



**LP Rabelais - Fontenay Le Comte**

**Projet pédagogique en CAP PSR  
Production et vente de mignardises apéritives**

Classe : deuxième année CAP PSR (effectif : 12 élèves)

Problématique : comment travailler une majorité des compétences du référentiel dans un projet pluridisciplinaire attractif ?

### **Résumé du projet**

*Les élèves ont créé leur enseigne de restauration rapide « Le petit sucré salé » afin de vendre des bouchées apéritives au personnel de l'établissement. Ils ont choisi et mis au point les recettes, créé le logo du restaurant, le bon de commande, les affiches publicitaires et assuré la vente avec l'encaissement. Ils ont pris appui sur leur expérience de PFMP.*

*En plus des compétences professionnelles développées tout au long du projet, les élèves ont pu acquérir des compétences transversales :*

- *Travailler en équipe, coopérer*
- *Communiquer à l'oral*
- *Utiliser les ressources numériques*
- *Traiter des informations*
- *Respecter les procédures*
- *Contrôler la qualité*

## **Étapes de mise en œuvre**

### **Étape 1 : création du restaurant**

Compétences professionnelles mises en œuvre (pôle 2) :

C6.4 Participer à la mise en valeur des espaces de distribution, vente et consommation

#### Activités

- Choix du nom du restaurant rapide : « Le petit sucré salé »
- Création du logo en arts appliqués (cf. ci-dessus). Le logo est apposé sur les boîtes apéritives mises à la vente, sur les affiches et les bons de commande.

## Étape 2 : recherche et réalisation des bouchées apéritives

### Compétences professionnelles mises en œuvre (pôle 1 et 2) :

- C2 Réaliser les opérations préliminaires sur les produits
- C3 Réaliser des préparations et des cuissons simples
- C4 Assembler, dresser et conditionner les préparations alimentaires
- C6.3 Afficher les informations relatives aux produits proposés

### Activités :

- Recherche de recettes sur Internet
- Modification et appropriation des recettes pour les réaliser sous forme de mignardises
- Choix des préparations entrant dans la composition des boîtes proposées au personnel
- Renseigment des fiches sur les allergènes pour chaque préparation

## Étape 3 : réalisation des supports devant accompagner la vente puis communication sur la création du restaurant et sur les prestations proposées

### Compétences professionnelles mises en œuvre (pôle 1 et 2) :

- C6.3 Afficher les informations relatives aux produits proposés

### Activités

- Réalisation des affiches de vente sous format numérique et des éléments de communication
- Réalisation des bons de commandes sous format numérique (Excel)

BON DE COMMANDE N°			
Nom du fournisseur : <b>Le petit sucré salé</b>			
Nom du client			
Date de fabrication :		Date limite de consommation :	
Type de boîte	Quantité	Prix unitaire €	Prix €
Boite 1			
Boite 2			
Boite 3			
Montant total € :	<input type="text"/>		

- Estimation des coûts pour déterminer le prix de vente des boîtes apéritives
- Création d'un QR code en collaboration avec un PLP génie industriel pour pouvoir assurer les précommandes via e-lyco et réaliser le nombre de mignardises précommandées.
- Affichage des éléments d'information réalisés lors de l'étape 1 en salle des professeurs, via e-lyco (Pronote) et au sein du restaurant d'application.

## Le petit sucré-salé



**Vendredi 15 mars à  
partir de 16h**

**boîtes apéritives  
12 mignardises à 5€**

**Boite 1: Pizza**  
Mini pizza chèvre miel  
Mini pizza 4 fromages  
Mini pizza jambon mozza

**Boite 2 : Viande**  
Mini cake chorizo féta  
Mini feuilleté viande  
Toast rilette de chorizo

**Boite 3: Poisson**  
Toast guacamole et truite fumée  
Pizza truite fumée  
Mini sandwich au thon



**A commander à l'aide du QR code avant le  
23 février 2024**

TPSR

### Étape 5 : production et conditionnement des mignardises

#### Compétences professionnelles mises en œuvre (pôle 1) :

- C 3.1 Mettre en œuvre des cuissons
- C 3.2 Réaliser à chaud ou à froid des préparations à partir de produits semi-élaborés ou élaborés
- C 4.1 Assembler des produits alimentaires pour obtenir des mets simples
- C 4.2 Portionner les préparations alimentaires
- C 4.4 Conditionner les préparations en portions individuelles ou multiportions
- C 5 Mettre en œuvre les opérations d'entretien manuelles et mécanisées dans les espaces de production

