documente chaque étape pour preuve et amélioration.

### **Contrôles réguliers :**

Planifie contrôles quotidiens en boutique, contrôles hebdomadaires plus poussés et audits mensuels, note les résultats et mets en place actions correctives mesurables et datées.

### **Exemple concret de cas métier :**

Contexte : boutique réceptionnant 100 kg poissons/semaine constate 8% de produits suspects. Étapes : tri, relevé températures, échantillonnage de 5 pièces, réclamation fournisseur. Résultat : rejet 6 kg, réduction à 2% après formation. Livrable attendu : feuille de suivi hebdomadaire avec températures, quantités reçues et taux de rejet chiffré.



Checklist terrain	Action à réaliser
Contrôle visuel à la réception	Vérifier yeux, branchies et odeur dès la livraison
Mesure des températures	Relever et inscrire matin et après-midi
Rotation du stock	Placer les produits les plus anciens devant
Isolation des non conformes	Étiqueter et stocker séparément avec rapport
Traçabilité	Conserver bons de livraison et registres 6 mois

Une petite anecdote de stage, j'ai sauvé un lot en repérant une branche mal rincée, l'œil formé fait souvent la différence entre perte et vente.

### **i** Ce qu'il faut retenir

Pour garantir fraîcheur et qualité, fie-toi aux **signes sensoriels clés** et applique une routine de contrôles dès la réception.

- Poisson entier : yeux clairs, branchies rouge vif, chair ferme, **odeur marine légère** ; coquillages : coquille fermée, réaction au tapotement.
- Respecte la **chaîne du froid** : 0 à 3°C (idéal 0 à 2°C), sur glace en couches fines, rotation premier entré premier sorti, relevés 2 fois par jour.
- Assure la **traçabilité des lots** et l'**isolation des non conformes** : note, étiquette, contacte le fournisseur, documente les actions correctives.

Ces réflexes te font décider vite : vente, transformation ou retrait. Avec des contrôles réguliers et des preuves écrites, tu réduis les pertes et sécurises l'hygiène.

## Chapitre 3 : Parties et usages

### 1. Connaître les parties consommables :

#### Objectif et public :

Ce point t'aide à reconnaître quelles parties du poisson tu peux vendre, préparer ou valoriser en boutique, utile pour ton CAP Poissonnier (Poissonnier Écailler) et pour conseiller les clients au comptoir.

#### Principales parties :

Tu dois distinguer la tête, la carcasse, les filets, les joues, les ventres, les arêtes et les nageoires, chaque partie a une valeur culinaire et un rendement différent selon l'espèce.

#### Usages culinaires et non culinaires :

Filets pour cuisson, têtes et arêtes pour fumet et fonds, ventres pour sashimi ou grillades, viscères pour compost ou industrialisation, pense à proposer des usages pour chaque partie afin de réduire le gaspillage.

#### Exemple d'utilisation des têtes :

Prépare un fumet avec 2 kg de têtes et arêtes, ajoute 1 litre d'eau par 500 g d'éléments, fais mijoter 30 à 40 minutes pour obtenir 1,5 litre de fumet concentré.

### 2. Préparer selon l'usage et la demande :

#### Plan simple :

Adapte la préparation au besoin du client ou du restaurateur, par exemple filetage, portionnage, désarêtage ou présentation entière, cela optimise la vente et limite les retouches en boutique.

#### Rendement et poids :

Connaître les rendements est essentiel, un filet représente souvent entre 40 et 60 pour cent du poids vif, tandis que le rendement vapeur ou bouillon peut être supérieur selon la coupe.

#### Techniques selon l'espèce :

Les poissons plats nécessitent un désossage différent des poissons ronds, les crustacés demandent un travail de décorticage, et les coquillages un tri rigoureux pour assurer qualité et sécurité alimentaire.

#### Exemple d'opération chiffrée :

Si tu as 20 kg de dorade, attends-toi à obtenir 8 à 10 kg de filets. Pour une commande de 10 filets moyens, prévois 12 kg de dorade pour compenser les pertes et garantir le poids demandé.

Partie	Usage courant	Rendement approximatif
--------	---------------	------------------------

Filets	Cuisson, sashimi, grillade	40 à 60 %
Têtes et arêtes	Fumet, bouillon	20 à 30 %
Ventre	Grillades, sashimi	5 à 12 %
Viscères	Valorisation, compost	Variable

### 3. Autres usages et valorisation des parties :

#### Valorisation en boutique :

Propose des produits transformés maison, par exemple fumet vendu en bouteille, rillettes de poisson, ou portions prêtes à cuire, cela augmente la marge et fidélise la clientèle locale.

#### Règles d'hygiène et traçabilité :

Conserve les informations d'origine, la date de réception et les températures, respecte la chaîne du froid et note tout mouvement de stocks pour garantir sécurité et pouvoir tracer chaque lot en cas de problème.

#### Erreurs fréquentes et astuces :

Erreur classique, jeter trop vite les têtes alors qu'elles valent 10 à 20 pour cent du chiffre d'affaires potentiel via fumet ou stock préparé, garde un bac identifié et gère les dates chaque jour.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En boutique, j'ai transformé 15 kg de têtes en 10 litres de fumet sur 2 jours, vendu à 6 euros le litre, cela a rapporté 60 euros et réduit le gaspillage de façon notable.

Checklist opérationnelle	Action
Contrôle à la réception	Vérifie espèce, poids, températures, et date de pêche
Tri des parties	Sépare filets, têtes, viscères et emballes rapidement
Étiquetage	Note date, poids et origine sur chaque lot
Valorisation	Planifie fumet, rillettes ou compost selon la partie
Rotation	Respecte le premier entré, premier sorti pour limiter les pertes

#### Cas concret : préparation d'une commande restaurant :

Contexte, un restaurant commande 30 filets de colin pour 60 couverts, tu dois livrer 30 filets de 120 g chacun. Étapes, calculer besoin, fileter environ 60 kg de poisson entier, portionner, emballer sous film.

### Livrable attendu :

Livrer 30 filets de 120 g, soit 3,6 kg net, prévoir 60 kg de poisson vif pour tenir compte du rendement et des pertes, livraison en glacière à 0 à 4 °C, document de traçabilité inclus.

### Conseils pratiques et ressenti :

Organise ton plan de travail en zones propres et sales, étiquette tout dès que tu files, et demande toujours la demande du client en grammes ou portions, cela évite les retours et les pertes inutiles.

### Astuce de stage :

En début de matinée, réserve 30 à 60 minutes pour trier les arrivages et préparer les parties destinées à la valorisation, tu gagneras 10 à 20 pour cent de temps sur le reste de la journée.

## Ce qu'il faut retenir

Tu apprends à identifier les **parties consommables** du poisson et à choisir le bon usage pour vendre mieux et limiter le gaspillage.

- Repère tête, carcasse, filets, ventre, arêtes, joues, viscères et associe-les à un usage (cuisson, fumet, grillade, compost).
- Maîtrise les **rendements clés** : filets souvent 40 à 60 % du poids, têtes et arêtes 20 à 30 %.
- Applique une **préparation à la demande** : filetage, portionnage, désarêtage, selon espèce et client.
- Sécurise avec **hygiène et traçabilité** : chaîne du froid, étiquetage, rotation des lots.

Valorise ce qui partait à la poubelle (fumet, rillettes, prêt à cuire) pour gagner en marge. En chiffrant tes besoins et en organisant ton plan de travail, tu évites retours, pertes et retouches.

# Préparation et transformation

## Présentation de la matière :

En CAP Poissonnier (Poissonnier Écailler), la matière **Préparation et transformation** t'apprend à travailler le poisson de A à Z, de l'écaillage au filetage, avec une vraie exigence sur la **chaîne du froid** et l'hygiène. Tu gagnes en rapidité, en précision, et tu apprends à sortir un produit net, prêt à vendre.

Cette matière conduit à l'épreuve Transformation des produits, une **épreuve pratique** de **4 heures**, notée avec **coefficient 6**. En **mode CCF**, l'évaluation se fait pendant l'année, sinon c'est un examen final. Tu dois aussi reconnaître au moins 30 produits, et le nettoyage compte. J'ai vu un ami perdre des points en oubliant la remise en état du poste.

## Conseil :

Planifie 3 entraînements par semaine de 20 minutes, couteau en main, sur des gestes courts. Chronomètre-toi, vise des **gestes sûrs** avant la vitesse. Le jour de l'épreuve, garde 10 minutes pour la propreté, c'est souvent là que ça se joue.

Pour progresser sans te disperser, note tes routines sur une feuille et refais-les en boucle :

- Préparer le **plan de travail**
- Réaliser 2 filets réguliers
- Vérifier les arêtes et les parures

Le piège classique, c'est de vouloir faire joli en oubliant la logique d'hygiène, mains, bacs, déchets. Si tu t'entraînes comme en conditions réelles, tu arrives plus calme et tu sécurises des points.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Écaillage et éviscération .....	<a href="#">Aller</a>
1. Écaillage .....	<a href="#">Aller</a>
2. Éviscération et filetage .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Filetage et tranchage .....	<a href="#">Aller</a>
1. Préparation et sécurité .....	<a href="#">Aller</a>
2. Techniques de filetage .....	<a href="#">Aller</a>
3. Tranchage et présentation commerciale .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Découpe des crustacés .....	<a href="#">Aller</a>
1. Connaître les crustacés et leur morphologie .....	<a href="#">Aller</a>
2. Outils et préparation avant découpe .....	<a href="#">Aller</a>
3. Techniques de découpe pour chaque crustacé .....	<a href="#">Aller</a>

**Chapitre 4 : Salage et fumage** ..... [Aller](#)

1. Préparer le salage et la saumure ..... [Aller](#)

2. Maîtriser le fumage ..... [Aller](#)

3. Gérer l'hygiène, la maturation et la conservation ..... [Aller](#)

**Chapitre 5 : Conditionnement final** ..... [Aller](#)

1. Portionnement et présentation ..... [Aller](#)

2. Techniques et matériaux d'emballage ..... [Aller](#)

3. Étiquetage, traçabilité et mise en rayon ..... [Aller](#)



# Chapitre 1 : Écaillage et éviscération

## 1. Écaillage :

### Matériel et hygiène :

Commence toujours par préparer ton plan de travail propre, une bonne planche antidérapante et un couteau à lame courte et rigide. Respecte la chaîne du froid et lave-toi les mains souvent.

### Technique pas à pas :

Place le poisson tête vers toi, tiens fermement, puis gratte des opercules vers la queue avec le dos du couteau ou un éplucheur. Travaille en mouvements courts, retire toutes les écailles visibles.

### Erreurs fréquentes et conseils :

Évite de trancher la peau quand tu écailles, cela gâche la chair et réduit la conservation. Travaille à 20-25 °C au stand, mais garde le poisson sur glace lors des attendus.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur un lot de 50 maquereaux, prévois 1 minute par poisson pour l'écaillage, soit 50 minutes. Garde 2 seaux d'eau claire pour rincer rapidement les résidus d'écailles.

Élément	Usage	Temps approximatif par poisson
Planche antidérapante	Support stable pour travailler	N/A
Couteau écailler ou dos de couteau	Retirer les écailles sans abîmer la peau	30 à 90 secondes
Gants nitrile	Hygiène et protection	N/A

## 2. Éviscération et filetage :

### Préparation et sécurité :

Positionne le poisson sur le dos, tête à gauche si tu es droitier, ouvre avec une petite incision ventrale. Utilise un couteau bien affûté et protège-toi des entailles avec des gants adaptés.

### Procédé d'éviscération :

Incise de l'anus vers la tête, retire doucement les viscères sans percer la vésicule biliaire. Rince l'intérieur à l'eau froide, vérifie l'absence de résidus sanguins pour une meilleure durée de conservation.

### Gestion des déchets et traçabilité :

Stocke les déchets en bac fermé à 0-4 °C et note le lot, la provenance et la date. Respecte les règles de tri et le registre d'entrée pour assurer traçabilité et sécurité alimentaire.

### Exemple de mini cas concret :

Contexte : tu dois préparer 30 dorades pour le marché en 60 minutes. Étapes : écailler, ouvrir, vider, rincer et peser. Résultat : 30 dorades prêtes, temps moyen 2 minutes par poisson.

Livrable attendu : 30 dorades écaillées et éviscérées, conditionnées en 6 barquettes de 5 poissons chacune, étiquetées avec poids total de 12 kg et date du jour.

### Astuce stage :

Si tu dois gagner du temps, commence par un petit lot test de 5 poissons pour stabiliser ton rythme, puis aligne les poissons par tailles pour homogénéiser les opérations.

Vérification	Action
Température du bac	Maintenir entre 0 et 4 °C
Absence de bile	Contrôler après ouverture
Étiquetage	Noter lot et date
Carnet de traçabilité	Remplir après chaque lot

## Ce qu'il faut retenir

Pour écailler et éviscérer proprement, prépare un **plan de travail propre**, une planche antidérapante et un couteau court bien affûté. Respecte la **chaîne du froid** et rince souvent.

- Écaillage : poisson tête vers toi, gratte des opercules vers la queue en mouvements courts, sans entailler la peau.
- Éviscération : incise du ventre (de l'anus vers la tête), retire les viscères doucement, **ne perce pas la bile**, puis rince à l'eau froide.
- Déchets : bac fermé à 0-4 °C, étiquette et note la **traçabilité du lot** (date, provenance).

Pour gagner du temps, fais un lot test de 5 poissons puis aligne-les par tailles. Contrôle toujours l'absence de bile et de sang avant le conditionnement.

## Chapitre 2 : Filetage et tranchage

### 1. Préparation et sécurité :

#### Matériel et mise en place :

Avant de commencer, prépare ton poste propre, planche antidérapante, couteau fileteur bien aiguisé, pince à arêtes et bac pour déchets. Prévois 1 torchon propre toutes les 2 heures de travail.

#### Hygiène et sécurité :

Respecte la chaîne du froid, maintiens la température proche de 0 à 4 °C, change les gants régulièrement et évite les contaminations croisées entre poisson cru et autres aliments.

#### Astuce de stage :

Garde toujours un couteau supplémentaire prêt, un couteau peut s'émousser en 30 minutes si tu files beaucoup, cela évite les erreurs et les coupures répétées.

### 2. Techniques de filetage :

#### Positionnement et prise en main :

Place le poisson côté ventre vers toi, bloque la queue d'une main et coupe près de la tête pour amorcer le filet. La lame reste à plat et glisse contre l'arête centrale.

#### Exécution du filetage :

Effectue un premier geste d'emboîtement le long de la colonne, puis plusieurs mouvements longs et réguliers pour séparer la chair. Vise une épaisseur de filet uniforme d'environ 2 à 3 mm pour une cuisson homogène.

- Commence par une entaille près de la tête
- Glisse la lame en tirant vers la queue
- Écarte la peau si tu dois la retirer

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur un service du midi, 3 fileteurs bien organisés peuvent produire 80 filets d'églefin en 60 minutes, soit environ 26 filets par personne et par heure.

Espèce	Taux de rendement %	Remarque
Dorade	60	Filets réguliers, peau facile
Saumon	55	Bon rendement pour tranches
Merlu	45	Chair plus fragile
Maquereau	35	Petit rendement mais cuisson rapide

### 3. Tranchage et présentation commerciale :

#### Coupe en portions :

Pour la vente, tranche en portions régulières, par exemple 120 g par portion pour un pavé, avec une tolérance de plus ou moins 10 g pour assurer l'homogénéité en vitrine.

#### Contrôle qualité et emballage :

Vérifie l'absence d'arêtes, l'aspect rosé ou brillant selon l'espèce, et emballe sous film ou en barquette avec un étiquetage mentionnant poids, prix au kilo et date limite de consommation.

#### Exemple de mini cas concret :

Contexte : restauration locale commande 40 pavés de saumon de 140 g chacun. Étapes : filetage 10 poissons, tranchage en pavés, contrôle poids, emballage. Résultat : 40 pavés livrés en 90 minutes. Livrable attendu : 40 pavés étiquetés, poids total 5 600 g.

#### Checklist terrain :

Voici une petite liste utile pour ne rien oublier avant la mise en vitrine ou la livraison :

Action	Contrôle
Vérifier présence d'arêtes	Aucun arête détectée
Peser chaque portion	Poids conforme $\pm 10$ g
Étiqueter avec date	Date lisible et exacte
Respecter chaîne du froid	0 à 4 °C en continu

#### Exemple d'erreur fréquente :

Une fois en stage, j'ai laissé une lame émoussée, cela m'a coûté 15 minutes de plus pour finir 12 filets, depuis j'affûte toujours avant le service.

### Ce qu'il faut retenir

Pour un filetage propre et rapide, mise sur un poste net, un couteau fileteur affûté et une hygiène stricte, surtout le **respect de la chaîne du froid** (0 à 4 °C). Le geste clé : lame à plat contre l'arête centrale, mouvements longs pour obtenir une **épaisseur de filet uniforme** (2 à 3 mm). Pour la vente, vise des portions régulières (ex. 120 g, tolérance  $\pm 10$  g) et un **contrôle qualité systématique**.

- Prépare planche antidérapante, pince à arêtes, bac déchets, torchon régulier

- Entaille près de la tête, tire vers la queue, retire la peau si besoin
- Vérifie arêtes, pèse, emballe et ajoute un **étiquetage complet**

Garde un couteau de secours : une lame émoussée te ralentit et augmente le risque de coupure. En appliquant une routine simple (froid, gestes, contrôle, emballage), tu gagnes en rendement et en présentation.

## Chapitre 3 : Découpe des crustacés

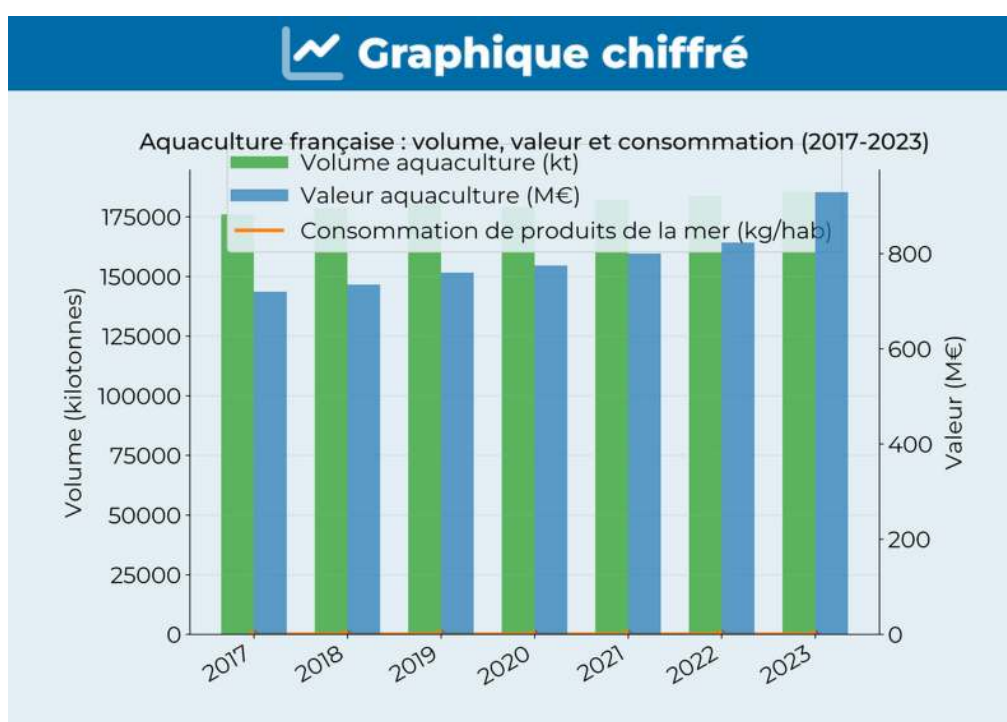
### 1. Connaître les crustacés et leur morphologie :

#### Principes de base :

Les crustacés ont une carapace rigide, des articulations et des zones comestibles limitées. Repérer tête, thorax et abdomen t'aide à choisir la bonne coupe et à éviter de perdre de la chair.

#### Parts comestibles et rendements :

Le rendement varie selon l'espèce, la taille et la méthode. Par exemple, rendement moyen estimé en chair : homard 30 à 45%, crabe 15 à 25%, crevette 50 à 70% selon décortiquage.



#### Sens de cuisson et conséquences sur la découpe :

La cuisson modifie texture et fixation de la chair. Découper à chaud facilite parfois l'extraction, mais découper à froid peut préserver l'aspect pour la préparation commerciale et limiter l'émiettement.

Crustacé	Part principale	Rendement approximatif
Homard	Queue et pinces	30 à 45%
Langouste	Queue	35 à 50%
Tourteau / crabe	Pince et corps	15 à 25%
Crevette / gambas	Chair décortiquée	50 à 70%

## 2. Outils et préparation avant découpe :

### Outils indispensables :

Tu dois maîtriser couteau d'office, couteau à désosser, ciseau à crustacé, casse-noix, pics et gants anti-coupure. Chaque outil permet de gagner du temps et de préserver la chair.

### Préparation du poste de travail :

Organise ton poste avec planches séparées pour cru et cuit, bac pour déchets, eau froide et linge propre. Maintiens la température du produit autour de 0 à 4 °C avant découpe.