Dates de vente	Boîte 1 (Prix de vente 5€)	Boîte 2 (Prix de vente 5€)	Boîte 3 (Prix de vente 5€)
2 février	Thème : le fromage Croque-monsieur chèvre-miel Gougère Mini burger raclette	Thème : le végétarien Feuilleté végétarien Mini sandwich aux légumes Cake poire et Roquefort	Thème : le poisson Navette à la truite fumée Sandwich à la truite fumée Feuilleté truite et courgette
15 mars	Thème : pizza Mini pizza jambon fromage Pizza 4 fromages Pizza chèvre et miel	Thème : viande Mini cake chorizo féta Feuilleté viande Toast rillettes de chorizo	Thème : poisson Toast guacamole et truite Mini pizza truite fumée Sandwich thon
12 avril	Thème : printemps Brochette tomate mozzarella Sandwich italien Mini cake jambon olives	Thème : feuilleté Mini feuilleté thon Feuilleté fromage Mini croissant truite fumée	Thème : découverte Nem au poulet Naan au poulet Samoussa au bœuf

35 boîtes vendues le 2 février, 35 boîtes vendues le 15 mars et 48 vendues le 12 avril 2024.



Cuisson des pains burgers et navettes



Cuisson du pain de mie sous salamandre



Préparation des mini pizzas 4 fromages



Boîte 1 « mini pizzas »



Boîte 2 « végétarien »



Boîte 3 « poisson »

© LP Rabelais – Fontenay le Comte

## Étape 6 : ouverture du restaurant - Vente

### Compétences professionnelles mises en œuvre (pôle 2) :

- C 6.1 Installer les espaces de distribution, vente et consommation
- C 6.3 Afficher les informations relatives aux produits proposés
- C 6.4 Participer à la mise en valeur des espaces de distribution, vente et consommation
- C 7.1 Accueillir, accompagner le client ou le convive jusqu'à la prise de congé
- C 8.1 Préparer les éléments de la commande
- C 8.2 Conditionner les éléments pour la vente à emporter : mise en sachet, en carton, en barquette
- C 9.1 Ouvrir et clôturer une caisse
- C 9.2 Saisir les éléments de la prestation à encaisser
- C 9.3 Traiter les encaissements dans ses différentes formes

### Activités

- Installer les espaces de vente
- Réaliser les affichages des boites proposées
- Réaliser l'affichage concernant les allergènes
- Accueillir les clients
- Préparer les commandes, apposer les étiquettes sur les boites

- Encaisser les clients

Date de fabrication : 11/04/2024      Date de fabrication : 11/04/2024

DLC : 14/04/2024

DLC : 14/04/2024

Date de fabrication : 11/04/2024      Date de fabrication : 11/04/2024

DLC : 14/04/2024

DLC : 14/04/2024



Exemples d'étiquettes affichées sur les boites (date de fabrication, DLC, aliments et allergènes)

## Les principaux apports du projet

- Motivation des élèves, développement de leur autonomie.
- Familiarisation des élèves avec la production et la vente de grandes quantités comme en restauration rapide.
- Accueil de nombreux clients pour réaliser la vente et l'encaissement (activité qui ne leur est pas confiée en PFMP ou rarement).
- Gain en rapidité d'exécution (les jeunes ont appris à travailler au rythme de la restauration rapide, aussi bien en production qu'en vente).
- Valorisation des élèves par le constat d'une vente croissante au fur et à mesure des trois dates de vente et par le retour très positif des clients.
- Intégration aisée des élèves allophones ou du dispositif ULIS au projet.