### Entretien et affûtage des couteaux :

Affûte quotidiennement, vérifie l'état de la lame et désinfecte après chaque utilisation. Un couteau bien affûté réduit les efforts, les accidents et les pertes de chair pendant la découpe.

Outil	Usage	Astuce pratique
Couteau d'office	Découpes fines, enlever boyau	Garde la lame courte pour plus de contrôle
Ciseaux à crustacé	Couper carapace et pattes	Coupe le long des articulations pour éviter d'abîmer la chair
Casse-noix / pince	Ouvrir pinces et coquilles dures	Frappe contrôlée pour éviter d'écraser la chair
Pics et cure-dents	Extraire chair des crevasses	Utilise plusieurs tailles pour accéder aux recoins

### Astuce entretien :

Si tu as peu de temps en début de service, prépare un bac d'eau glacée et des chiffons propres pour essuyer rapidement la lame entre chaque espèce, cela évite les contaminations croisées.

## 3. Techniques de découpe pour chaque crustacé :

### Crabe et tourteau :

Retire la carapace supérieure, enlève branchies et viscères, découpe le corps en deux. Utilise ciseaux pour pattes et casse-noix pour les pinces, récupère la chair proprement pour éviter les fragments de coquille.

### Homard et langouste :

Casse la queue, glisse la lame dans l'axe et ouvre la queue pour extraire une pièce entière. Pour les pinces, casse puis récupère la chair avec pics et cuillère. Présente ou conditionne selon commande.

### Crevettes et gambas :

Décortique tête et carapace, incise le dos pour retirer le boyau dorsal, rince si besoin. Pour sashimi, utilise chair crue très fraîche, tranche finement en respectant hygiène et température.

### Exemple de cas concret :

Contexte : commande 5 kg de chair de tourteau pour un plateau. Étapes : recevoir 25 kg de tourteau vivant, découpe et extraction sur 2 personnes, durée 3 heures, rendement attendu 20% soit 5 kg.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En stage j'ai organisé la découpe en 3 postes, ce qui a réduit le temps d'extraction de 30% et les pertes de chair de 10% sur 50 kg traités en une matinée.

Checklist opérationnelle	À vérifier
Réception produit	Vivacité, odeur neutre, température 0 à 4 °C
Outils prêts	Lames affûtées, ciseaux et casse-noix disponibles
Hygiène poste	Surfaces désinfectées, gants propres
Gestion déchets	Bac dédié, évacuation toutes les 30 minutes
Étiquetage	Date, origine, poids net et n° lot

## Ce qu'il faut retenir

Pour bien découper, comprends la **morphologie du crustacé** (tête, thorax, abdomen) et vise un bon **rendement en chair** selon l'espèce. La cuisson change la tenue : à chaud tu extrais parfois plus facilement, à froid tu gardes un plus bel aspect.

- Prépare ton **poste de travail** : cru et cuit séparés, déchets dédiés, hygiène stricte.
- Garde la **température 0 à 4 °C** avant découpe et contrôle réception (odeur, vivacité).
- Outils clés : couteaux affûtés, ciseaux, casse-noix, pics, gants anti-coupure.
- Techniques : crabe (carapace, branchies, pinces), homard (queue et pinces), crevette (décortilage, boyau).

Organise la production en postes pour gagner du temps et limiter les pertes. Plus tu es précis sur les articulations et l'extraction, plus tu sécurises la qualité et le rendement.





## Chapitre 4 : Salage et fumage

### 1. Préparer le salage et la saumure :

#### Objectif :

Tu vas apprendre à maîtriser la salaison pour conserver et parfumer le poisson, en respectant les dosages et les durées pour garantir sécurité, goût et qualité commerciale.

#### Techniques et recettes :

Le salage sec utilise 20 à 30 g de sel par kg selon l'espèce, la saumure varie de 5 à 10% de sel pour immersion pendant 2 à 24 heures selon la taille et la texture.

- Maquereau - salage 20 g/kg pendant 12 heures
- Saumon - saumure 6% pendant 2 à 6 heures
- Truite - salage 18 g/kg pendant 8 à 10 heures

#### Exemple d'application :

Pour 5 kg de maquereau, tu froteras 100 g de sel, soit 20 g/kg, et tu laisseras 12 heures au froid, puis rinçage et séchage 1 heure avant fumage.

### 2. Maîtriser le fumage :

#### Principes :

Le fumage ajoute saveur et conservation, par absorption de composés phénoliques et dessiccation légère. On distingue fumage à chaud à 60-80°C et fumage à froid à 18-30°C. Je me souviens d'une première fumée ratée, depuis je vérifie toujours l'humidité des copeaux.

#### Procédés et bois :

Choisis bois résineux bannis, préfère hêtre, chêne ou pommier. Le fumage à chaud prend 1 à 6 heures, le froid peut durer de 6 à 48 heures selon le produit et le résultat recherché.

#### Exemple de fumage :

Pour 3 kg de saumon, fais un fumage à froid 24 heures avec copeaux de hêtre, puis laisse mûrir 48 heures en chambre froide pour stabiliser la texture.

Espèce	Dose de sel	Temps de salage	Fumage conseillé
Saumon	6% saumure	2 à 6 heures	Froid 18-24 h
Maquereau	20 g/kg sec	10 à 12 heures	Chaud 2 h
Truite	18 g/kg sec	8 à 10 heures	Froid 12-24 h
Cabillaud	25 g/kg sec	12 à 24 heures	Fumage léger 6-12 h

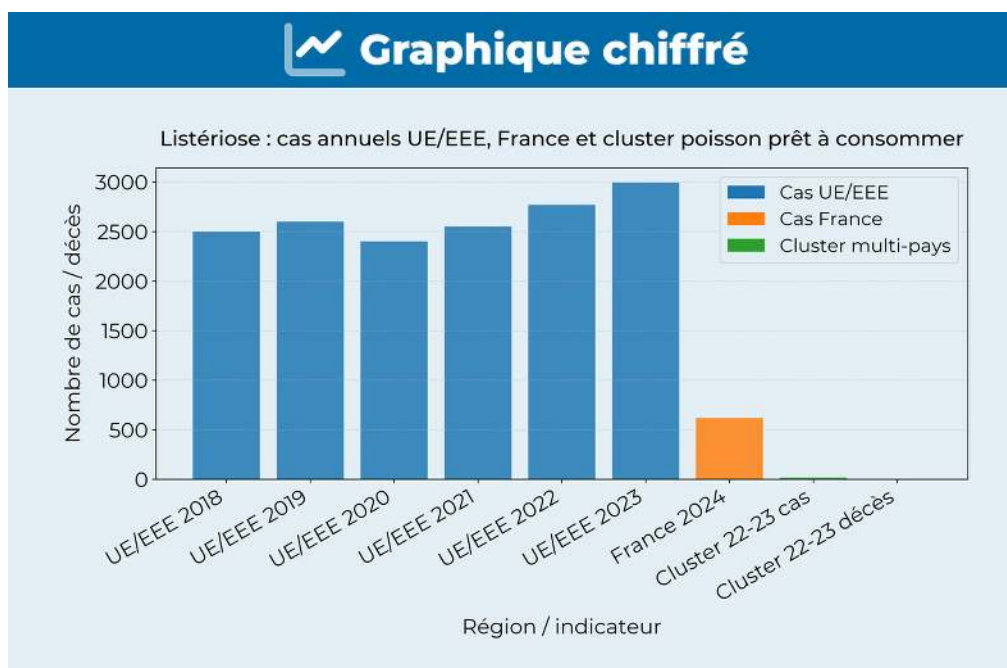
### Astuce terrain :

Pour éviter un produit trop salé, pèse toujours poisson et sel, note temps et température. Les apprentis oublient souvent de compenser l'humidité, garde une fiche simple pour chaque recette.

## 3. Gérer l'hygiène, la maturation et la conservation :

### Contrôles et températures :

Surveille la T°C pendant salage et fumage. Maintiens salage au froid entre 0 et 4°C, fumage à chaud 60-80°C, et conservation après fumage entre 0 et 4°C pour 7 à 14 jours selon le produit.

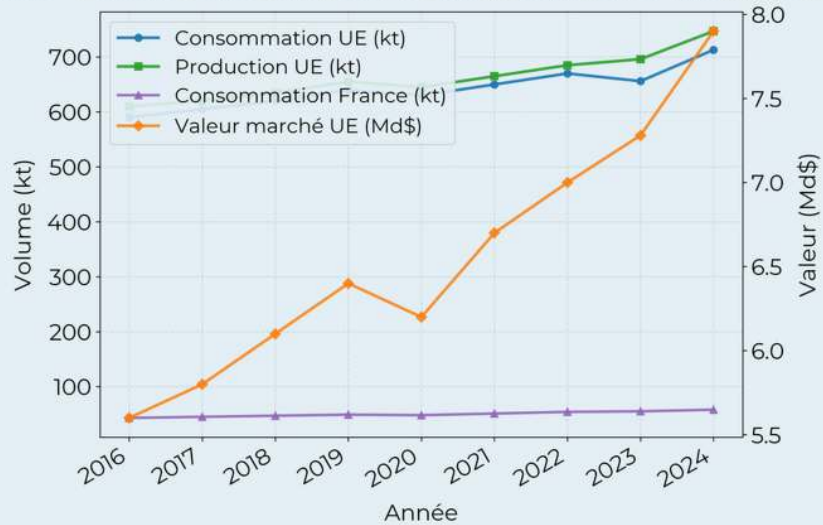


### Cas concret :

Contexte: une commande de 10 filets de maquereau fumés pour 20 portions. Étapes: salage 20 g/kg pendant 12 heures, rinçage, fumage à chaud 2 heures à 70°C, maturation 24 heures. Résultat: 20 portions prêtes, rendement 90%.

## Graphique chiffré

Europe – Poissons séchés ou fumés : volumes, production et valeur (2016-2024)



- Livrable attendu: 20 portions de maquereau fumé, poids net total environ 2 kg
- Délai: 48 heures entre salage et livraison

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En stagiaire, j'ai réduit le temps de rinçage de 30% en standardisant la fiche recette, ce qui a augmenté le rendement utile de 5% sans perdre en sécurité sanitaire.

Vérification	Action	Fréquence
Dosage de sel	Pesée précise sel et poisson	À chaque lot
Température	Contrôle et enregistrement	Toutes les 30 minutes
Type de bois	Vérifier qualité et humidité	Avant chaque fumage
Emballage	Conditionnement sous vide ou film adapté	À la mise en stock

## i Ce qu'il faut retenir

Tu apprends à saler et fumer le poisson pour gagner en conservation et en goût, en tenant les bons dosages, durées et températures.

- Salage sec: 20 à 30 g/kg selon l'espèce; saumure: 5 à 10% pendant 2 à 24 h, avec **dosage précis du sel**.
- Fumage: **fumage à chaud** 60-80°C (1 à 6 h) ou **fumage à froid** 18-30°C (6 à 48 h), avec **bois non résineux** (hêtre, chêne, pommier).

- Sécurité: **salage au froid** 0-4°C, contrôle et traçabilité (sel, T°C, humidité des copeaux), puis maturation et stockage 0-4°C.

Pèse, note et standardise tes fiches recette pour éviter le sursalage et stabiliser la qualité. Avec un rinçage, un séchage et une maturation bien calés, tu sécurises ton produit et améliores ton rendement.

## Chapitre 5 : Conditionnement final

### 1. Portionnement et présentation :

#### **Objectif et importance :**

Le portionnement assure des ventes propres, un contrôle des coûts et une traçabilité fiable. Tu dois livrer des portions régulières, esthétiques, et adaptées au client, en respectant la fraîcheur et le poids annoncé.

#### **Techniques de portionnement :**

Tu peux portionner à la main ou avec coupe-filet et balance. Vise une précision de  $\pm 5$  g pour les petites portions, et  $\pm 10$  g pour les pièces plus lourdes, pour éviter les pertes commerciales.

#### **Finition et présentation commerciale :**

Mets le produit en barquette, plateaux ou sous vide selon la clientèle. Soigne la disposition, enlève l'excès d'eau, et évite les marques de couteau visibles sur la face présentée.

#### **Exemple d'optimisation d'un processus de production :**

Pour 50 filets de merlan, j'ai calibré la balance en 2 minutes, portionné en 30 minutes, puis emballé en 20 minutes, réduisant les pertes de 8% en une matinée.

### 2. Techniques et matériaux d'emballage :

#### **Choisir la bonne technique :**

Choisis entre film étirable, sous vide, atmosphère modifiée ou glaçage selon la durée de conservation souhaitée. Le sous vide prolonge la fraîcheur de plusieurs jours, l'atmosphère modifiée peut doubler la durée.

#### **Matériel et réglages essentiels :**

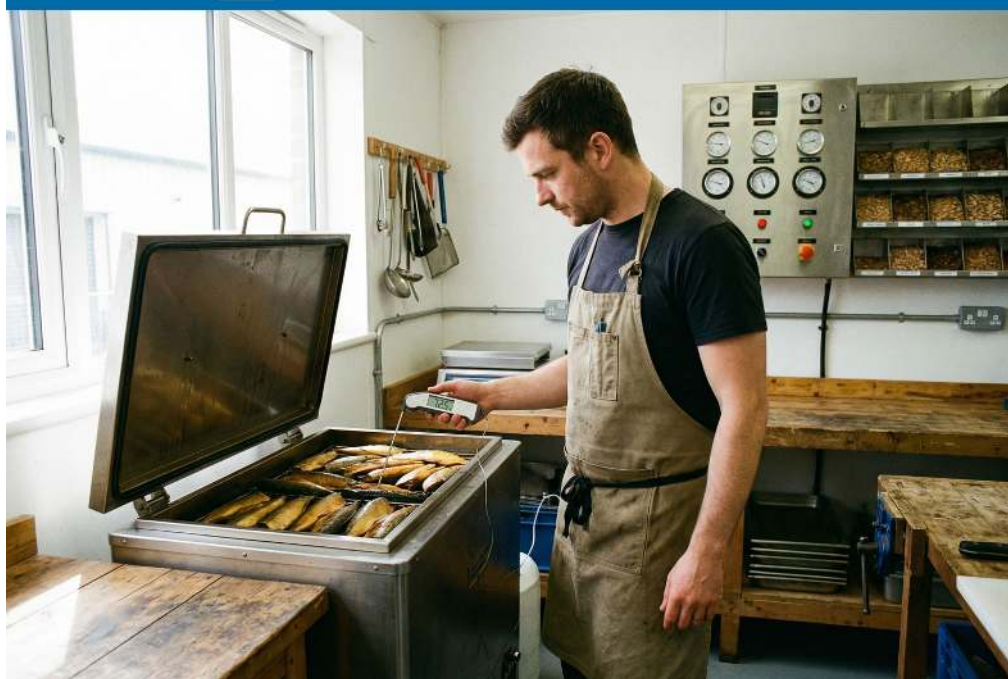
Vérifie les scellages, la température de soudure, et l'étanchéité des barquettes. Contrôle la balance, la machine sous vide et le pèse-pack quotidiennement pour éviter les retours clients.

#### **Contrôle hygiénique pendant l'emballage :**

Garde une zone dédiée au conditionnement, nettoie tous les 2 à 4 heures selon l'affluence, et change tes gants entre espèces pour éviter les contaminations croisées.



## Représentation visuelle



Maintenir la température entre 60 et 80°C est crucial pour un fumage de qualité

Méthode d'emballage	Avantage	Limite	Durée de conservation approximative
Film étirable	Rapide et peu cher	Protection limitée	24 à 48 heures au réfrigérateur
Sous vide	Allonge la fraîcheur	Coût machine et consommables	5 à 10 jours selon espèce
Atmosphère modifiée	Contrôle des bactéries aérobies	Nécessite machine calibrée	7 à 14 jours selon espèce
Glaçage pour congélation	Protège pendant le gel	Temps de préparation	Moins de 12 mois en congélation

### 3. Étiquetage, traçabilité et mise en rayon :

#### Mentions obligatoires et DLC :

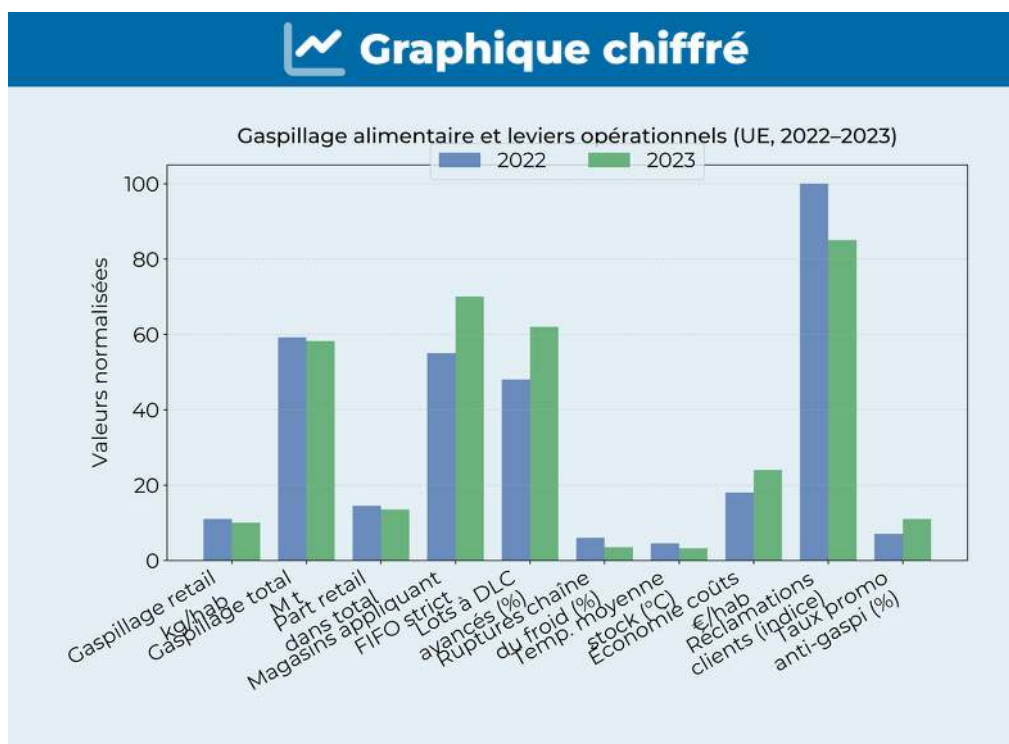
Inscris clairement le nom du produit, poids net, ingrédients si nécessaire, origine, date de conditionnement et DLC. Respecte la réglementation et vérifie la lisibilité des étiquettes.

#### Traçabilité et gestion des lots :

Attribue un numéro de lot au moment du conditionnement, note le fournisseur et la date de réception. Cela permet le rappel rapide de produits en cas de problème sanitaire.

### Mise en rayon et rotation des stocks :

Applique la méthode FIFO, place en avant les produits avec DLC proche, et vérifie la température en rayon toutes les 4 heures pour garder 0 à 2°C pour les produits frais.



### Exemple d'étiquetage pour 1 lot :

Lot n°202601, Filet de truite 150 g, Conditionné le 05/01/2026, DLC 12/01/2026, Origine France, Poids net indiqué 150 g, contrôle qualité effectué.

### Mini cas concret :

Contexte : Préparer 100 portions de saumon de 150 g destinées à la vente locale lors d'un marché hebdomadaire.

### Étapes réalisées :

- Réception et contrôle qualité de 20 kg de saumon
- Portionnement à 150 g, tolérance  $\pm 5$  g
- Emballage sous vide, étiquetage lot et DLC
- Stockage à 0-2°C et livraison le jour J

### Résultat et livrable attendu :

Livrer 100 sachets sous vide, poids total 15 kg, précision moyenne 2 g d'écart, DLC 7 jours, traçabilité complète pour le lot.

### Checklist opérationnelle sur le terrain :

Tâche	Fréquence / contrôle
-------	----------------------



Vérifier température de la chambre froide	Toutes les 4 heures et avant expédition
Contrôle poids des portions	Échantillon de 1 portion tous les 20
Inspecter scellage et étiquettes	Après chaque machine de 50 packs
Nettoyage zone d'emballage	Toutes les 4 heures ou entre espèces
Enregistrement lot et documents	Après chaque session de conditionnement

### Astuce de stage :

Prends l'habitude de préparer des étiquettes blanches vierges en réserve, cela te fait gagner 5 à 10 minutes quand un lot arrive en retard et évite le stress pendant le service.

## Ce qu'il faut retenir

Le conditionnement final vise des portions régulières, vendables et sûres : tu assures le **contrôle des coûts**, la fraîcheur et une traçabilité fiable.

- Portionne à la main ou à la balance : garde une **tolérance  $\pm 5$  g** (petites portions) ou  $\pm 10$  g (grosses) et soigne la présentation (pas d'eau, pas de marques).
- Choisis l'emballage selon la durée : film (24-48 h), **sous vide prolongé** (5-10 j), atmosphère modifiée (7-14 j), glaçage pour congélation (jusqu'à 12 mois).
- Maîtrise l'hygiène et les réglages : scellage, soudure, contrôles quotidiens, nettoyage régulier, gants changés entre espèces.
- Étiquette complet et applique FIFO : DLC lisible, **traçabilité du lot**, stockage et rayon à 0-2°C.

En combinant précision, bon emballage et étiquetage rigoureux, tu réduis les pertes, évites les retours et sécurises la vente. Prépare aussi des étiquettes vierges pour gagner du temps en cas d'imprévu.

# Cuisson et préparations culinaires

## Présentation de la matière :

En CAP Poissonnier (Poissonnier Écailler), « **Cuisson et préparations culinaires** » te prépare à l'épreuve de **transformation des produits**, avec un **coefficient de 6** et une **durée de 4 h**. En voie scolaire, c'est souvent en **CCF**, sinon en **examen final pratique**.

Tu travailles des cuissons simples des produits de la mer, et aussi des bases type **fumets et sauces**, pour proposer un résultat propre, goûteux, et vendable, sans oublier l'hygiène et la chaîne du froid.

Je me rappelle d'un camarade qui a surcuit un pavé par précipitation, depuis je me répète: **Feu doux, geste net**, et ça change tout.

## Conseil :

Objectif: Être fiable le jour J. Chaque semaine, cale 3 créneaux de 20 minutes, 1 pour la cuisson, 1 pour l'assaisonnement, 1 pour le dressage, et chronomètre-toi, la gestion du temps fait souvent la différence.

- Répète 1 fumet et 1 sauce
- Apprends 3 modes de cuisson
- Nettoie au fur et à mesure

Le piège classique, c'est de viser compliqué. Vise simple et régulier, une cuisson juste, une présentation soignée, et une hygiène impeccable, et tu prends des points sans stress, même en CCF.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Cuisson coquillages .....	<a href="#">Aller</a>
1. Principes de base et sécurité .....	<a href="#">Aller</a>
2. Méthodes de cuisson, temps et astuces .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Cuisson crustacés .....	<a href="#">Aller</a>
1. Choisir la méthode de cuisson .....	<a href="#">Aller</a>
2. Maîtriser les temps et paramètres .....	<a href="#">Aller</a>
3. Préparation, hygiène et présentation .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Préparations simples .....	<a href="#">Aller</a>
1. Préparer les filets et les portions .....	<a href="#">Aller</a>
2. Réaliser des préparations crues simples .....	<a href="#">Aller</a>
3. Présentation et conservation pour la vente .....	<a href="#">Aller</a>

# Chapitre 1 : Cuisson coquillages

## 1. Principes de base et sécurité :

### Identifier et trier :

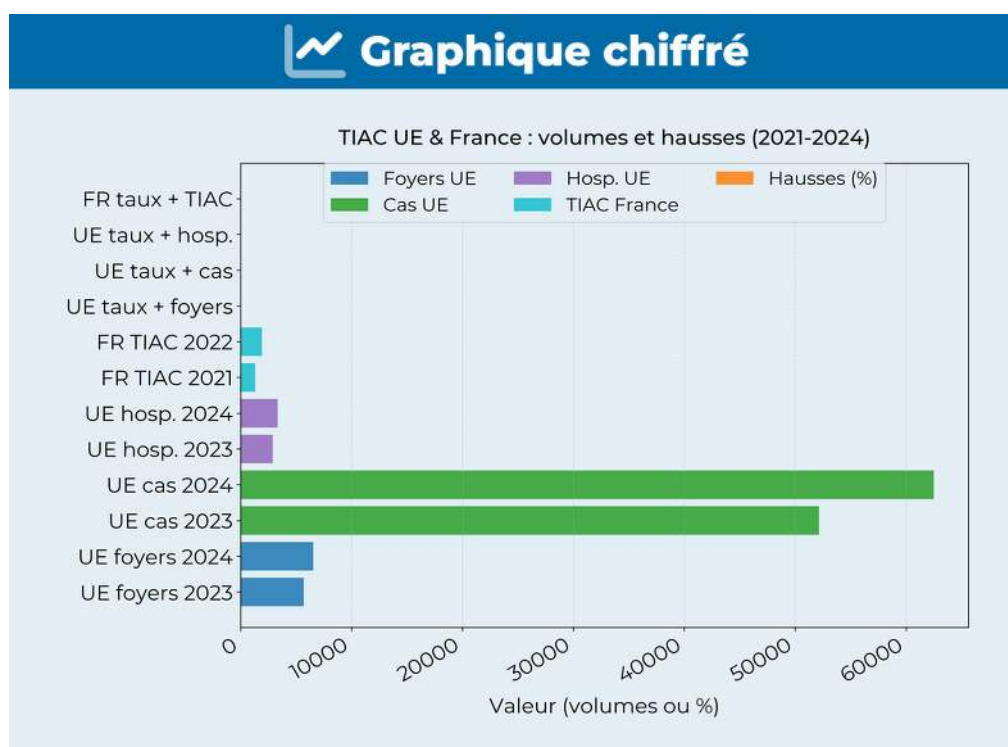
Commence toujours par contrôler l'aspect et l'odeur des coquillages vivants. Jette les coquillages cassés ou ouverts qui ne se referment pas après une légère frappe. Cette étape évite 80% des problèmes sanitaires en cuisine.

### Nettoyage et purge :

Plonge les coquillages dans de l'eau froide salée pendant 20 à 40 minutes pour qu'ils lâchent le sable. Pour les palourdes, 30 minutes suffisent souvent si l'eau est légèrement salée à 30 g par litre.

### Règles d'hygiène et température :

Garde les coquillages vivants à 0 à 4°C jusqu'à cuisson. Respecte la chaîne du froid, nettoie les surfaces après contact, et change l'eau de lavage si elle devient trouble ou sableuse.



### Exemple d'organisation rapide :

Avant le service, prépare 2 bacs: un bac d'eau froide pour purger 30 minutes, un bac propre pour rincer. Cela réduit le temps total de préparation d'environ 15 minutes.

## 2. Méthodes de cuisson, temps et astuces :

### Cuisson vapeur et ouverture :

La cuisson à la vapeur reste la méthode la plus utilisée. Place les coquillages en couche unique, couvre, et compte 3 à 6 minutes selon l'espèce, jusqu'à ce que la majorité des coquilles soit ouverte.

### Sauter et poêler :

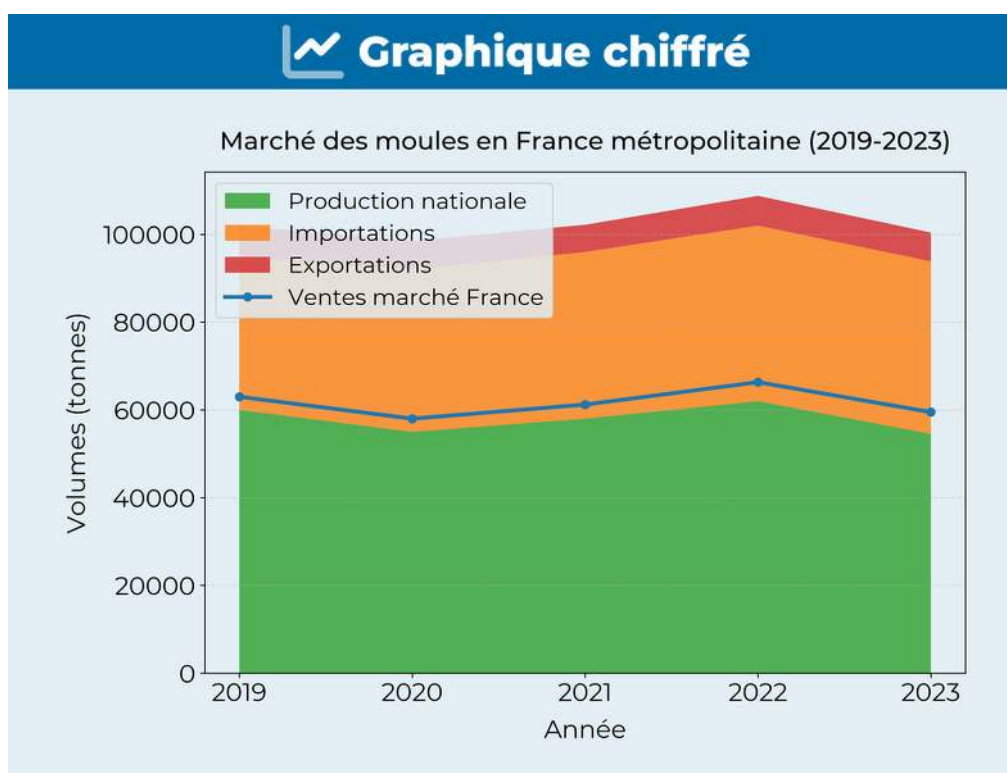
Pour les pétoncles ou noix de Saint-Jacques, saisis 1,5 à 2 minutes par face à feu vif. Utilise une poêle chaude et peu de matière grasse pour obtenir une belle coloration sans surcuisson.

### Éviter les erreurs fréquentes :

Ne surcharge pas la casserole, sinon la température chute et la cuisson devient inégale. Retire immédiatement les coquillages non ouverts après cuisson, ils sont généralement impropres à la consommation.

### Astuce de stage :

Pour juger la cuisson, compte le nombre d'unités ouvertes au bout de 4 minutes. Si moins de 90% sont ouvertes, augmente le feu et prolonge la cuisson par tranches de 1 minute.



Espèce	Temps de cuisson	Indication de cuisson	Rendement approximatif
Moules	3 à 5 minutes	Ouvrir majoritairement, chair tendre	Environ 300 g de chair par kg
Palourdes / praires	4 à 6 minutes	Coquilles ouvertes, chair ferme mais souple	Environ 250 g de chair par kg

Coques	3 à 5 minutes	Ouverture rapide, attention au sable	Environ 200 g de chair par kg
Pétoncles / noix de Saint-Jacques	1,5 à 2 minutes par face	Coloration dorée, centre encore moelleux	Environ 25 à 30 g de chair par pièce

### Mini cas concret : préparation pour service :

Contexte : bistrot de bord de mer, 50 couverts, commande de moules marinières. Étapes : trier 10 kg de moules, purger 30 minutes, cuire par lots de 2,5 kg en 4 minutes par lot.

Résultat : 10 kg donne environ 3 kg de chair prête à service, soit 50 portions de 60 g de chair chacune. Livrable attendu : 50 portions chaudes sur plat, sauce séparée en 5 bacs de 600 g chacune.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En cuisant 2,5 kg par marmite et en enchaînant 4 marmites, tu respectes un service de 20 minutes, sans chute de température ni surcuisson, et tu gardes une marge de rentabilité sur la prestation.

### Check-list opérationnelle :

Utilise cette liste courte avant chaque cuisson pour être sûr de ne rien oublier :

Étape	Action
Contrôle initial	Vérifier coquilles vivantes et absence d'odeur
Purge	Purger 20 à 40 minutes en eau salée
Cuisson	Cuire en lots adaptés, respecter temps par espèce
Contrôle final	Retirer coquillages non ouverts et refroidir si nécessaire
Stockage	Conserver à 0 à 4°C et utiliser rapidement

### Quelques erreurs à éviter :

Ne sale pas l'eau de cuisson trop tôt pour les moules, cela peut les fermer ou changer leur goût. Ne jamais cuire à feu trop doux, la cuisson doit être vive et courte pour préserver la texture.

### Astuce de pro :

Pour limiter le sable, ajoute un trait de lait pendant la purge pour les coquillages très sablonneux, cela aide les particules à décoller. Cette astuce m'a sauvé un service une fois en stage.

 **Ce qu'il faut retenir**

Pour cuire des coquillages sans risque, commence par **identifier et trier** : odeur OK, coquilles intactes, et celles ouvertes qui ne se referment pas, tu les jettes. Ensuite, fais une **purge en eau salée** 20 à 40 minutes (palourdes souvent 30 min) et garde tout à **0 à 4°C** jusqu'à cuisson.

- Cuisson vapeur : en couche unique, 3 à 6 min selon l'espèce, jusqu'à ouverture majoritaire.
- Saint-Jacques : poêle très chaude, 1,5 à 2 min par face, doré dehors, moelleux dedans.
- Évite la surcharge et retire les non ouverts : c'est souvent impropre.

Contrôle à 4 minutes : si moins de 90% sont ouverts, augmente le feu et prolonge par tranches d'1 minute. Organise-toi en bacs (purge puis rinçage) et cuis en lots pour garder une cuisson vive, régulière et rentable.

## Chapitre 2 : Cuisson crustacés

### 1. Choisir la méthode de cuisson :

#### Objectif :

Choisir la cuisson adaptée permet d'obtenir une chair ferme et savoureuse, tout en limitant les pertes. Tu dois prendre en compte l'espèce, le poids, l'état du produit et la présentation souhaitée.

#### Méthodes courantes :

Les méthodes principales sont l'ébullition, la cuisson à la vapeur et le pochage. L'ébullition est rapide et uniforme, la vapeur préserve la texture, le pochage permet un contrôle précis de la cuisson.

#### Critères de choix :

Préfère la vapeur pour des fruits de mer délicats comme la langoustine, l'ébullition pour des pièces entières robustes comme le homard, et le pochage pour des préparations goûtées au court-bouillon.

### 2. Maîtriser les temps et paramètres :

#### Règles générales :

Travaille toujours avec de l'eau à ébullition forte pour l'ébullition, ou vapeur à haute pression pour la vapeur. Ajoute du sel à environ 30 g par litre pour recréer l'eau de mer, sauf indication contraire.

#### Table des temps indicatifs :

Les temps variant selon la taille, voici une table pratique à garder en tête pour la boutique et l'examen.

Espèce	Poids moyen	Temps de cuisson
Crevette petite	10 à 20 g	1 à 2 minutes
Gambas / grosse crevette	30 à 80 g	2 à 4 minutes
Langoustine	40 à 80 g	2 à 3 minutes
Homard	500 g à 1 000 g	10 à 12 minutes par 500 g
Tourteau / crabe	500 g à 1 200 g	12 à 25 minutes selon la taille
Queue de langouste (portion)	100 à 200 g	6 à 8 minutes

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour 50 crevettes de 20 g, fais bouillir 4 minutes en une seule fois puis plonge dans de l'eau glacée, tu gagnes 10 minutes de production comparé à des cuissons individuelles.

**Arrêt de cuisson :**

Arrête toujours la cuisson par un choc thermique dans de l'eau glacée pour les petites espèces. Pour le homard, un repos de 5 à 10 minutes suffit souvent pour stabiliser la cuisson sans dessécher la chair.

### 3. Préparation, hygiène et présentation :

**Préparer avant cuisson :**

Rince rapidement à l'eau froide, évide ou fends si nécessaire, et pèse les pièces pour ajuster le temps. Refroidis les animaux vivants 15 à 30 minutes au réfrigérateur pour les calmer avant la cuisson.

**Finitions et service :**

Décortique selon la demande, conserve des carcasses pour fumet, et présente sur lit de glace ou nappés d'une sauce froide. Pense au rendu visuel, 1 plateau bien présenté augmente les ventes.

**Sécurité et hygiène :**

Utilise des outils dédiés pour crustacés, désinfecte les surfaces, et maintiens la température du fichier froid sous 4 °C. Évite le croisement entre produits crus et cuits pour limiter les risques.

**Astuce de stage :**

Groupes tes cuissons par taille et par espèce pour mini séries homogènes, tu économises de l'énergie et tu obtiens une qualité stable sur 20 à 50 pièces.

**Cas concret : cuisson d'un plateau de 20 langoustines :**

Contexte : préparation d'un plateau pour un client traiteur, 20 langoustines vivantes à 70 g pièce, cuisson à la vapeur en lot unique.

**Étapes :**

1) Refroidir 20 langoustines 20 minutes au réfrigérateur. 2) Chauffer la marmite à vapeur, ajouter 30 g de sel par litre. 3) Cuire 3 minutes par lot, plonger dans eau glacée 2 minutes.

**Résultat et livrable attendu :**

Résultat : 20 langoustines cuites, 100% intactes en coque, chair ferme. Livrable : plateau de 20 pièces prêtes à la vente, poids net estimé de chair 400 g, prêt en 45 minutes de préparation totale.

Checklist opérationnelle	À vérifier	Valeur cible
État des crustacés	Vivants et réactifs	Oui
Dosage de sel	Grammes par litre	30 g/L



Temps de cuisson	Respecter table	Conforme tableau
Arrêt de cuisson	Eau glacée ou repos	Oui
Stockage post-cuisson	Température	≤ 4 °C

### Exemple de situation vécue :

Lors de mon premier stage, j'ai survécu à un plateau mal chronométré, j'ai appris à peser chaque pièce au lieu d'estimer, ça m'a fait gagner du temps et réduit le gaspillage.

## Ce qu'il faut retenir

Choisis la **méthode de cuisson** selon l'espèce, le poids, l'état et la présentation : ébullition (rapide), vapeur (texture), pochage (contrôle au court-bouillon).

- Paramètres : eau à forte ébullition ou vapeur puissante, **sel à 30 g/L**, et pèse les pièces pour ajuster le temps.
- Repères : petites crevettes 1 à 2 min, gambas 2 à 4 min, langoustines 2 à 3 min, homard 10 à 12 min par 500 g.
- Après cuisson : **choc thermique glacé** pour petites espèces, repos 5 à 10 min pour le homard, puis **chaîne du froid** à 4 °C max.

Groupe les cuissons par taille et espèce pour une qualité stable et moins d'énergie. Soigne l'hygiène (outils dédiés, pas de croisement cru cuit) et la présentation sur glace ou en sauce froide pour mieux vendre.

## Chapitre 3 : Préparations simples

### 1. Préparer les filets et les portions :

#### Technique de filetage :

Le filetage consiste à séparer proprement la chair des arêtes, en suivant la colonne vertébrale avec un couteau effilé. Pratiquer régulièrement, tu réduiras la perte et gagneras 30 à 60 secondes par poisson.

#### Retirer la peau et les arêtes :

Pour ôter la peau, fais une incision à la queue, maintiens la peau et fais glisser la lame. Pour les arêtes, utilise une pince à arêtes et vérifie visuellement chaque filet avant emballage.

#### Portionnage et grammage :

Portionne selon la demande, par exemple 120 g pour filet snack, 180 g pour plat principal. Calibre tes portions avec une balance, note les poids moyens pour maîtriser le coût matière.

#### Exemple de portionnage :

Sur un filet de cabillaud de 1,2 kg, tu peux obtenir 8 portions de 150 g, en anticipant environ 10% de perte à cause des arêtes et des chutes.

#### Astuce stage :

Au début, marque au couteau des repères tous les 150 g sur le filet, ça t'évite des approximations et ça accélère le travail lors des pics d'affluence.

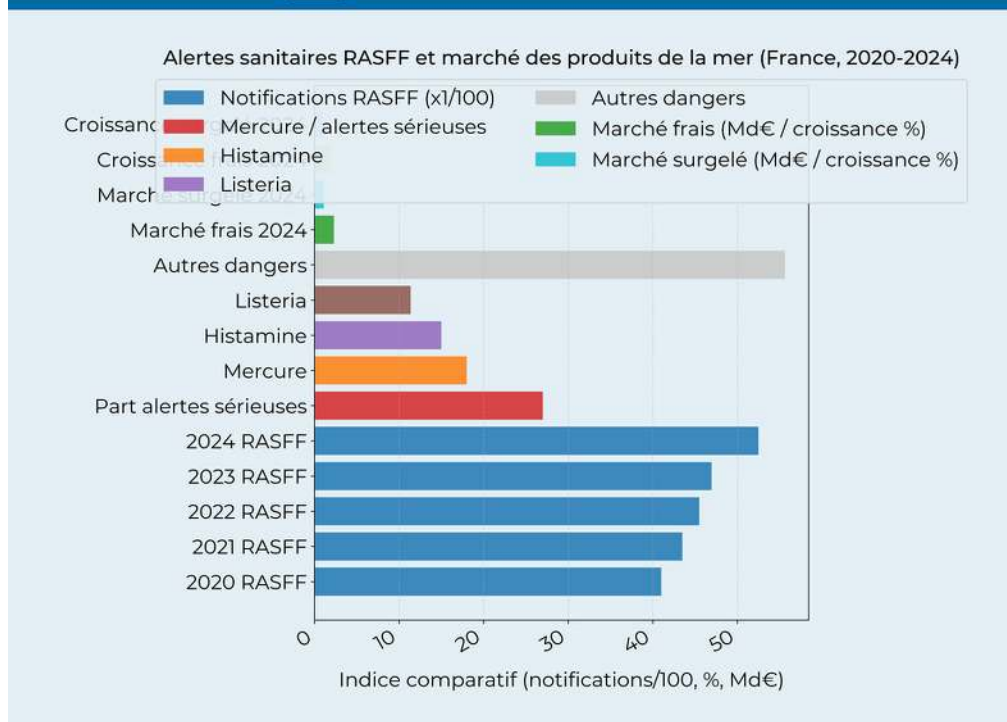
Équipement	Usage
Couteau de filetage	Séparer la chair de l'arête en finesse
Pince à arêtes	Retirer les arêtes résiduelles
Balance	Contrôler le grammage des portions
Planche antidérapante	Sécurité et stabilité lors des découpes

### 2. Réaliser des préparations crues simples :

#### Tartare et rillettes :

Pour le tartare, choisis un poisson très frais et refroidi, coupe au couteau pour la texture, assaisonne juste avant la vente, et garde à 2 à 4 °C pour la sécurité sanitaire.

## Graphique chiffré



### Ceviche et marinades acides :

La marinade au citron "cuit" la chair en 10 à 30 minutes suivant la taille des morceaux, évite les marinades longues qui détériorent la texture et respecte une limite de 24 heures.

### Exemple de ceviche :

Pour 1 kg de filets, coupe en cubes d'1 cm, ajoute 200 ml de jus de citron, 10 g de sel et 30 g d'oignon, laisse mariner 20 minutes au frais avant conditionnement.

### Sécurité alimentaire :

Étiquette toujours avec date et heure, consomme ou vends les préparations crues en moins de 48 heures, et garde la chaîne du froid intacte pour limiter les risques bactériens.

### Astuce stage :

Demande au responsable la fiche produit du lot, note la date d'arrivée et utilise d'abord les lots les plus anciens, c'est simple et ça réduit le gaspillage.

## 3. Présentation et conservation pour la vente :

### Glaçage et maintien de fraîcheur :

Le glaçage protège contre la dessiccation, vise une couche gelée d'environ 3 mm, renouvelle le glaçon toutes les 12 heures et surveille l'aspect pour garder une belle vitrine.

### Emballage et étiquetage :

Utilise des barquettes adaptées, indique poids, prix, origine et date. Note la température recommandée de conservation, en général 0 à 4 °C, pour informer le client et assurer la traçabilité.

### Rotation des stocks et gestion des déchets :

Applique la règle FIFO systématiquement, retire les produits arrivant en DLC, valorise parures et têtes sous 24 heures, le rendement sur parures varie entre 15 et 25% selon l'espèce.

### Exemple de cas pratique :

Contexte : commande de 20 portions de tartare de saumon à 120 g, départ d'un filet de 3,0 kg. Étapes : filetage, dénervage, coupe, assaisonnement. Temps total estimé 45 minutes pour une personne.

### Résultat et livrable attendu :

Livrable : 20 portions de 120 g prêtes en barquettes, étiquetées, température 2 °C. Rendement estimé 20 portions à partir d'un filet de 3,0 kg, perte prévue 10%, coût matière mesuré avant vente.

### Check-list opérationnelle :

Étape	Contrôle rapide
Réception du poisson	Vérifier température et date d'arrivée
Préparation	Couteaux propres, balance calibrée
Conditionnement	Étiquettes complètes, température 0-4 °C
Vente	Présenter sous glace propre et renouvelée
Gestion des parures	Stocker et valoriser sous 24 heures

Petite anecdote vécue, lors de mon premier stage j'ai coupé des portions trop épaisses le week-end d'ouverture et j'ai dû recommander du stock, mais j'ai appris à anticiper la demande rapidement.

## Ce qu'il faut retenir

Tu gagnes du temps et du rendement en maîtrisant la **technique de filetage**, puis en retirant peau et arêtes proprement avant de portionner au bon grammage.

- Calibre tes portions à la **balance calibrée** (ex. 120 g snack, 180 g plat) et anticipe environ 10% de perte.
- Pour tartare, rillettes, ceviche : poisson très frais, assaisonnement au dernier moment, marinades acides courtes, limite 24 h.

- Respecte la **chaîne du froid** (0 à 4 °C), étiquette date/heure, vends sous 48 h, et applique le FIFO.

Soigne la vitrine : glaçage fin, glace renouvelée, barquettes adaptées et **étiquetage complet** (poids, prix, origine, date). En valorisant les parures sous 24 h, tu réduis le gaspillage et sécurises tes coûts.

# Vente et commercialisation

## Présentation de la matière :

Dans le CAP Poissonnier (Poissonnier Écailler), la matière **Vente et commercialisation** mène à une **épreuve pratique et orale de 30 minutes**, avec un **coefficient de 3**. En CCF: **2 situations**, 1 au dernier trimestre au centre, 1 en entreprise en fin de formation.

Tu dois réorganiser un étal, faire un **étiquetage conforme**, puis réussir un **acte de vente**, accueil, conseil cuisson, pesée, prix, emballage, encaissement. J'ai vu un camarade perdre des points pour 1 étiquette oubliée.

## Conseil :

Entraîne-toi 3 fois par semaine 15 minutes: prends 3 produits, prépare l'argumentaire, et simule la vente à voix haute. Chronomètre-toi, 30 minutes passent vite.

Le jour de l'évaluation, sécurise tes points:

- Tenue propre et gestes sûrs
- Étiquettes, DLC, origine vérifiées
- Prix annoncé avant encaissement

Reste simple, écoute le client, et garde ton calme. Si tu bloques, reformule. J'ai appris ça après un entraînement raté en atelier.

# Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Accueil du client .....	<a href="#">Aller</a>
1. Préparer ta prise de contact .....	<a href="#">Aller</a>
2. Gérer la relation client au comptoir .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Conseil et argumentation .....	<a href="#">Aller</a>
1. Écouter et diagnostiquer le client .....	<a href="#">Aller</a>
2. Argumenter efficacement .....	<a href="#">Aller</a>
3. Conclure la vente et fidéliser .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Pesée et emballage .....	<a href="#">Aller</a>
1. Préparer la pesée .....	<a href="#">Aller</a>
2. Emballage adapté et étiquetage .....	<a href="#">Aller</a>
3. Organisation pratique et traçabilité .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4 :</b> Encaissement .....	<a href="#">Aller</a>
1. Gérer les paiements et moyens de paiement .....	<a href="#">Aller</a>
2. Tenir la caisse et clôturer la journée .....	<a href="#">Aller</a>
3. Gérer incidents, avoirs et documents comptables .....	<a href="#">Aller</a>

<b>Chapitre 5 : Prise de commande</b> .....	<a href="#">Aller</a>
1. Prendre les informations essentielles .....	<a href="#">Aller</a>
2. Formaliser la commande .....	<a href="#">Aller</a>
3. Gérer modifications, annulations et livraisons .....	<a href="#">Aller</a>

# Chapitre 1 : Accueil du client

## 1. Préparer ta prise de contact :

### Objectif :

Accueillir le client rapidement, repérer son besoin et engager le service en moins de 30 à 60 secondes pour montrer ton professionnalisme et gagner la confiance.

### Plan simple :

Adopte une posture propre, fais face au client, souris et offre ton attention. Commence par une question ouverte pour cibler la demande et proposer une solution adaptée.

### Messages clés :

Utilise des phrases courtes et précises, par exemple propose la fraîcheur du jour, la coupe recommandée ou le poids approximatif pour orienter le choix sans perdre de temps.

### Exemple d'accueil express :

Un client arrive au comptoir, tu le regardes, tu souris et dis « Bonjour, que puis-je préparer pour vous aujourd'hui ? » puis tu proposes la spécialité du jour.

## 2. Gérer la relation client au comptoir :

### Hygiène et présentation :

Soigne ton uniforme, mains propres et coupe-ongles courts. Lave-toi les mains au moins 20 secondes entre deux clients et change tes gants si tu manipules d'autres produits.

### Temps et organisation du service :

Viser un accueil sous 30 secondes, une vente simple en 3 minutes et une préparation particulière en 6 à 8 minutes. Maîtriser ces repères aide à gérer la file d'attente efficacement.

Opération	Durée moyenne	Commentaire
Accueil et question	30 secondes	Salutation et besoin initial
Pesée et préparation	3 minutes	Pour 1 type de produit
Préparation spéciale	6 à 8 minutes	Découpe, filetage ou emballage cadeau

### Conseils de vente :

Propose une portion supplémentaire ou une sauce adaptée. Une suggestion bien placée augmente le panier moyen sans forcer le client, surtout si tu connais ses habitudes.

### Mini cas concret :



Contexte - Marché samedi matin, 3 heures d'affluence et 40 clients. Étapes - Accueil rapide, proposition du produit du jour, découpe et emballage. Résultat - Panier moyen 16 euros, chiffre d'affaires 640 euros.

### Exemple de livrable attendu :

Fiche récapitulative du service : nombre de clients 40, panier moyen 16 euros, chiffre d'affaires 640 euros, 3 ventes additionnelles réalisées.

### Check-list opérationnelle :

Utilise cette check-list avant chaque service pour être prêt et fiable sur le comptoir.

Élément	Action à faire
Température frigo	Vérifier et noter avant l'ouverture
Tenue	Gants propres et tablier propre
Banc	Ranger, étiqueter et arroser si besoin
Fiche client	Noter préférences et allergies si elles existent

## Ce qu'il faut retenir

Ton but est de créer la confiance vite : **accueil en 30 secondes**, besoin compris, service lancé en moins d'une minute.

- Adopte une posture soignée, souris, regarde le client et démarre avec une **question ouverte** pour cibler la demande.
- Parle court et propose la fraîcheur du jour, une coupe, ou un poids pour guider sans perdre de temps.
- Garantis une **hygiène irréprochable** : mains lavées 20 secondes, gants changés, uniforme propre.
- Gère le flux : vente simple en 3 minutes, spécial en 6 à 8 minutes, et suggère une **vente additionnelle** (portion, sauce) sans forcer.

Avant le service, vérifie la température du frigo, la tenue, le banc, et note préférences ou allergies. Ces réflexes rendent ton comptoir plus fluide et ton service plus fiable.

## Chapitre 2 : Conseil et argumentation

### 1. Écouter et diagnostiquer le client :

#### Objectif et public :

Comprendre rapidement le besoin du client, identifier s'il cherche consommation immédiate ou préparation pour un repas, et adapter ton conseil selon son budget et son niveau de cuisine.

#### Signes à repérer :

Observe les indices visuels et verbaux, comme la quantité évoquée, le choix des espèces, et si le client demande conseils de cuisson ou conservation, cela guide ton argumentation.

#### Questions à poser :

Pose 3 à 4 questions ouvertes et précises, par exemple sur le nombre de personnes, le mode de cuisson prévu, et le budget, pour proposer la quantité et le produit adaptés.

#### Exemple d'écoute :

Un client dit "j'invite 6 personnes", tu vérifies le plat prévu puis proposes 1,2 kg de filets ou 6 pièces selon la taille, en expliquant la portion par personne.

### 2. Argumenter efficacement :

#### Plan simple :

Structure ton argument en 3 étapes, annonce un bénéfice principal, donne un détail concret sur fraîcheur ou origine, puis propose une action immédiate, comme goûter ou emporter.

#### Motifs et arguments :

Utilise des arguments basés sur la fraîcheur, la provenance, la saisonnalité et la praticité, en évitant le jargon technique qui pourrait perdre ton client.

#### Techniques d'upsell :

Propose un produit complémentaire utile, par exemple 200 g de beurre pour une préparation ou un bouquet garni, en expliquant le gain pour le repas et en restant raisonnable.

#### Exemple d'argumentaire :

Pour vendre un saumon, commence par la fraîcheur, explique la provenance, suggère une cuisson simple et propose 2 accompagnements pratiques pour 4 personnes.

Technique	Phrase type	Effet attendu
-----------	-------------	---------------

Argument frais	"Pêché ce matin, il tient très bien à la cuisson."	Rassurer sur la qualité, encourager l'achat immédiat
Suggestion portions	"Comptez 150 g par personne pour un plat principal."	Aider à choisir la quantité correcte
Upsell doux	"Un petit beurre citronné accompagnera bien, 200 g suffisent."	Augmenter le panier moyen sans forcer

### 3. Conclure la vente et fidéliser :

#### Finaliser la commande :

Récapitule la commande à voix haute, confirme la quantité et le prix, et propose une option d'emballage ou de préparation si cela apporte une vraie valeur ajoutée.

#### Proposer des services complémentaires :

Offre des services simples comme écaillage, filetage ou conseils de cuisson, en indiquant le temps estimé entre 3 et 10 minutes selon la tâche.

#### Suivi et fidélisation :

Donne un conseil pratique à retenir pour la prochaine fois, propose un jour où le produit revient en stock, et invite le client à revenir en rappelant une astuce utile.

#### Exemple de fidélisation :

Après une vente de 1,5 kg de moules, tu indiques une recette rapide et dis "revenez jeudi, on aura du même calibre", ce qui incite à revenir en magasin.

#### Mini cas concret : vente pour un repas de famille :

Contexte : un client prépare un repas pour 8 personnes, budget 120 euros, souhaite poisson grillé. Étapes : écoute 3 minutes, propose 2,4 kg de darnes, propose 2 accompagnements, finalise.

Résultat : vente de 2,4 kg de darnes et 2 accompagnements, chiffre d'affaires additionnel de 24 euros, satisfaction client notée verbalement comme "très pratique".

#### Livrable attendu :

Bon de préparation avec quantité indiquée (2,4 kg), liste des accompagnements, et durée de préparation estimée 8 minutes, prêt à la remise client.

Étape	Action	Indicateur
Écoute	Poser 3 questions clés	Temps moyen 2 à 4 minutes
Argumentation	3 points clairs par article	Augmentation panier 10% en moyenne
Conclusion	Récapitulatif oral et option	Taux d'erreur inférieur à 5%

### Check-list terrain :

Tâche	Vérifier
Accueillir	Regarder le client, sourire, engager
Diagnostiquer	Poser 3 questions clés
Argumenter	Donner 2 bénéfices concrets
Conclure	Récapituler quantité et prix
Fidéliser	Donner un conseil utile pour revenir

Astuce terrain : organise tes fiches produits avec 4 infos clés, portion, cuisson, prix au kilo, et origine, ça sauve du temps en période de rush.

Petite anecdote : un client m'a demandé conseil pour 12 personnes et je me suis planté sur la portion, j'ai retenu à vie l'importance de toujours vérifier le nombre d'invités.

### Ce qu'il faut retenir

Pour bien conseiller, tu dois comprendre vite l'intention du client (tout de suite ou pour un repas), son budget et son niveau en cuisine, puis adapter quantité et produit.

- Diagnostique avec 3 à 4 **questions ouvertes** et repère les indices (portions, espèces, cuisson, conservation).
- Argumente avec un **argument en 3 étapes** : bénéfice, preuve concrète (fraîcheur, origine), action simple.
- Fais un **upsell doux** utile (beurre, bouquet garni) sans forcer.
- Conclue par un **récapitulatif oral** : quantité, prix, option de préparation et conseil pour revenir.

Récapituler et rendre service (filetage, écaillage, astuce cuisson) réduit les erreurs et augmente la satisfaction. Plus tu es clair sur les portions, plus tu fidélises et tu facilites la prochaine vente.

## Chapitre 3 : Pesée et emballage

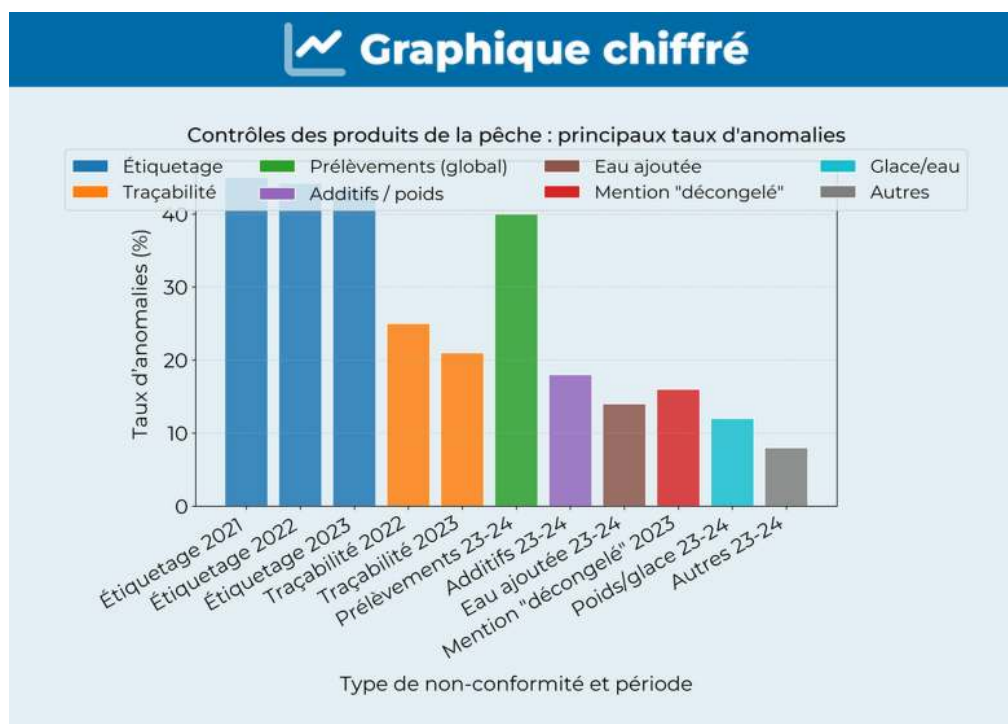
### 1. Préparer la pesée :

#### Matériel et réglages :

Vérifie que la balance est propre, calibrée et raccrochée si besoin, la précision doit être au gramme pour les portions, règle la tare avant chaque série de barquettes ou films.

#### Pesée nette et tare :

Pèse toujours le produit seul, enlève la glace et l'eau excédentaire, utilise la fonction tare pour exclure la barquette, vise une marge d'erreur inférieure à 5 grammes par portion.

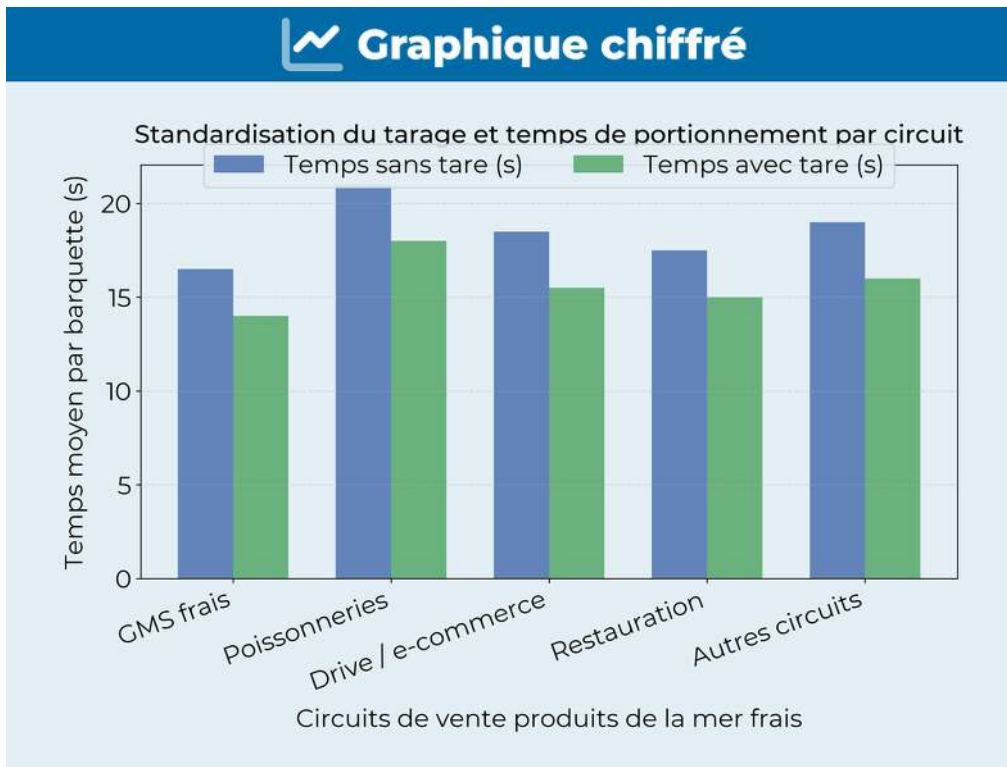


#### Hygiène et sécurité :

Porte des gants propres et change-les toutes les 4 heures ou après manipulation d'espèces différentes, désinfecte la balance et l'espace entre chaque lot pour éviter toute contamination croisée.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour 30 kilos de filets à portionner, prépare 150 barquettes de 200 grammes, calibre la balance et tara chaque barquette vide, gain de temps estimé environ 15 pour cent.



Anecdote : Lors d'un stage, j'ai oublié de tarer une barquette et j'ai perdu vingt euros de marchandise sur une matinée, depuis je vérifie systématiquement.



*Emballer sous vide préserve la qualité des filets jusqu'à 7 jours de DLC*

## 2. Emballage adapté et étiquetage :

### Choix des matériaux :

Privilégie le papier ciré pour les crustacés, le film alimentaire pour les portions, et les boîtes cartonnées pour les commandes, pense à la résistance au froid et à l'humidité.

### Techniques d'emballage :

Pose le produit sur papier absorbant, façonne le film sans étirer, évite les poches d'air, scelle proprement et ajoute la glace séparée si besoin pour maintenir la chaîne du froid.

### Mentions obligatoires :

Inscris la dénomination commerciale, le poids net en grammes, le prix au kilo, le prix total, la date de conditionnement et le numéro de lot pour une traçabilité claire et rapide.

### Exemple de contenu d'étiquette :

Indique la dénomination, le poids net en grammes, le prix au kilo, le prix total, la date de conditionnement et le numéro de lot pour assurer la traçabilité et la conformité au comptoir.

Élément	Usage	Conseil
Film alimentaire	Portions individuelles	Évite les plis et scelle hermétiquement
Papier ciré	Crustacés et présentation	Absorbe l'humidité et reste propre
Barquette plastique	Commandes et portionnage	Choisir taille adaptée et résistante
Glace alimentaire	Conservation pendant la vente	Mettre séparée du produit ou en poche

## 3. Organisation pratique et traçabilité :

### Flux et FIFO :

Classe les produits par date de réception et applique la règle FIFO pour vendre d'abord les lots les plus anciens, cela réduit les pertes et respecte les dates limites de consommation.

### Étiquetage interne :

Utilise des codes lot simples, note la date d'arrivée et le nom de l'espèce sur les bacs, cela facilite les réclamations et permet une traçabilité rapide en cas de souci sanitaire.

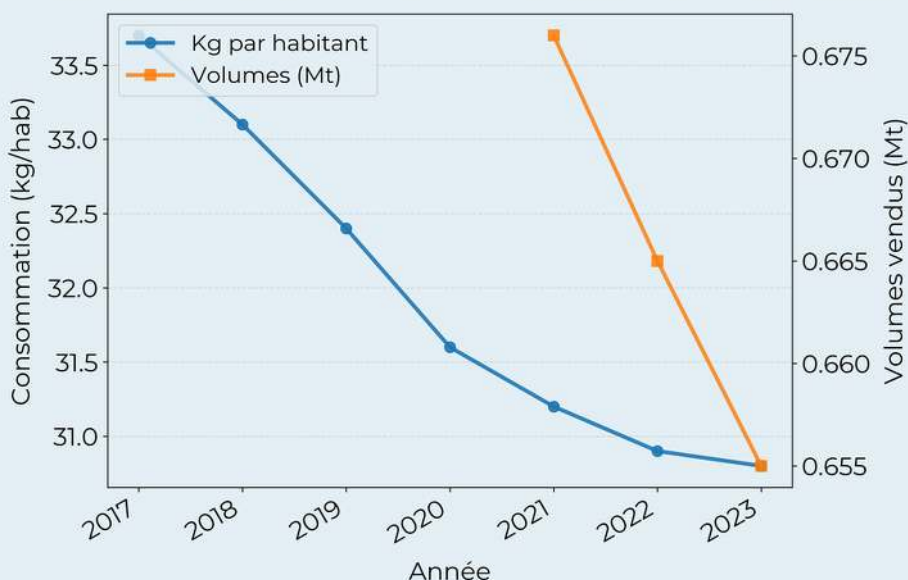
### Cas concret : mini chantier emballage 30 kg :

Contexte : Préparer 30 kilos de filets en portions de 200 grammes pour la vente du jour, cela correspond à 150 paquets, prêt en 1 heure par deux opérateurs coordonnés.

Étapes : Trier et rincer, portionner à 200 grammes, peser par lot de 50, emballer et étiqueter, vérifier l'absence de fuite, stocker sur glace à zéro à quatre degrés.

## Graphique chiffré

Produits de la mer en France : consommation et volumes (2017-2023)



Résultat : 150 paquets étiquetés, gain de temps estimé 20 pour cent comparé à emballage improvisé, livrable attendu : bon de préparation avec quantité, lot et date pour archivage.

Action	Vérifier	Fréquence
Calibrer la balance	Précision au gramme	Chaque début de service
Tara barquette	Zéro affiché avant pesée	À chaque changement de format
Contrôle étiquettes	Mentions complètes	Avant mise en rayon
Stockage sur glace	Température et drainage	Contrôle toutes les 4 heures

### **i** Ce qu'il faut retenir

Pour réussir pesée et emballage, pars d'une **balance propre et calibrée**, règle la tare à chaque série et vise une **pesée nette au gramme** (sans glace ni eau), avec moins de 5 g d'écart. Protège l'hygiène en changeant de gants et en désinfectant entre lots.

- Choisis le bon support : film pour portions, papier ciré pour crustacés, boîte pour commandes, glace séparée si besoin.
- Emballe serré et propre : **emballage sans poches d'air**, scellage net, maintien de la chaîne du froid.



- Étiquette complet : dénomination, poids net, prix, date, numéro de lot pour une **traçabilité rapide et claire**.

Organise ton flux avec le FIFO et des codes lot simples. En préparant par séries (ex : 30 kg en 150 portions), tu gagnes du temps, tu limites les pertes et tu restes conforme.

## Chapitre 4 : Encaissement

### 1. Gérer les paiements et moyens de paiement :

#### Types de paiement acceptés :

Tu vas rencontrer surtout espèces, carte bancaire, chèque, ticket restaurant, et parfois paiement sans contact mobile. Savoir reconnaître chaque moyen évite les erreurs et les refus inutiles en caisse.

#### Règles d'acceptation et limites :

Accepte les espèces sans condition, vérifie les billets suspects, refuse les chèques sans pièce d'identité ou hors banque habituelle, et respecte les plafonds de paiement sécurisés sur le TPE.

#### Exemple d'usage du TPE :

Pour une carte, passe le montant, demande la signature si nécessaire, rends le reçu client et garde le ticket commerçant pour la clôture. En moyenne, 80% des clients paient par carte en ville.

Moyen de paiement	Conseil pratique
Espèces	Vérifie la monnaie et range les billets par valeur
Carte bancaire	Valide le montant, conserve le ticket commerçant
Chèque	Demande une pièce d'identité et coche la date
Ticket restaurant	Vérifie la date et le plafond journalier

### 2. Tenir la caisse et clôturer la journée :

#### Ouverture de caisse :

Commence toujours par compter le fond de caisse, noter le montant d'ouverture, et vérifier le fonctionnement du TPE. Ce contrôle simple évite 90% des litiges en fin de journée.

#### Clôture et rapprochement :

En fin de service, totalise chaque moyen de paiement, compare avec les tickets imprimés et le journal de caisse, puis note les écarts éventuels sur le bordereau de clôture.

#### Remises en banque et archivage :

Prépare les remises espèces et chèques séparées, imprime le rapport TPE, range les justificatifs 6 mois ou plus selon la politique de l'entreprise, et fais signer le bordereau si nécessaire.

#### Exemple de clôture chiffrée :

Si tu as 120 ventes à 15€ en moyenne, le total attendu est 1 800€. Si le TPE affiche 1 340€ et les espèces 460€, la somme colle, sinon note l'écart et cherche les tickets manquants.

### Mini cas concret – fermeture samedi :

Contexte : samedi mouvementé, 150 ventes, ticket moyen 18€, total attendu 2 700€.  
Étapes : compter fonds d'ouverture 100€, totaliser paiements, rapprocher TPE et espèces, préparer remise. Résultat : écart -20€ expliqué par erreur de rendu. Livrable attendu : rapport de clôture avec détail par moyen et justificatifs, remise en banque avec bordereau chiffré.

## 3. Gérer incidents, avoirs et documents comptables :

### Émettre un avoir ou remboursement :

Pour un produit non conforme, propose un avoir ou un remboursement selon la politique du magasin. Note la raison, le numéro de ticket d'origine, et fais signer le document si nécessaire.

### Traiter les écarts et vol :

Si l'écart dépasse 10€ ou une valeur fixée par ton responsable, signale immédiatement. Garde une traçabilité, et ne tente pas de compenser un manque par des manipulations en caisse.

### Documents obligatoires :

Garde les tickets, bordereaux, rapports TPE, et factures fournisseurs. Ces documents servent en cas de contrôle et permettent de justifier le chiffre et la TVA collectée.

### Astuce terrain :

Range toujours les tickets par jour et par moyen de paiement dans une chemise, cela te fera gagner 10 à 20 minutes lors de la clôture hebdomadaire.

Étape	Action concrète
Avant l'ouverture	Compter fond de caisse et tester TPE
Pendant le service	Remettre la monnaie proprement et garder tickets
Clôture	Totaliser par moyen et noter écarts
Après la clôture	Préparer remise en banque et archiver

### Exemple d'optimisation d'un processus de paiement :

Instaurer un reçu client pour chaque transaction et un ticket commerçant rangé dans une pochette améliore le rapprochement et réduit les écarts journaliers de 30% en moyenne.

Check-list opérationnelle	À faire
---------------------------	---------

Fond de caisse	Compter et noter avant ouverture
Tickets	Donner au client et conserver le ticket commerçant
Rapprochement	Comparer totaux TPE et espèces
Écarts	Documenter et prévenir le responsable
Archivage	Classer tickets et rapports 6 mois minimum

### Petit ressenti :

Le premier mois en boutique, j'ai souvent oublié de noter le fond, depuis cette habitude m'a sauvé plus d'une fois lors des clôtures.

## Ce qu'il faut retenir

En caisse, maîtrise les **moyens de paiement** et leurs règles : espèces (billets suspects), carte (TPE, tickets), chèque (pièce d'identité), tickets restaurant (date et plafond).

- À l'ouverture, compte le **fond de caisse**, note le montant et teste le TPE.
- À la clôture, fais le **rapprochement de clôture** : total par moyen, compare aux tickets et au journal, puis note tout écart.
- En incident, émets avoir ou remboursement avec motif et référence, garde une **traçabilité des écarts** et préviens si ça dépasse le seuil.

Range les justificatifs par jour et par moyen, prépare les remises espèces et chèques séparées, et archive tickets, rapports TPE et bordereaux au moins 6 mois. Ces routines limitent les litiges et sécurisent ton chiffre et ta TVA.

## Chapitre 5 : Prise de commande

### 1. Prendre les informations essentielles :

#### Objectif et public :

Le but est de collecter rapidement les informations nécessaires pour préparer la commande sans erreurs, que le client soit professionnel ou particulier, au comptoir, par téléphone ou en ligne.

#### Données indispensables à recueillir :

Demande le nom, numéro de téléphone, date et heure de retrait ou livraison, type et quantité de produits, poids estimé en kilogrammes, et éventuelles demandes spéciales comme filetage ou écaillage.

#### Vérifier la disponibilité et le délai :

Contrôle le stock en vitrine et en réserve, estime si la préparation prendra 30 minutes, 2 heures ou 24 heures, et informe le client immédiatement si un produit manque ou si un délai est nécessaire.

#### Exemple d'organisation d'une prise d'information :

Client téléphone pour 5 kg de dorade, retrait demain à 11 h, tu notes le contact, vérifies le stock et proposes 2 options si rupture: réservation d'un produit similaire ou commande spéciale.

### 2. Formaliser la commande :

#### Bon de commande simple :

Renseigne un bon clair avec date, nom du client, éléments commandés, quantités en kg, prix unitaires et total. Ce document sert d'engagement et d'aide-mémoire pour la préparation en cuisine ou à la coupe.

#### Modalités de paiement :

Indique si un acompte est demandé, par exemple 30 pour cent pour une commande supérieure à 100 euros, précise les moyens de paiement acceptés et la date limite de paiement pour confirmer la réservation.

#### Confirmation écrite et traçabilité :

Envoie un SMS ou un e-mail de confirmation avec le récapitulatif, conserve une copie papier au poste de préparation, et note toute variation pour assurer la traçabilité et éviter les litiges.

Élément du bon	Raison
Nom du client	Pour rappel et contact en cas de problème

Date et heure de retrait	Pour organiser la production et éviter le gaspillage
Quantité en kg	Permet d'estimer la préparation et le coût
Acompte demandé	Sécurise la commande surtout pour gros volumes

### 3. Gérer modifications, annulations et livraisons :

#### Réception des modifications :

Note toute modification sur le bon, indique l'heure et la personne qui a demandé le changement, et vérifie à nouveau le stock et le temps de préparation nécessaire pour éviter les erreurs.

#### Livraison ou retrait :

Pour une livraison, calcule le temps de route, la température utile pour conserver le produit, et note si le client veut une livraison entre 9 h et 11 h ou entre 14 h et 17 h par exemple.

#### Relation avec l'équipe :

Communique la commande au personnel de préparation en précisant priorités et contraintes, indique si un client a payé un acompte, et affiche les commandes du jour pour limiter les erreurs lors du service.

#### Mini cas concret – commande pour événement :

Contexte: traiteur local commande 30 kg de saumon pour un buffet samedi 12 h, acompte 30 pour cent payé, préparation et filetage requis, livraison à 11 h. Étapes: confirmation, réservation stock, filetage la veille.

Résultat: commande prête à 10 h 30, livraison effectuée à 11 h 05, client satisfait. Livrable attendu: bon de livraison signé et facture de 540 euros, avec 162 euros d'acompte.

Checklist opérationnelle	À faire sur le terrain
Vérifier le stock	Confirmer disponibilité avant d'accepter
Noter les détails	Nom, téléphone, date, quantité et exigences
Demander acompte	Pour commandes supérieures à 100 euros, proposer 30 pour cent
Confirmer par écrit	SMS ou e-mail pour éviter malentendus
Transmettre à l'équipe	Affiche les commandes du jour en cuisine

#### Astuce terrain :

Quand tu débutes, répète à voix haute la commande au client pour confirmer, ça évite 80 pour cent des erreurs et rassure la personne. Une fois, ça m'a sauvé d'une grosse erreur de quantité.

## Ce qu'il faut retenir

Tu sécurises la prise de commande en collectant vite les **informations essentielles** et en vérifiant stock et délais avant de t'engager.

- Note contact, date et heure, produits, quantité en kg, poids estimé et demandes (filetage, écaillage).
- Rédige un **bon de commande** clair: quantités, prix, total, et précise l'acompte (ex: 30 pour cent dès 100 euros) et les moyens de paiement.
- Assure une **confirmation écrite** (SMS ou e-mail), conserve une copie, et mets à jour toute **gestion des modifications** avec heure et auteur.

Pour retrait ou livraison, anticipe temps de route et conservation, puis transmets les priorités à l'équipe. Répète la commande au client pour valider: tu réduis fortement les erreurs et les litiges.

# Présentation et étalage

## Présentation de la matière :

En **CAP Poissonnier** (Poissonnier Écailler), **Présentation et étalage** te forme à mettre en valeur les produits, tout en restant carré sur l'hygiène et la fraîcheur. Tu travailles le visuel, la logique de placement, et la façon de donner envie sans surjouer.

Cette matière conduit à l'épreuve vente, commercialisation, avec un **coefficient de 3**. En ponctuel: **Épreuve pratique et orale de 30 minutes**. En CCF: Tu passes **2 situations d'évaluation**, l'une au centre, l'autre en entreprise, la durée précise du CCF n'est pas publiée.

Je pense à un ami qui a vraiment décollé quand il a arrêté de "remplir" l'étal et qu'il a commencé à raconter une histoire avec ses produits. On attend surtout:

- Réorganiser un étal
- Étiqueter et informer
- Réaliser la vente

## Conseil :

Entraîne-toi en conditions réelles, 3 fois par semaine, chrono en main. Fais 1 mini scénario, un client pressé, un client qui hésite, un client qui demande une cuisson, et dis tout à voix haute, ça change tout le jour de l'épreuve.

Le piège, c'est de viser "beau" et d'oublier le propre. Priorise la glace, des prix lisibles, et des gestes nets. La veille, prépare 3 conseils cuisson simples, tu seras plus fluide, et tu respireras mieux au moment de vendre.

# Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Organisation de l'étal .....	<a href="#">Aller</a>
1. Disposition et présentation .....	<a href="#">Aller</a>
2. Hygiène et sécurité sur l'étal .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Mise en valeur produits .....	<a href="#">Aller</a>
1. Choisir l'assortiment .....	<a href="#">Aller</a>
2. Agencement et mise en scène .....	<a href="#">Aller</a>
3. Maintenance et rotation des produits .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Étiquetage et affichage .....	<a href="#">Aller</a>
1. Informations obligatoires .....	<a href="#">Aller</a>
2. Présentation lisible et attractive .....	<a href="#">Aller</a>
3. Affichage en boutique et traçabilité .....	<a href="#">Aller</a>



# Chapitre 1 : Organisation de l'étal

## 1. Disposition et présentation :

### Objectif et public :

Ton but est d'attirer le regard, faciliter le choix du client et garantir la fraîcheur visible. Pense aux clients pressés, aux familles et aux restaurateurs qui cherchent 3 à 5 produits rapidement.

### Plan simple :

Place les produits les plus vendus devant, les produits spéciaux au centre et les approvisionnements vers l'arrière. La hiérarchie aide à vendre 30 à 50 pour cent de plus sur les références bien placées.

### Matériel et mise en place :

Prévois bac à glace, clapet d'évacuation, bacs perforés et étiquettes lisibles. Installe l'ice bed à 2 à 5 cm d'épaisseur selon les poissons, et renouvelle la glace deux fois par jour si nécessaire.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour un étal de 4 m, j'organise trois zones : entrées prêtes à cuire, poissons entiers et produits transformés. Résultat : rotation améliorée de 20 kg/jour en moyenne.



*Une présentation claire et organisée attire les clients et réduit les pertes*

Élément	Question à se poser	Action concrète
---------	---------------------	-----------------

Positionnement	Est-ce visible depuis la rue	Mettre les poissons les plus photogéniques à hauteur des yeux
Rotation	Quelle est la demande quotidienne	Adapter les commandes pour maintenir 2 à 3 jours de stock
Signalétique	Le client comprend-il les prix et origines	Étiqueter par espèce, origine et prix au kilo

Mini cas concret :

Contexte :

Un étal de quartier de 3,5 m vend en moyenne 60 kg de poisson par jour mais perd 8 pour cent à cause d'une mauvaise présentation.

### Étapes :

Tu réorganises l'étal en 3 zones, fixes des étiquettes claires, ajustes la glace et forme l'équipe à la rotation. Tu mesures les ventes sur 14 jours pour comparer.

### Résultat et livrable attendu :

Après 14 jours, objectif : augmenter la vente quotidienne à 72 kg, réduire le gâchis à 3 pour cent. Livrable : plan d'étal de 1 page avec quantités par zone et calendrier de rotation.

## 2. Hygiène et sécurité sur l'étal :

### Température et affichage :

D'après le ministère de la Santé, la zone d'exposition doit rester proche de 0 à 4°C pour les poissons sur glace. Affiche la température et vérifie-la matin et soir pour éviter les risques.

### Nettoyage quotidien :

Nettoie l'étal à la fin de chaque service, désinfecte bacs et planches. Prévois 15 à 30 minutes par jour pour un nettoyage complet, plus 30 minutes hebdomadaires pour un décapage.

### Prévention des risques :

Porte des gants, protège-pieds antidérapants et coupe-fil. Range les couteaux sur un support magnétique pour éviter les blessures et note les incidents pour éviter les répétitions.

### Astuce organisation terrain :

Prépare une caisse d'urgence avec 2 gants, 1 kit de désinfection et 1 rouleau d'étiquettes, cela te sauvera quand le service s'accélère.

### Exemple d'organisation d'un étal :

Sur un marché, j'utilisais une routine matin de 20 minutes : glace, vérification température, 5 étiquettes prêtes, et placement des 3 produits phares en avant. Les clients voyaient tout de suite l'offre.

Checklist opérationnelle	Fréquence	Indicateur
Contrôle de la température	Matin et soir	0 à 4°C
Renouvellement de la glace	Deux fois par jour	Couverture 2 à 5 cm
Nettoyage complet	Fin de service	Surface propre sans odeur
Étiquetage clair	Avant l'ouverture	Nom, origine, prix/kg

Une petite anecdote vraie, j'ai perdu une vente un vendredi soir à cause d'une étiquette manquante, depuis je vérifie toujours trois fois.

## Ce qu'il faut retenir

Ton étal doit **attirer le regard**, rendre le choix rapide et montrer la fraîcheur. Vise un **plan simple** pour booster ventes et rotation, tout en restant irréprochable sur l'hygiène.

- Mets les meilleures ventes devant, les produits spéciaux au centre, le stock derrière, et organise en zones selon ton offre.
- Assure une glace régulière : **glace 2 à 5 cm**, renouvelée deux fois par jour si besoin.
- Soigne la signalétique : espèce, origine, prix/kg, et produits photogéniques à hauteur des yeux.
- Sécurise : **température 0 à 4°C** (matin et soir), nettoyage fin de service, EPI et couteaux rangés.

Mesure l'impact sur 14 jours : plus de kilos vendus, moins de gâchis. Formalise un plan d'étal sur 1 page avec quantités par zone et calendrier de rotation.

## Chapitre 2 : Mise en valeur produits

### 1. Choisir l'assortiment :

#### Objectif et public :

Ton objectif est d'attirer la clientèle locale en proposant produits frais, spéciaux et saisonniers. Pense aux habitudes du quartier, à la clientèle du matin et du soir, et aux plats typiques demandés.

#### Critères de sélection :

Sélectionne par qualité, rendement et marge. Prends en compte taille des produits, coût d'achat, saisonnalité et taux de vente prévu sur 7 jours pour éviter pertes excessives.

#### Exemple d'optimisation d'un assortiment :

J'ai remplacé 20% des huîtres peu vendues par des coquillages locaux, augmentant le chiffre d'affaires huîtres de 12% sur 2 semaines grâce à meilleure rotation et attractivité.

### 2. Agencement et mise en scène :

#### Plan simple :

Positionne produits phares au centre ou à hauteur des yeux, produits plus chers en vitrine lumineuse, et produits d'appel près de l'entrée pour capter le flux client dès les 1ères secondes.

#### Matériaux et accessoires :

Choisis plateaux, glaçons propres et décorations sobres. Bois et ardoise apportent chaleur, mais évite surcharger. L'éclairage froid met le produit en valeur, ajuste la température de couleur selon le produit.

Élément	Utilité	Fréquence
Glaçons	Conserver et rafraîchir présentation	Renouveler 2 fois par jour
Ardoises	Indiquer prix et origine	Nettoyage quotidien
Éclairage	Mettre en valeur couleurs	Vérification hebdomadaire

#### Astuce matériel :

Prévois 1 bac de réserve glacé pour swaps rapides, cela évite d'exposer produits tièdes et améliore présentation en moins de 5 minutes.

Une fois, j'ai vu un étal sans éclairage perdre 30% de ventes sur une matinée, depuis je teste toujours lumière et contraste avant l'ouverture.

### 3. Maintenance et rotation des produits :

### Entretien quotidien :

Nettoie étal et bacs entre chaque service, enlève produits fondants et casse. Vise 3 lavages rapides par jour et vérifie l'absence d'odeur ou de coulure sur les accessoires.

### Rotation et enlèvements :

Applique règle FIFO, marque produits proches de limite de vente et retire après 24 heures hors température idéale. Note les pertes, vise moins de 2% de perte sur l'assortiment hebdomadaire.

### Exemple de mini cas concret :

Contexte: en boutique de 30 m<sup>2</sup>, ventes stagnantes, trop de pertes sur coquillages.

Objectif: réduire pertes et augmenter attractivité pendant 14 jours de promotion locale.

- Étapes: planifier changement d'assortiment sur 2 jours, remplacer 25% des produits en faible rotation, aménager vitrine thématique et étiqueter clairement origine et prix pour attirer clientèle locale.
- Résultat: sur 14 jours, chiffre d'affaires a augmenté de 8%, ventes des coquillages ont progressé de 20%, et pertes hebdomadaires ont diminué de 60% grâce à meilleure rotation.
- Livrable attendu: tableau comparatif des ventes jour par jour sur 14 jours, inventaire final chiffré des pertes, et photos avant-après de la vitrine pour montrer impact visuel.

### Check-list opérationnelle :

Utilise cette check-list chaque matin ou après chaque service pour garder étal attractif et réduire pertes, remplis indicateurs et signes d'alerte dans ton cahier de bord.

Tâche	Fréquence	Pourquoi	Indicateur
Contrôle glaçons	Matin et midi	Maintenir fraîcheur	Température $\leq 4^{\circ}\text{C}$ et quantité suffisante
Nettoyage bac	Après chaque service	Prévenir contamination	Surface propre sans odeur
Étiquetage origines	Quotidien	Informé client et valoriser	Toutes étiquettes présentes
Rotation FIFO	À chaque mise en rayon	Limiter pertes	Pertes $\leq 2\%$ hebdomadaire

 **Ce qu'il faut retenir**

Pour réussir ta mise en valeur produits, pense d'abord à **attirer la clientèle locale** avec un assortiment frais, saisonnier et adapté au quartier, en suivant **qualité et marge** (prévision de vente sur 7 jours).

- Construis l'assortiment selon taille, coût, rotation et pertes, et remplace vite les faibles ventes.
- Soigne une **mise en scène efficace** : best-sellers au centre, produits d'appel à l'entrée, éclairage testé avant ouverture.
- Entretiens et tourne : glaçons propres (2 fois par jour), nettoyage après service, étiquettes origine/prix.
- Applique une **rotation FIFO stricte** : retire après 24 h hors température idéale, vise  $\leq 2\%$  de pertes.

Garde un bac de réserve glacé pour des swaps rapides et une vitrine toujours nette. En mesurant ventes et pertes, tu ajustes ton assortiment et tu gagnes en attractivité et en chiffre d'affaires.

## Chapitre 3 : Étiquetage et affichage

### 1. Informations obligatoires :

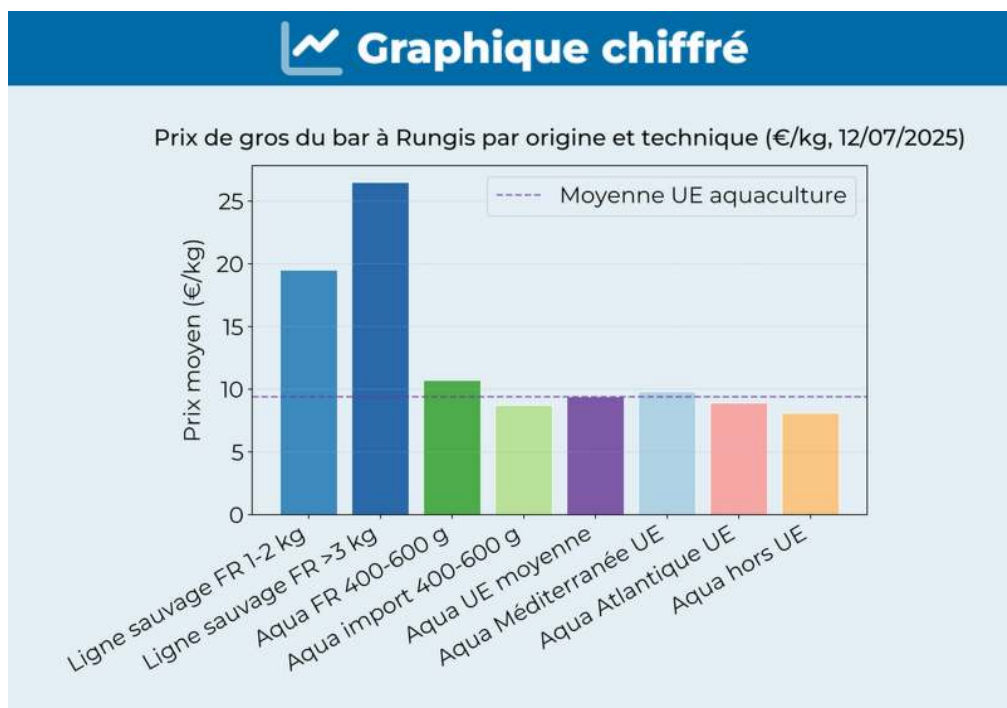
#### Principaux éléments :

Les étiquettes doivent indiquer le nom commercial, l'origine, le mode de production, la méthode de capture, le lot, la date de vente et le prix au kilo, ces informations garantissent traçabilité et sécurité pour le client.

- Nom commercial du poisson ou coquillage
- Origine et zone de pêche ou élevage
- Méthode de capture, lot, date et prix au kg

#### Exemple d'étiquette pour un bar :

Bar de ligne, France, zone 27, pêche à la ligne, lot 20260115, vente 16/01/2026, 18,90 €/kg, conserver 0-4°C, étiquetage lisible et code lot visible en rayon.



### 2. Présentation lisible et attractive :

#### Règles pratiques :

Utilise une police simple et lisible, taille d'au moins 10 points pour les prix, contraste fort entre texte et fond, et support étanche pour résister à l'humidité sur l'étal.

- Police lisible, caractères bien espacés
- Étiquettes plastifiées ou imprimées résistantes à l'eau
- Codes couleurs pour promotions ou produits fragiles

### Astuce étiquetage :

Écris les prix avec deux décimales, évite les abréviations trompeuses, et garde un bloc-note à portée de main pour noter les changements de prix en fin de journée.

Élément	Exemple
Nom commercial	Bar de ligne
Origine	France, zone 27
Méthode de capture	Pêche à la ligne
Prix	18,90 €/kg
Conservation	Conserver 0-4°C

### 3. Affichage en boutique et traçabilité :

#### Étal et comptoir :

Place les étiquettes juste devant chaque lot, aligne-les proprement, et assure-toi que l'information soit lisible à au moins 1 mètre, les coquillages vivants exigent un affichage précis de l'origine.

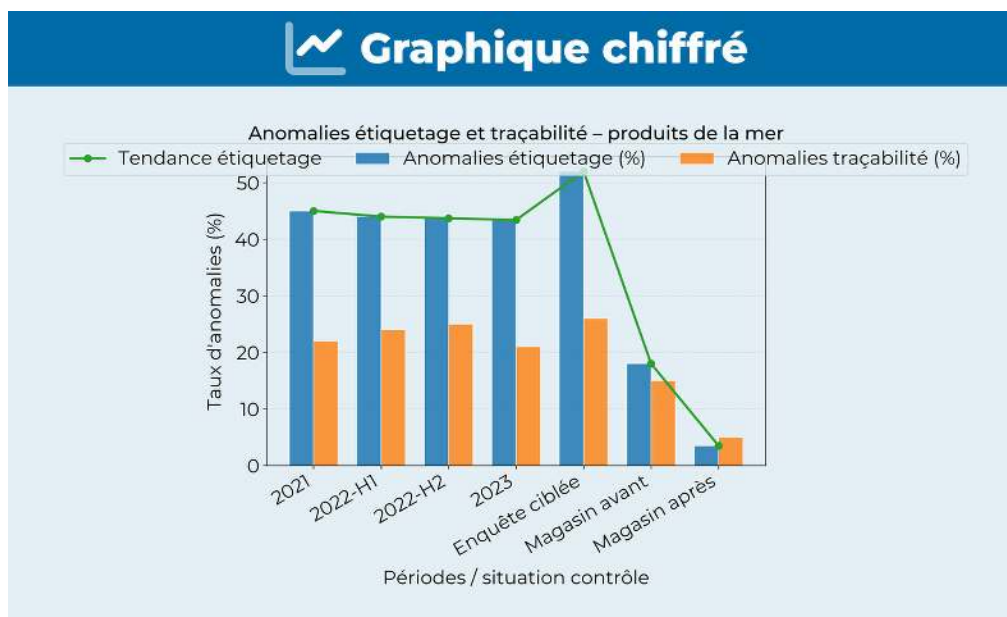
- Étiquettes visibles, position stables et propres
- Allergènes et indications spécifiques lisibles
- Archivage des étiquettes pour contrôle, au moins 2 semaines

#### Exemple de cas concret :

Contexte: poissonnerie de 12 m<sup>2</sup> vendant 50 kg par jour de coquillages, étapes: audit étiquettes, création de 30 modèles d'étiquettes, formation d'un employé 2 heures, résultat: baisse des erreurs d'étiquetage de 80% en 2 semaines, livrable: pack 30 étiquettes plastifiées et fiche procédure de 2 pages.



## Graphique chiffré



Je me souviens d'une matinée où une étiquette mal écrite a provoqué un retour client, depuis j'imprime toujours deux exemplaires par lot, l'un pour l'étal et l'autre en archive.

Étape	À faire
Vérifier lisibilité	Relire toutes les étiquettes avant ouverture
Mettre à jour le prix	Modifier immédiatement en cas de changement fournisseur
Contrôle traçabilité	Conserver les étiquettes et tickets de livraison 14 jours
Nettoyage	Remplacer étiquettes sales ou humides immédiatement
Formation	Former 1 personne par service à l'étiquetage correct

## i Ce qu'il faut retenir

Pour vendre poisson et coquillages, l'étiquette doit assurer **informations obligatoires complètes** et une traçabilité claire : nom commercial, origine et zone, mode de production ou capture, lot, date de vente, prix au kg, et si besoin conservation.

- Soigne la forme : police simple, prix en taille lisible, contraste fort, **support étanche résistant** et prix à deux décimales.
- En boutique : place l'étiquette devant chaque lot, vise une **lisibilité à 1 mètre**, indique clairement les particularités (ex. coquillages vivants, allergènes).

- Traçabilité : garde une copie et fais l'**archivage 14 jours** avec les tickets de livraison.

Relis tout avant ouverture, change immédiatement une étiquette sale ou un prix modifié, et forme au moins une personne par service. Cette rigueur évite les retours clients et réduit fortement les erreurs.

## Entretien et sécurité

### Présentation de la matière :

Dans le **CAP Poissonnier (Poissonnier Écailler)**, Entretien et sécurité t'apprend à travailler proprement, sans te blesser, et sans casser la qualité du poisson: Hygiène, chaîne du froid, rangement, gestes sûrs.

Ces attendus sont surtout évalués dans l'épreuve **organisation et préparation**, avec un **coefficient de 5**, en **mode CCF** pour les candidats concernés, ou en **ponctuel écrit de 3 h**. Tu les remobilises aussi en pratique, notamment sur l'épreuve de transformation, **coefficient de 6, pratique de 4 h**. J'ai vu un camarade perdre de gros points pour une désinfection oubliée.

- Chaîne du froid et stockage
- Nettoyage, désinfection et sécurité

### Conseil :

Révisé court mais régulier: 2 fois 15 minutes par semaine. Fais une **check-list simple** avec 6 étapes, du lavage des mains au tri des déchets, puis refais-la chronomètre en main en 5 minutes.

En atelier, sois carré: Avant de produire, prépare ton poste, vérifie tes EPI, sécurise tes couteaux. À la fin, fais **3 vérifications**: Propre, rangé, froid respecté, et note ce qui t'a ralenti pour corriger la séance suivante.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Nettoyage et désinfection .....	<a href="#">Aller</a>
1. Préparer les surfaces .....	<a href="#">Aller</a>
2. Désinfecter efficacement .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> Plan de nettoyage .....	<a href="#">Aller</a>
1. Élaborer un plan de nettoyage .....	<a href="#">Aller</a>
2. Organiser les tâches et les fréquences .....	<a href="#">Aller</a>
3. Vérifier et améliorer le plan .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Utilisation des produits .....	<a href="#">Aller</a>
1. Choisir et lire l'étiquette .....	<a href="#">Aller</a>
2. Préparer et doser correctement .....	<a href="#">Aller</a>
3. Stockage, traçabilité et élimination .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4 :</b> Sécurité des outils .....	<a href="#">Aller</a>
1. Entretien et vérification des outils .....	<a href="#">Aller</a>
2. Rangement et signalisation .....	<a href="#">Aller</a>

3. Utilisation et gestes de sécurité ..... [Aller](#)

**Chapitre 5 : Contrôle du matériel** ..... [Aller](#)

1. Vérification quotidienne du matériel ..... [Aller](#)

2. Calibration et vérifications périodiques ..... [Aller](#)

3. Traçabilité et fiches de maintenance ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Nettoyage et désinfection

## 1. Préparer les surfaces :

### Objectif et matériel :

Le but est d'éliminer les déchets visibles et la matière organique avant toute désinfection, pour que le produit agisse correctement. Prépare un seau, une brosse, un détergent adapté et des gants.

### Plan simple :

Travaille du propre vers le sale, du haut vers le bas et du moins contaminé vers le plus contaminé. Respecte l'ordre pour éviter de recontaminer les zones déjà traitées.

### Réglages et concentrations :

Utilise un détergent alcalin à environ 1 à 2% pour dissoudre protéines et graisses. Rince à l'eau claire ensuite, idéalement à 50 à 60 °C pour faciliter l'élimination des résidus.

### Exemple d'organisation d'un nettoyage :

Sur un poste, réalise 10 minutes de brossage et dégraissage, 10 minutes de rinçage abondant, puis 10 minutes de séchage ou essuyage avant désinfection.

## 2. Désinfecter efficacement :

### Choix du désinfectant :

Choisis selon la nature des surfaces et la charge organique. L'eau de javel, les quats et l'acide peracétique sont courants, chaque produit a ses avantages et limites d'utilisation.

### Méthode et temps de contact :

La surface doit rester humide pendant tout le temps de contact indiqué par le fabricant. Respecte toujours le temps de pose pour obtenir l'effet bactéricide ou virucide escompté.

### Contrôles et sécurité :

Porte des gants et lunettes, stocke les produits séparés et étiquetés, et ne mélange jamais javel et ammoniac, c'est dangereux. Tiens un registre de nettoyage daté et signé.

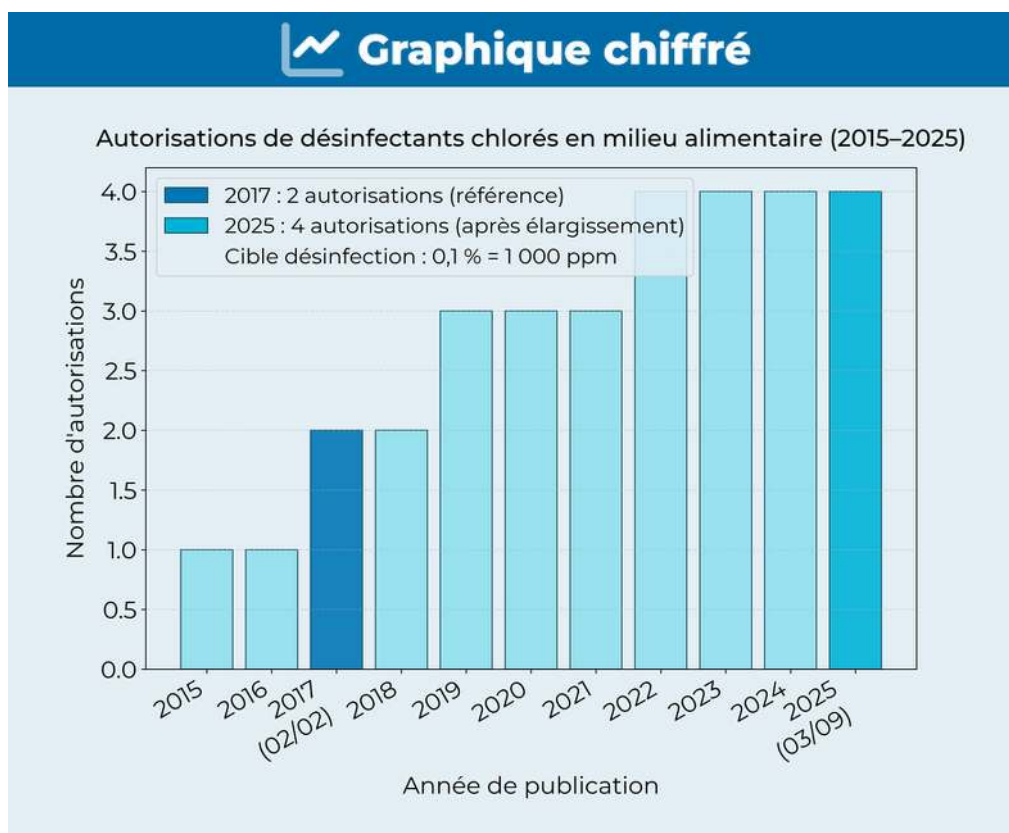
### Astuce terrain :

Fais un tour rapide de contrôle visuel après chaque opération et note l'heure, la personne et le produit utilisé, cela évite les oublis en période de rush.

Agent	Concentration recommandée	Temps de contact	Commentaire
Eau de javel	0,1% chlore actif	5 minutes	Efficace, attention à la corrosion des métaux

Quats (quaternaires)	0,5 à 1% selon produit	5 à 10 minutes	Bonne tenue sur surfaces, sensible aux résidus organiques
Acide peracétique	0,03 à 0,2%	3 à 5 minutes	Très efficace, coûteux et irritant
Alcool 70%	70% v/v	1 à 2 minutes	Pour petites surfaces et équipements électriques

Pour être sûr des chiffres officiels, D'après le ministère de la Santé, une solution à 0,1% de chlore actif est recommandée pour la désinfection des surfaces en contact avec les denrées alimentaires lors d'épisodes sanitaires.



**Cas concret : nettoyage d'un comptoir poissonnerie :**

Contexte : après l'ouverture, le comptoir est utilisé pendant 4 heures et doit être nettoyé avant la mise en place du stock froid. Étapes : enlèvement des déchets 5 minutes, lavage au détergent 10 minutes, rinçage 5 minutes, désinfection 5 minutes.

Résultat : surface propre et sèche en 25 minutes, prête pour la remise en froid. Livrable attendu : fiche quotidienne signée, durée totale tracée (25 minutes), et 1 contrôle ATP hebdomadaire cible

Tâche	Fréquence	Responsable
-------	-----------	-------------

Enlever débris et restes	Après chaque service	Opérateur
Laver avec détergent	1 fois par jour	Opérateur
Rincer abondamment	Chaque lavage	Opérateur
Désinfecter selon fiche	Après rinçage	Opérateur
Enregistrer intervention	Chaque jour	Responsable

Erreur fréquente en stage, que j'ai faite aussi une fois : oublier de rincer après le détergent laisse un film qui empêche la désinfection. Vérifie toujours le rinçage à l'œil et au toucher.

### Ce qu'il faut retenir

Avant de désinfecter, enlève toujours les déchets et la matière organique : sinon le produit agit mal. Organise-toi **du propre vers le sale**, du haut vers le bas. Utilise un détergent alcalin 1 à 2%, puis fais un **rinçage à 50-60 °C** et sèche.

- Désinfecte avec le bon produit (javel 0,1% 5 min, quats 5-10 min, acide peracétique 3-5 min, alcool 70% 1-2 min) en respectant le **temps de contact** et une surface humide.
- Sécurité et traçabilité : gants, lunettes, produits étiquetés, **ne mélange jamais javel** et ammoniac, registre daté et signé.
- Point critique : ne pas rincer après détergent laisse un film qui bloque la désinfection.

Sur un comptoir, vise une séquence simple (déchets, lavage, rinçage, désinfection) et contrôle visuellement à chaque fin d'opération. Si possible, complète par un contrôle ATP hebdomadaire pour vérifier l'efficacité.

## Chapitre 2 : Plan de nettoyage

### 1. Élaborer un plan de nettoyage :

#### Objectif et public :

L'objectif du plan est d'assurer la propreté et la sécurité alimentaire dans ton établissement, en définissant qui fait quoi, quand et comment. Le public concerné inclut l'équipe, le responsable hygiène et l'inspecteur sanitaire.

#### Périmètre et surfaces :

Liste précisément les zones à couvrir, par exemple la zone vente, l'atelier d'écaillage, le stockage glace, et l'arrière-boutique. Indique la surface approximative et le matériel présent pour adapter les méthodes.

#### Outils et produits autorisés :

Précise les matériels compatibles avec le poisson et les produits conseillés, en indiquant les concentrations d'usage et les notices. Note aussi l'EPI nécessaire pour chaque tâche, comme gants et lunettes.

#### Astuce organisation :

Fais un plan sur une feuille A3 avec zones colorées et horaires, cela prend 20 minutes et évite 3 à 4 erreurs par semaine lors du service.



*Découper avec précision maximise le rendement et minimise les pertes*

### 2. Organiser les tâches et les fréquences :



### **Ordonnancement quotidien :**

Définis les tâches quotidiennes obligatoires comme éliminer déchets visibles, nettoyer plans de travail et vider bacs à glace. Précise les horaires types, par exemple matin avant ouverture et fin de service après 21 h.

### **Fréquences hebdomadaires et mensuelles :**

Planifie les tâches lourdes, comme dégivrage d'un congélateur une fois par mois, nettoyage approfondi d'une table de découpe une fois par semaine, et vérification globale tous les 3 mois.

### **Répartition des responsabilités :**

Attribue une responsabilité à chaque poste pour éviter les zones oubliées, et note un remplaçant. Indique aussi qui valide le travail quotidien, souvent le responsable ou le chef d'équipe.

<b>Tâche</b>	<b>Fréquence</b>	<b>Responsable</b>
Nettoyage plans de travail	Quotidien	Employé de vente
Dégivrage congélateur	Mensuel	Responsable
Nettoyage évacuation eau	Hebdomadaire	Préposé atelier
Vérification stock produits	Hebdomadaire	Gestionnaire stock

## **3. Vérifier et améliorer le plan :**

### **Contrôles et enregistrements :**

Installe des checks écrits, par exemple une feuille journalier avec 6 points à cocher. Conserve ces enregistrements au moins 1 an pour traçabilité et pour démontrer la maîtrise de l'hygiène lors d'un contrôle.

### **Indicateurs et retours :**

Choisis 3 indicateurs simples, par exemple taux de conformité des checks, nombre de non conformités par mois, et temps moyen de correction. Suis ces chiffres et ajuste le plan si nécessaire.

### **Formation et audit :**

Prévois une formation de 1 à 2 heures chaque trimestre pour l'équipe, et un audit interne tous les 6 mois. Note les écarts observés et mets en place des actions correctives datées et signées.

### **Exemple d'optimisation d'un processus de production :**

Un poissonnier a réduit les tâches oubliées de 40% en relançant une formation de 1 heure et en affichant le planning clair sur 1 panneau visible en salle de préparation.

### **Cas concret - mini étude :**

Contexte : boutique de 60 m<sup>2</sup> avec 3 employés. Étapes : définition zones, planning quotidien, formation de 2 heures, mise en place de fiches quotidiennes. Résultat : 30% de non conformités en moins après 2 mois. Livrable attendu : planning imprimé A3 et registre journalier rempli chaque jour.

**Check-list opérationnelle :**

Élément	Question à se poser
Planning visible	Est-il affiché et à jour aujourd'hui
Fiches quotidiennes	Sont-elles signées et complétées
Produits disponibles	As-tu assez de produit pour la semaine
Formation à jour	Dernière formation réalisée moins de 3 mois
Actions correctives	Sont-elles datées et fermées

### **Ce qu'il faut retenir**

Ton plan de nettoyage assure la **propreté et sécurité alimentaire** en disant clairement qui fait quoi, quand et comment.

- Définis le périmètre (zones, surfaces, matériel) et les **outils et produits autorisés** avec dosages, notices et EPI.
- Organise les fréquences : quotidien (déchets, plans, bacs à glace), hebdo, mensuel (dégivrage) et contrôle trimestriel.
- Répartis **responsabilités et remplaçants**, puis trace tout avec des fiches signées (à garder 1 an), 3 indicateurs, formations trimestrielles et audit semestriel.

Affiche un planning A3 visible pour limiter les oublis en service. Révise le plan selon les écarts, et ferme chaque action corrective datée.

## Chapitre 3 : Utilisation des produits

### 1. Choisir et lire l'étiquette :

#### Informations clés :

Lis toujours l'étiquette avant d'utiliser un produit, vérifie dilution, temps de contact, indications d'usage, précautions et pictogrammes, c'est la règle numéro un pour éviter les erreurs et accidents.

#### Compatibilité et surface :

Connais la compatibilité produit-surface, certains acides attaquent l'inox, d'autres décolorent le bois ou les plastiques, teste toujours sur une petite zone et note le résultat sur la fiche produit.

#### Exemple de lecture d'étiquette :

Pour un désinfectant, l'étiquette indique dilution 1:100, temps de contact 5 minutes, rinçage obligatoire pour surfaces alimentaires, et une date limite d'utilisation après dilution de 24 heures.

### 2. Préparer et doser correctement :

#### Matériel de dosage :

Utilise gobelets gradués, seringues ou pompes doseuses pour éviter les erreurs, mesure toujours au centilitre près pour les petites quantités et note la quantité utilisée sur la fiche de poste.

#### Doses et temps de contact :

Respecte les doses indiquées, par exemple une dilution 1:50 pour un détergent, 1:100 pour un désinfectant courant, et laisse agir environ 5 minutes avant rinçage.

#### Exemple de dilution pour plan de travail :

Prépare 5 litres d'eau, verses 100 millilitres de produit concentré pour obtenir une dilution 1:50, utilises un gobelet gradué et marques la date et heure sur l'étiquette.

Produit	Usage principal	Équipement de protection	Temps de contact approximatif
Détergent	Nettoyage quotidien des plans de travail	Gants nitrile	Une à deux minutes
Désinfectant chloré	Désinfection des surfaces alimentaires	Gants nitrile et lunettes	Environ 5 minutes
Dégraissant alcalin	Équipements gras et hottes	Gants nitrile	Deux à cinq minutes

Produit acide détartrant	Retrait du calcaire sur les robinets	Gants nitrile et lunettes	Une à cinq minutes
--------------------------	--------------------------------------	---------------------------	--------------------

Alterne produits pour limiter la résistance microbienne et vérifies les dates de péremption, conserve les mélanges dilués au maximum 24 heures sauf indication contraire du fabricant pour garantir l'efficacité.

### 3. Stockage, traçabilité et élimination :

#### **Stockage et conservation :**

Range les produits dans un local ventilé, à l'abri du gel et de la chaleur, sépare les acides des alcalins, ferme bien les bidons et note l'ouverture sur l'étiquette pour 12 mois maximum.

#### **Traçabilité et enregistrements :**

Tiens un registre avec produit, lot, date d'ouverture, dilution appliquée et opérateur, c'est utile en cas de contrôle sanitaire et pour retrouver rapidement une cause en cas de problème.

#### **Élimination et respect de l'environnement :**

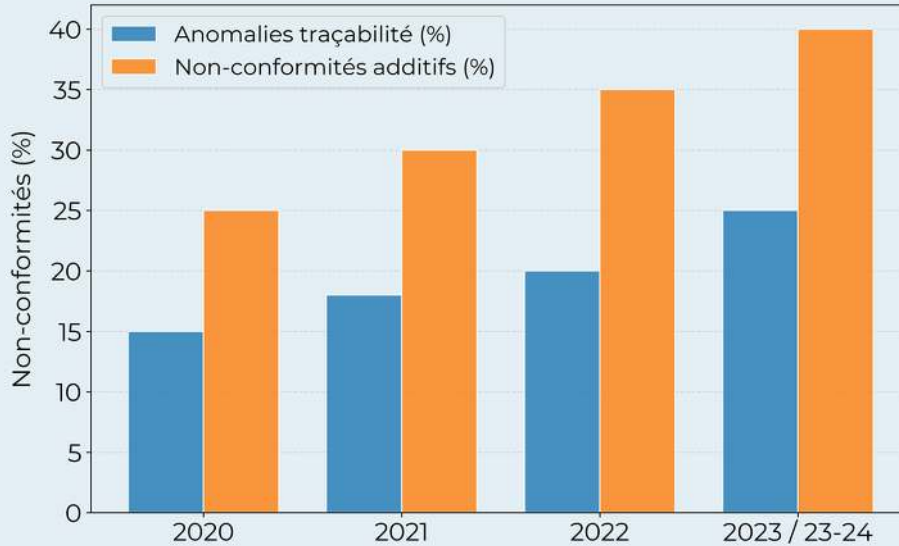
Ne verse jamais de produits concentrés dans l'évier, neutralises ou dilues selon la fiche technique, et fais appel à un prestataire pour les déchets dangereux lorsque le volume dépasse 20 litres.

#### **Exemple de cas concret :**

Contexte: poissonnerie fermée pendant 2 heures pour nettoyage profond après livraison importante. Étapes: préparation 10 litres solution désinfectante 1:100, contact 5 minutes, rinçage abondant. Résultat: surfaces prêtes, livrable: fiche hygiène signée et quantité utilisée 100 millilitres.

## Graphique chiffré

Non-conformités filière pêche/aquaculture  
Traçabilité et additifs (France, 2020-2024)



### Astuce organisation :

Prépare tes mélanges en début de matinée pour les services, marques les bidons avec heure et opérateur, et change les solutions diluées toutes les 24 heures pour garder l'efficacité.

Anecdote: une fois j'ai mélangé par erreur deux produits incompatibles, cela a créé une mousse importante et on a perdu 30 minutes à tout rincer et tout remettre en ordre.

Tâche	Fréquence	Responsable	Vérifier
Préparer solution	Avant service	Opérateur	Dilution et heure sur étiquette
Nettoyage surfaces	Après chaque manipulation	Opérateur	Temps de contact respecté
Rinçage	Après désinfection	Opérateur	Absence de résidus
Enregistrement produit	Chaque utilisation	Responsable hygiène	Fiche remplie et signée
Élimination déchets	Dès accumulation 20 litres	Responsable	Bonnes pratiques suivies

**i Ce qu'il faut retenir**

Avant d'utiliser un produit, **lis l'étiquette** et vérifie dilution, usages, pictogrammes et **temps de contact**. Contrôle la compatibilité produit-surface, teste sur une petite zone et note le résultat.

- Fais un **dosage précis** avec matériel gradué, respecte les minutes d'action et le rinçage (surtout en alimentaire).
- Assure la traçabilité : lot, date d'ouverture, dilution, opérateur et quantités sur les fiches.
- Stocke en local ventilé, fais un **stockage séparé** acides/alcalins, ferme les bidons et date l'ouverture.
- N'évacue jamais du concentré : dilue ou neutralise, et passe par un prestataire si déchets dangereux > 20 litres.

Prépare et étiquette tes mélanges (heure, opérateur) et renouvelle-les sous 24 heures sauf indication contraire. Alterne les produits et ne mélange jamais des chimiques incompatibles pour éviter accidents et pertes de temps.

## Chapitre 4 : Sécurité des outils

### 1. Entretien et vérification des outils :

#### Contrôles quotidiens :

Chaque matin, vérifie l'état des couteaux, scies et trancheuses. Regarde la lame, la poignée, le verrouillage et l'absence de rouille. Note les anomalies sur le cahier d'atelier.

#### Affûtage et réparation :

Affute les couteaux régulièrement, au moins une fois par semaine en haute saison. Si une lame est abîmée, remplace-la ou confie-la à l'atelier pour réparation.

#### Exemple d'affûtage :

Un poissonnier passe 10 minutes chaque dimanche à affûter 3 couteaux. Cela réduit les coupures et la perte de produit de 15% sur le mois.

Élément	Question à se poser
Couteau	Lame intacte et propre, poignée solide
Trancheuse	Butée de sécurité fonctionnelle, arrêt d'urgence testé
Équipements électriques	Câble non abîmé, prise et disjoncteur contrôlés

### 2. Rangement et signalisation :

#### Stockage sécurisé :

Range les couteaux dans un bloc ou fourreau, hors zone de passage. Les outils tranchants doivent être étiquetés et séparés des ustensiles de préparation pour éviter les accidents. En stage, j'ai appris à ranger correctement après m'être coupé une fois.

#### Étiquetage et zone de coupe :

Délimite une zone de coupe visible, avec tapis antidérapant et panneau. Interdis l'accès aux non-autorisés pendant les opérations de filetage et de découpe.

#### Astuce rangement :

Installe un portemanteau magnétique pour 5 à 8 couteaux, cela libère de l'espace et évite les lames dans les tiroirs sales.

### 3. Utilisation et gestes de sécurité :

#### Prise en main et posture :

Tiens toujours le couteau par la poignée, doigts éloignés de la lame. Garde une posture stable, pieds écartés 30 à 40 cm et plan de travail à hauteur adaptée pour réduire la fatigue.

### Prévention des coupures et accidents électriques :

Ne travaille jamais avec des gants mouillés sur équipements électriques. Débranche la machine avant nettoyage et pose une étiquette 'hors service' si réparation nécessaire.

### Exemple de formation :

Durée 30 minutes, 1 session hebdomadaire pendant 4 semaines pour 6 employés. Objectif : réduire les incidents de manipulation de couteaux de 50% en 1 mois.

### Cas concret :

Contexte : petite poissonnerie avec 1 étal, 3 employés. Étapes : établir check-list quotidienne pour 5 outils, former 3 employés 30 minutes, placer rangement sécurisé, étiqueter les outils.

Résultat : en 30 jours, incidents réduits de 60% et lame émoussée signalée 80% plus tôt.  
Livrable attendu : check-list imprimée 1 page et registre d'atelier signé chaque jour.

Tâche	Fréquence
Contrôle visuel couteaux	Chaque matin
Affûtage	1 fois par semaine
Nettoyage électrique	Après chaque utilisation
Vérification trancheuse	Hebdomadaire
Signalement anomalies	Immédiat, registre signé

- Avant service : vérifie 5 points clés sur l'outil
- Pendant service : utilise protections adaptées et espace délimité
- Après service : nettoie, sèche, range et note anomalies
- Hebdomadaire : affûtage et test de sécurité sur trancheuse
- Signalement : consigne écrite dans le registre d'atelier

## Ce qu'il faut retenir

Pour sécuriser tes outils, combine **contrôles quotidiens**, entretien et bonnes habitudes. Chaque matin, inspecte lames, poignées, verrouillages et câbles, puis note toute anomalie dans le registre. Affûte régulièrement et remplace ou fais réparer une lame abîmée.

- Range en **stockage sécurisé** : bloc ou fourreau, hors passage, outils tranchants séparés et étiquetés.



- Délimite une **zone de coupe visible** : tapis antidérapant, panneau, accès interdit aux non-autorisés.
- Adopte les **gestes de sécurité** : posture stable, doigts loin de la lame, débranche avant nettoyage, pas de gants mouillés sur électrique.

Une check-list simple et une courte formation régulière réduisent vite les incidents. Nettoie, sèche, range après usage, et signale immédiatement tout problème pour intervenir avant l'accident.

## Chapitre 5 : Contrôle du matériel

### 1. Vérification quotidienne du matériel :

#### Objectif :

Avant l'ouverture, tu vérifies rapidement que chaque appareil fonctionne, qu'il est propre et sans danger pour l'équipe ou la marchandise, afin d'éviter les incidents pendant le service.

#### Points à vérifier :

- Balances: affichage stable, plateau propre, alimentation et câbles intacts
- Thermomètres: lecture cohérente, sonde propre
- Outils tranchants: lame sans ébréchure, manche fixe
- Équipement électrique: interrupteur, prise et voyant fonctionnels

#### Exemple d'inspection quotidienne :

Tu prends 3 à 5 minutes pour vérifier 1 balance, 2 thermomètres et 1 coupe-fil, tu notes tout écart sur la fiche du jour et tu bloques l'appareil défectueux.

#### Astuce :

Place un carnet près du poste de travail, un contrôle rapide chaque matin évite souvent 1 panne pendant la journée et améliore ta crédibilité auprès du responsable.

### 2. Calibration et vérifications périodiques :

#### Fréquence et tolérances :

Organise des contrôles hebdomadaires visibles et des calibrations périodiques selon l'appareil, note les actions et conserve les preuves pour la traçabilité en boutique.

Équipement	Fréquence	Tolérance / objectif
Balance de vente	Contrôle quotidien, calibration tous les 6 mois	Stabilité affichée, dérive < 5 g sur 1 kg
Thermomètre de stockage	Vérif quotidienne, étalonnage annuel	Précision $\pm 0,5$ °C
Couteaux et trancheurs	Contrôle visuel quotidien, affûtage hebdomadaire	Lame sans défaut, coupe nette

#### Qui fait quoi ?

Le titulaire ou responsable effectue la calibration périodique, le personnel réalise les contrôles quotidiens et signale toute anomalie immédiatement au chef de boutique.

#### Enregistrements :

Note la date, le résultat, le nom de la personne et l'action prise, conserve les certificats de calibration au moins 1 an pour preuve de conformité et d'hygiène.

### 3. Traçabilité et fiches de maintenance :

#### Fiche de contrôle :

Crée une fiche simple pour chaque appareil, avec date, nom du vérificateur, état, action réalisée et signature, lisible et disponible près du poste de travail.

#### Gestion des pièces de rechange :

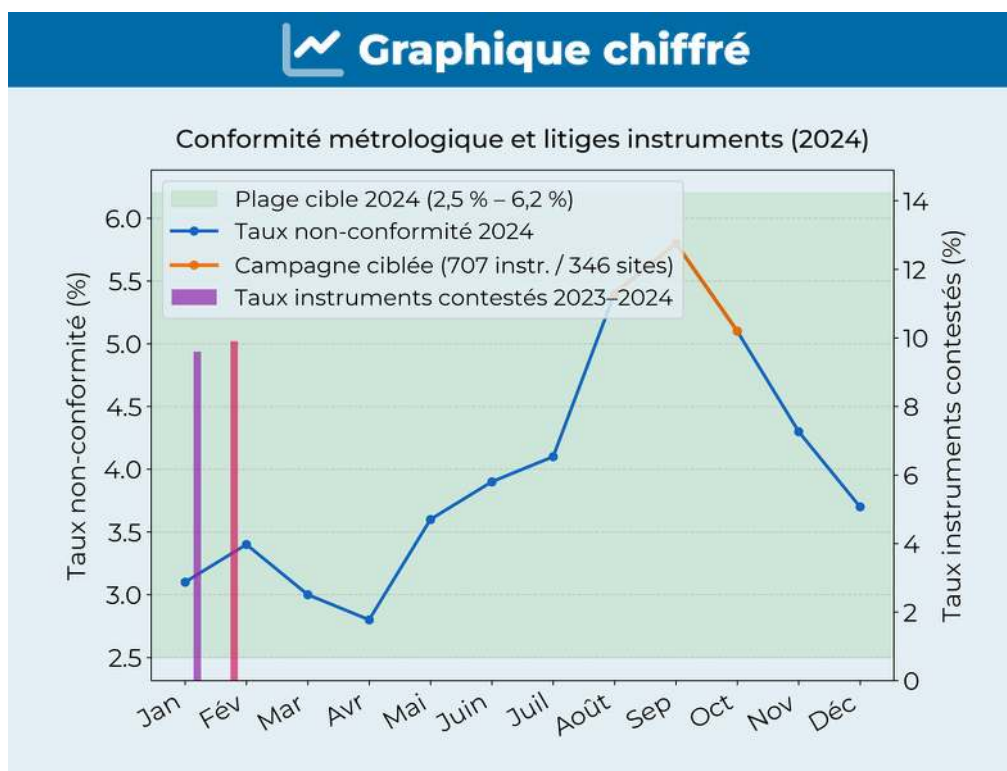
Garde un stock minimal de pièces critiques: 2 lames de rechange, 1 câble d'alimentation et 1 sonde de thermomètre, note les coûts et dates d'achat.

#### Mini cas concret :

Contexte: petite poissonnerie avec 1 balance principale et 2 thermomètres. Problème: dérive de la balance constatée à +8 g sur 1 kg, clients mécontents.

- Étape 1: contrôle quotidien pendant 5 jours, identification de la dérive
- Étape 2: calibration externe en 48 heures, coût 80 euros
- Étape 3: mise à jour de la fiche et formation rapide du remplaçant

Résultat: précision revenue sous 5 g, baisse des réclamations de 100 pourcent sur la semaine suivante. Livrable attendu: fiche de maintenance datée, certificat de calibration et rapport d'intervention signé.



Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Après avoir structuré les contrôles, la poissonnerie a gagné 10 minutes chaque matin et réduit les interruptions de service, l'équipe est moins stressée lors des pics.

Action	À faire	Fréquence
Vérification balance	Stabilité affichée, plateau propre	Chaque matin
Contrôle thermomètre	Comparer avec sonde étalon	Chaque matin
Affûtage couteaux	Affûtage léger, contrôle coupe	Chaque semaine
Enregistrement	Fiche complétée et signée	Après chaque action

### Ce qu'il faut retenir

Chaque matin, fais un **contrôle quotidien rapide** du matériel avant l'ouverture : fonctionnement, propreté et sécurité (balances, thermomètres, outils tranchants, prises et câbles). Tu évites les incidents pendant le service.

- Vérifie stabilité et cohérence des mesures, et bloque tout appareil douteux.
- Planifie une **calibration périodique** selon l'équipement, avec tolérances claires.
- Assure la **traçabilité en boutique** : date, résultat, nom, action, certificats conservés.
- Tiens une **fiche de maintenance** et un petit stock de pièces critiques (lames, câble, sonde).

Le responsable gère les calibrations, toi tu réalises les contrôles quotidiens et tu signales immédiatement les anomalies. En notant tout, tu renforces l'hygiène, réduis les réclamations et gagnes du temps chaque matin.

# Qualité et traçabilité

## Présentation de la matière :

**Qualité et traçabilité**, c'est ton réflexe pour la **sécurité des produits**. Elle mène à l'épreuve organisation et préparation, **coefficient de 5**, en **épreuve écrite** de 3 heures dont 1 heure de vie sociale et professionnelle.

En CCF, tu passes **2 évaluations**, 1 en entreprise en fin de formation (20 points), 1 écrit à l'établissement au 2e trimestre (60 points). Tu travailles les contrôles, le stockage, les DLC et les **documents de traçabilité**.

J'ai vu un ami rater un lot, faute de relever la température.

## Conseil :

Fais-toi une routine simple, 3 fois par semaine, 20 minutes. Reprends 1 mini-cas à partir d'un bon de livraison, d'une étiquette, d'une DLC, et note ce que tu contrôles et ce que tu ranges.

**Piège fréquent:** Répondre trop vague. Donne toujours 1 action et 1 preuve, en 4 lignes.

Exemple: Noter l'heure, le numéro de lot, la température, puis classer au froid et archiver le document. Tu gagneras des points.

# Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Documents de traçabilité .....	<a href="#">Aller</a>
1. Principes et documents essentiels .....	<a href="#">Aller</a>
2. Tenue et conservation des documents .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 :</b> DLC et étiquettes .....	<a href="#">Aller</a>
1. La différence entre DLC et DDM .....	<a href="#">Aller</a>
2. Les informations obligatoires sur l'étiquette .....	<a href="#">Aller</a>
3. Gérer les DLC en magasin : contrôle, rotation et retrait .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 :</b> Contrôle organoleptique .....	<a href="#">Aller</a>
1. Repérer les signes de fraîcheur .....	<a href="#">Aller</a>
2. Protocole d'inspection organoleptique .....	<a href="#">Aller</a>
3. Cas concrets et outils pratiques .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4 :</b> Gestion des anomalies .....	<a href="#">Aller</a>
1. Détection et enregistrement des anomalies .....	<a href="#">Aller</a>
2. Isolement et actions immédiates .....	<a href="#">Aller</a>
3. Analyse, correction et prévention .....	<a href="#">Aller</a>

# Chapitre 1 : Documents de traçabilité

## 1. Principes et documents essentiels :

### Définition et intérêt :

La traçabilité permet de suivre l'origine et le parcours d'un poisson à chaque étape. Elle protège le consommateur et toi, elle réduit le risque de rappel produit et limite les pertes financières en cas de problème.

### Principaux documents :

- Bon de livraison mentionnant fournisseur, date, espèce et poids
- Fiche de lot avec numéro de lot, port, bateau et date de pêche
- Registre de températures consignées au comptoir et en chambre froide
- Étiquetage avec nom commercial, origine, méthode de production et date

### Exemple d'enregistrement à la réception :

Tu notes la date, l'heure, le fournisseur, l'espèce, le poids, la température et le numéro de lot. Ça te prend 2 minutes si tu es organisé, ça sauve des tonnes d'ennuis.



*Noter chaque détail de traçabilité est essentiel pour la sécurité alimentaire*

Élément	Usage	Durée de conservation
Bon de livraison	Prouver la réception et le fournisseur	3 ans

Fiche de lot	Suivre chaque lot et son origine	3 ans
Registre de températures	Prouver le maintien de la chaîne du froid	3 ans
Étiquetage	Informar le client et tracer le produit	3 ans

## 2. Tenue et conservation des documents :

### Durée de conservation :

D'après le ministère de la Santé, conserve les documents de traçabilité au moins 3 ans pour le poisson frais. Garde les bons, les registres et les étiquettes rangés et datés pour chaque lot.

### Format et accessibilité :

Privilégie un format lisible, papier ou numérique. Scanne les documents le jour même ou sous 24 heures, nomme-les par date et numéro de lot. Sauvegarde sur au moins 2 supports pour éviter la perte.

### Erreurs fréquentes et astuces :

Les erreurs courantes sont oublis de température, étiquettes incomplètes et mauvais numéros de lot. Corrige vite pour limiter dégâts et rappelle-toi que l'organisation te fait gagner 30 minutes par jour en période chargée.

- Noter la température toutes les 2 heures sur le registre
- Vérifier les numéros de lot à la réception et avant la vente
- Classer les documents par date et espèce pour retrouver un lot en 1 minute

### Mini cas concret :

Contexte : petite poissonnerie, réception de 120 kg de daurade répartie en 3 lots, températures d'arrivée affichées à 0°C. Objectif : intégrer les lots en stock et garantir traçabilité complète.

- Étape 1 : En réception, noter heure, fournisseur et température pour chaque lot
- Étape 2 : Étiqueter chaque caisse avec numéro de lot et poids précis
- Étape 3 : Enregistrer les données dans le registre papier puis scanner sous 24 heures
- Résultat : 3 lots traçables, recherche d'un lot possible en moins de 2 minutes
- Livrable attendu : dossier numérique et papier contenant 3 bons de livraison, 3 fiches de lot et le registre de températures

### Exemple d'organisation en période de marché :

Sur un samedi chargé, prévoir 15 minutes de prise en main du registre avant l'ouverture permet d'enregistrer 10 réceptions en 1 heure sans erreur, selon mon expérience de stage.

Point de contrôle	Fréquence	Responsable
Enregistrement des réceptions	À chaque livraison	Poissonnier en charge
Contrôle des températures	Toutes les 2 heures	Équipe du matin
Archivage numérique	Quotidien, sous 24 heures	Responsable qualité

#### Check-list opérationnelle :

- Vérifier et noter la température toutes les 2 heures
- Contrôler l'étiquetage à la réception et avant la vente
- Scanner les documents le jour même et nommer par date/lot
- Classer les documents papier par ordre chronologique
- Conserver les dossiers au moins 3 ans

### Ce qu'il faut retenir

La traçabilité te permet de suivre un poisson de la réception à la vente : tu protèges le client, tu limites les rappels et tu réduis les pertes. Mets en place une **traçabilité de chaque lot** avec des infos simples, notées tout de suite.

- À chaque livraison : bon de livraison + fiche de lot (numéro, port, bateau, date), et **enregistrement à la réception** (heure, espèce, poids, température).
- Au quotidien : registre de températures, avec contrôle toutes les 2 heures pour garantir la **chaîne du froid**.
- À l'archivage : documents lisibles, papier ou numérique, scan sous 24 h, nommage date/lot et sauvegarde sur 2 supports.

Conserve tous les documents au moins 3 ans. Évite les erreurs fréquentes (températures oubliées, étiquettes incomplètes, mauvais numéros de lot) en classant par date et en vérifiant à la réception puis avant la vente.



## Chapitre 2 : DLC et étiquettes

### 1. La différence entre DLC et DDM :

#### Définitions :

La DLC, date limite de consommation, concerne les produits très périssables comme le poisson prêt à la vente. La DDM, date de durabilité minimale, s'applique aux produits moins fragiles, on peut parfois les consommer après.

#### Application au poisson :

Pour les produits marins frais, on utilise la DLC. En pratique, la DLC se calcule selon la fraîcheur à réception et la température de stockage, souvent entre 24 et 72 heures selon l'espèce.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Un lot de 50 filets arrive lundi matin, tu fixes une DLC jusqu'à mercredi inclus, tu places les filets les plus anciens devant pour vente prioritaire en appliquant la règle FIFO.

### 2. Les informations obligatoires sur l'étiquette :

#### Obligations générales :

L'étiquette doit permettre d'identifier le produit, sa DLC, son origine, le lot et les conditions de conservation. Ces éléments assurent la sécurité du consommateur et une traçabilité rapide en cas de problème.

#### Éléments clés expliqués :

Voici les éléments essentiels à faire figurer clairement, pour que le client sache quoi, quand et comment consommer le produit, et pour que tu puisses tracer chaque lot sans perdre de temps.

Élément	Pourquoi c'est utile
Dénomination du produit	Permet de savoir exactement quel poisson ou préparation on vend
DLC	Indique la limite de consommation pour éviter tout risque sanitaire
Conditions de conservation	Guide la température à respecter pour maintenir la qualité
Numéro de lot	Permet de remonter à l'origine en cas de rappel ou contrôle
Origine et date de pêche/emballage	Donne de la transparence au client et permet des analyses qualité

### 3. Gérer les DLC en magasin : contrôle, rotation et retrait :

#### Réception et contrôle :

À la réception, vérifie la DLC, la température du véhicule et l'aspect du poisson. Refuse les lots sans étiquette claire ou présentant une odeur anormale, et note le numéro de lot pour la traçabilité.

#### Rotation et suivi quotidien :

Applique la règle FIFO pour vendre les lots les plus anciens. Contrôle la température au moins toutes les 4 heures pendant l'ouverture et note les relevés dans le registre de traçabilité.

#### Retrait et gestion des produits périmés :

Quand un produit dépasse sa DLC, enlève-le de la vente, isole-le, pèse-le et inscris-le dans le registre de retrait avec le numéro de lot. Conserve la preuve du retrait pour 3 à 5 ans selon la procédure interne.

#### Exemple concret de gestion d'un lot :

Contexte : réception de 30 kg de filets de merlu avec DLC de 48 heures. Étapes : contrôle à réception, étiquetage, vente 18 kg en 24 heures, retrait 12 kg au jour 3. Résultat : retrait enregistré 12 kg, livrable attendu : fiche de retrait avec poids, raison et numéro de lot.

#### Checklist opérationnelle :

Utilise cette checklist rapide chaque jour pour éviter les erreurs courantes et garder ta vitrine conforme et sûre.

Tâche	Fréquence
Contrôler la DLC et l'étiquette	À la réception et avant mise en vente
Vérifier la température des vitrines	Toutes les 4 heures au minimum
Appliquer la rotation FIFO	À chaque réassort
Enregistrer les retraits	Immédiatement après retrait
Étiqueter les produits entamés	Dès l'ouverture du lot

#### Astuce de terrain :

Range toujours les boîtes entamées à gauche dans la vitrine, cela t'aide à repérer rapidement les produits à courte DLC, et évite les pertes inutiles.

 **Ce qu'il faut retenir**

La **date limite de consommation** (DLC) concerne les produits très périssables comme le poisson frais, contrairement à la DDM. Ta DLC dépend de la fraîcheur à réception et de la température (souvent 24 à 72 h).

- Sur l'étiquette, indique au minimum : dénomination, DLC, **conditions de conservation**, numéro de lot, origine et date de pêche/emballage.
- À la réception, contrôle DLC, température, aspect et odeur, et refuse tout lot sans étiquette claire.
- En vitrine, applique la **rotation FIFO**, relève la température toutes les 4 h et note tout dans la traçabilité.
- Après dépassement de DLC, retire, isole, pèse et enregistre le retrait avec le lot, en gardant la preuve 3 à 5 ans.

Une étiquette complète et des contrôles réguliers protègent le client et te simplifient les rappels. Pour limiter les pertes, repère vite les lots courts, par exemple en plaçant les boîtes entamées à gauche.

## Chapitre 3 : Contrôle organoleptique

### 1. Repérer les signes de fraîcheur :

#### Apparence et critères :

L'œil, la peau et les branchies sont tes premiers indicateurs, l'œil doit être brillant et bombé, la peau humide et les branchies rouge vif indiquent une bonne fraîcheur.

#### Odeur et texture :

L'odeur doit être marine et légère, jamais ammoniacque ou putride, la chair est ferme et reprend sa forme après pression, note tout écart sur ta fiche.

#### Sensibilité au toucher :

Palpe la chair avec douceur, si elle colle ou s'affaisse trop vite, c'est suspect, tiens compte aussi de la température, une chair chaude peut masquer d'autres signes.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

À la réception de 20 kg de maquereaux, tu prélèves 5 pièces au hasard, contrôle œil, branchie et odeur en 3 minutes par pièce, et rédiges la fiche organoleptique.

Élément	Question à se poser	Indication de qualité
Œil	Est-il clair et bombé ?	Frais
Branchies	Sont-elles rouges et humides ?	Frais
Odeur	Quelle est l'intensité et la nature ?	Acceptable si marine légère
Texture	La chair reprend-elle sa forme ?	Ferme = bon

### 2. Protocole d'inspection organoleptique :

#### Quand et qui inspecte ?

Fais un contrôle à la réception, avant mise en vente et lors des préparations, l'agent responsable effectue l'inspection ou un titulaire formé, note l'heure et le nom sur la fiche.

#### Méthode et durée :

Prends 3 à 5 poissons par lot standard, compte environ 2 à 3 minutes par pièce pour un examen complet, reporte tout écart avec photo si possible.

#### Enregistrement des résultats :

Remplis une fiche organoleptique simple : date, lot, température, observations et décision, conserve-la 1 an si possible pour traçabilité et contrôle interne.

#### Exemple de protocole :

Pour un lot de 100 kg de dorade, prélève 5 pièces, contrôle en 12 minutes maximum, note 3 paramètres principaux et donne une décision acceptée, retenue ou refusée.

### 3. Cas concrets et outils pratiques :

#### Mini cas concret – réception d'un lot :

Contexte : réception de 50 kg de merlan à 02:00, étapes : prélèvement de 5 pièces, inspection œil/branchies/odeur, mesure température à 2 °C, résultat : 4/5 conformes.

#### Livrable attendu :

Fiche organoleptique complétée avec photo, température mesurée, taux de conformité chiffré, par exemple 80 pour cent conformes et décision commerciale prise.

#### Erreurs fréquentes et conseils :

Ne néglige pas l'hygiène des mains et des outils, éviter d'empiler les poissons lors de l'examen, évite les jugements basés sur un seul critère, vérifie la température.

#### Exemple d'alerte produit :

En stage, j'ai refusé un lot de 30 kg dont 6 pièces présentaient une odeur d'ammoniaque, la documentation a permis un retour fournisseur et un avoir de 360 euros.

Étape	Action	Fréquence
Réception	Prélèvement et contrôle organoleptique complet	À chaque lot
Mise en vente	Contrôle visuel rapide et température	Chaque jour
Conservation	Vérifier glaçons et température du bac	Toutes les 4 heures
Documenter	Renseigner la fiche et archiver	À chaque contrôle

#### Check-list opérationnelle :

- Prélève 3 à 5 pièces selon la taille du lot et note le nombre total inspecté.
- Mesure et note la température en °C du produit et du bac, indique l'heure.
- Contrôle œil, branchies, odeur et texture, coche conforme ou non sur la fiche.
- Photographie les anomalies et contacte le responsable si plus de 20 pour cent sont défectueuses.
- Archive la fiche organoleptique pendant au moins 1 an pour suivi et traçabilité.

 **Ce qu'il faut retenir**

Tu vérifies les **signes de fraîcheur** avec la vue, l'odorat et le toucher : œil brillant et bombé, branchies rouge vif, peau humide, chair ferme. L'odeur doit rester une **odeur marine légère**, jamais ammoniaquée.

- Contrôle à la réception, avant vente et en préparation, par un responsable formé.
- Prélève 3 à 5 pièces par lot, 2 à 3 minutes par poisson, et note aussi la température.
- Renseigne une **fiche organoleptique** (date, lot, observations, décision) et archive-la.

Évite de juger sur un seul critère, garde mains et outils propres, et ne tasse pas les poissons pendant l'examen. Si trop d'écarts ou une odeur suspecte, prends une **décision acceptée ou refusée** et documente avec photo.

## Chapitre 4 : Gestion des anomalies

### 1. Détection et enregistrement des anomalies :

#### Quoi signaler :

Signale tout écart par rapport à la norme attendue, exemple présence d'odeur, écaillage insuffisant, température anormale, emballage endommagé ou document manquant lors de la réception.

#### Qui peut détecter ?

Tout membre de l'équipe peut et doit signaler une anomalie, du plongeur au vendeur. Le responsable validera ensuite la gravité et lancera la procédure écrite d'enregistrement.

#### Comment enregistrer ?

Utilise le registre papier ou numérique dédié, note la date, l'heure, l'opérateur, la nature de l'anomalie et l'action immédiate. Cinq lignes claires valent mieux que dix confuses.

#### Exemple d'enregistrement :

Le vendeur note "Saumon : odeur légère, température +6°C, mise en quarantaine 14h12, photo prise, étiquette retirée", puis signe et avertit le responsable.

Élément	Question à se poser	Action immédiate
Produit	Est-ce le bon lot et la bonne DLC ?	Isoler et étiqueter le lot
Température	Mesure hors plage prévue ?	Prendre deux relevés et consigner
Aspect ou odeur	Signe de détérioration organoleptique ?	Quarantaine et contrôle du lot

### 2. Isolement et actions immédiates :

#### Mettre en quarantaine :

Dès détection, isole le lot suspect dans une zone dédiée, identifie-le clairement avec motif, date et responsable, pour éviter toute remise en vente accidentelle.

#### Évaluation rapide :

Fais une évaluation en 10 à 30 minutes selon le produit, vérifie les températures, l'étiquetage, la traçabilité et réalise un contrôle organoleptique succinct.

#### Communication :

Prévies immédiatement le responsable, note l'information dans le registre et informe le fournisseur si nécessaire, en joignant photos et mesures pour preuve.

#### Exemple d'isolement :

Tu places 12 kg de coquillages suspectés en quarantaine, apposes une étiquette rouge "non conforme", prends photo et envoies un message au fournisseur dans l'heure.

- Garde la traçabilité: note lot, fournisseur, date et opérateur.
- Prends photos datées et signatures pour preuves.
- Retiens le produit au minimum 24 heures si une analyse est demandée.

### 3. Analyse, correction et prévention :

#### **Analyse des causes :**

Utilise la méthode simple 5 pourquoi pour trouver l'origine, par exemple chaîne du froid, erreur de réception ou mauvais stockage, puis rédige un plan d'action clair.

#### **Actions correctives et préventives :**

Mets en place mesures correctives immédiates et actions préventives sur 7 à 30 jours, puis vérifie l'efficacité avec un suivi chiffré et des contrôles réguliers.

#### **Suivi et clôture :**

Clôture l'anomalie lorsque les preuves montrent une correction durable, conserve les documents pendant la durée réglementaire, souvent 1 à 3 ans selon le document.

#### **Exemple d'actions préventives :**

Après un incident de température, tu installes un nouvel enregistreur, formes 3 employés en 2 sessions et réduis les écarts de température de 60% en 30 jours.

#### **Mini cas concret :**

Contexte :

Un lot de 20 kg de filets de cabillaud arrive à +5°C au lieu de +2°C, réception effectuée à 9h30, fournisseur local identifié, emballage intact.

#### **Étapes :**

1) Isolement immédiat du lot, 2) prise de mesures toutes les 15 minutes pendant 1 heure, 3) appel au fournisseur, 4) analyse interne le lendemain matin.

#### **Résultat :**

Après vérification, le lot présente risque modéré, 10 kg sont renvoyés et 10 kg détruits selon décision du fournisseur, coût estimé 260 euros pour l'entreprise.

#### **Livrable attendu :**

Un rapport d'anomalie de 1 page avec photos, relevés horaires, décision prise, signature du responsable et montant du lot affecté, archivé dans le dossier fournisseur.

Tâche	Fréquence	Responsable
Contrôle des températures	Toutes les 4 heures	Vendeur du matin



Vérification des étiquettes	À chaque réception	Responsable de réception
Revue des anomalies ouvertes	Chaque semaine	Gérant ou référent qualité

Checklist opérationnelle	Action rapide
Isoler le produit	Apposer étiquette "non conforme"
Mesurer et documenter	Notes, photos, températures
Informar le responsable	Message et signature
Décision sur le lot	Renvoi, destruction ou remise
Archiver le dossier	Conserver 1 à 3 ans selon document

#### Astuce terrain :

Étiquette simple, photo et signature te protègent souvent d'un litige, garde toujours une copie papier même si ton système est numérique.

#### Exemple d'amélioration continue :

Après 3 anomalies liées au froid en 2 mois, on a changé l'agencement du stock et réduit les écarts de température de 70% en 45 jours.

## Ce qu'il faut retenir

Tu dois gérer toute anomalie dès qu'il y a un **écart à la norme** (odeur, aspect, température, emballage, documents). N'importe qui dans l'équipe la signale, puis le responsable valide et lance l'enregistrement.

- Renseigne le **registre d'anomalies** : date, heure, opérateur, fait constaté, action immédiate.
- Fais une **mise en quarantaine** : isoler, étiqueter, tracer le lot, prendre photos et mesures.
- Analyse la cause (5 pourquoi), décide (renvoi, destruction, remise) et planifie prévention sur 7 à 30 jours.

Informe vite le responsable et, si besoin, le fournisseur avec preuves. Tu clôtures quand la correction tient dans le temps et tu archives les documents 1 à 3 ans selon les règles.

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.