الجمهورية الجزائرية الديمقراطيـــة الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التكوين و التعليم المهنيين

Ministère de la Formation et de l'enseignement Professionnelle

معهد التكوين و التعليم المهنيين – بئر خادم-

Institut de la formation et de l'enseignement Professionnels

- Bir Khadem -

MANUEL TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE

Conception de Menu

NIV :BT

I.F.E.P

2013

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

TABLE DES MATIERES

Bref historique	1
Préambule	2
Fiche de présentation du métier	3
CHAPITRE 1 :	4
Introduction	4
1 -1 DECRIRE UN MENU	4
1-1-1-Technique d'élaboration	6
1-1-2- Le menu et le droit	7
1-1-3 les différents types de menus	7
1-2 Classification des menus	8
1-2-1 Les menus de fêtes	8
1-2-2 Les menus du personnel	9
1-2-3 Les menus de collectivité	10
1-2-4 Les menus de saison	11
1-2-5 Le menu engineering	12
1-3 La carte du restaurant	13
1-3-1 Composition d'une carte des mets en restauration	13
1-3-2 L'affichage des prix et la législation	14
1-3-3 La carte des vins	15
1-3-4 La carte permanente, saisonnière	16
1-3-5 La confection de la carte	17
1-3-6 La législation de la carte	19
Exercice	23
Résumé	23
CHAPITRE 2	24
2-1 COMPOSER LE MENU	25
Introduction	25
2 1-1 Principales règles de composition	25
2-1-2 Règles de conception	25

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

2-1-3 Analyse de menu ---------- 26

2-1-4 Composition de menus ---------- 26

Exercice ---------- 30

Résumé ---------- 32

CHAPITRE 3 ---------- 33

3-1 REDIGER ET DIFFUSER LE MENU ---------- 33

Introduction ---------- 33

3-1-1 Caractéristiques des différents menus ---------- 33

3-1-2 Eléments de composition ---------- 34

3-1-3 Facteurs influençant le choix des menus ---------- 38

3-1-4 Type et catégorie d'établissement ---------- 39

3-1- 5 Installations physique ---------- 39

3-1-6 Buts de la rédaction ---------- 43

3-1-7 règles de rédaction ---------- 44

3-1-8 Pléonasmes ---------- 46

Exercice ---------- 48

Résumé ---------- 49

CHAPITRE 4 ---------- 50

4-1 VERIFIER LA DISPONIBILITE DES DENREES SUR LE MARCHE -------- 50

Introduction ---------- 50

4-1-1 Vérification des denrées en réserve ---------- 50

4 1-2 Principaux points de vérification ---------- 50

4-1-3 Vérification des denrées sur le marché ---------- 53

4-1-4 Facteurs de vérification des disponibilités ---------- 53

Exercice ---------- 55

Résumé ---------- 56

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

CHAPITRE 5 ---------- 57

Introduction ---------- 57

5-1 SPECIFIER LES BESOINS ET LES DEMANDES ---------- 57

5-1-1 Terminologie de l'alimentation ---------- 57

5-1-2 Besoin nutritionnels de l'organisme ---------- 57

5-1-3 Facteurs déterminant les besoins nutritionnels ---------- 60

5-1-4 Principales fonctions de nutriments ---------- 62

5-1-5 Effets des carences en nutriment et des excès ---------- 64

5-1-6 Sources de nutriment ---------- 70

5-1-7 Facteurs déterminant les choix alimentaires ---------- 71

5-1-8 Attentes de la clientèle ---------- 73

Exercice ---------- 74

Résumé ---------- 76

Résumé général ---------- 78

Corriges des exercices ---------- 79

Bibliographie ---------- 87

LEXIQUE ---------- 88

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

BREF HISTORIQUE

Les mets servis lors d'un repas : manuscrit ou imprimé, illustré ou non, il présente au convive la liste des mets et boissons qui vont lui être servis lors d'un repas ou lors d'un banquet. Cette pratique, qui remonte au XIX^{e} siècle et qui tend à se perdre (sauf dans les réceptions officielles), participe à l'art de la table ; elle offre de précieux renseignements aux historiens de la cuisine.

Le choix des différents mets pouvant être servi pour un repas au restaurant

Le menu, en tant que feuillet explicatif, apparaît avec le service à la russe, où les plats sont servis aux convives par portion.

Jules Gouffé considère que le menu est indispensable car il présente un « *avantage réel pour pouvoir prendre ses dispositions à l'avance et faire ses réserves d'appétit en raison des diverses parties du repas dont on a le plan général sous les yeux.* »

Il est d'usage de présenter une carte ou menu différent pour Madame et pour Monsieur, la carte ou menu de Madame ne faisant pas figurer les prix des mets. Les menus sont souvent présentés accompagnés d'une carte des vins imprimée à part.

PREAMBULE

La vie ne peut ni se maintenir, ni se développer sans un apport régulier de denrées alimentaires. De puis sa conception jusqu'à sa mort

L'être humain a besoin de se nourrir pour vivre, en cas de dénutrition, même partielle, l'homme s'amaigrit devient faible, vulnérable aux maladies.

Le menu est un outil privilégie pour favoriser L'acquisition de bonnes habitudes alimentaires, il permet d'éveiller les jeunes à de nouveaux aliments et peut influencer positivement leurs habitudes alimentaires.

Au premier chapitre on a expliqué c'est quoi un menu sa description et se définition.

Au deuxième chapitre vous verrez les règles qui régissent la conception et la composition de différents menus.

Au troisième chapitre traite des buts et des règles de rédaction de menus ainsi que des techniques de diffusion de menus.

Au quatrième chapitre traite de la vérification des denrées, étape importante avant la composition des menus.

Au cinquième chapitre traite des buts et des règles de rédaction de menus ainsi que des techniques de diffusion de menus.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de présentation du module complémentaire m 5-3

INTITULE DU MODULE : Conception de menus

DUREE : 98 heures

OBJECTIF MODULAIRE

COMPORTEMENT ATTENDU : à l'issue de ce module le stagiaire devra être capable de participer à l'élaboration des menus en tenant compte des principes nutritionnels de base.

CONDITION DE REALISATION :

- Travail individuel.
- Sous supervision.

A partir :

- De mises en situation simulées et réelles.
- Avec recettes et listes de denrées disponibles à la cuisine et sur le marché.

A l'aide :

- De la documentation.
- De supports techniques : micro-ordinateur.
- Une calculatrice, un logiciel de gestion et autres.

CRITERES GENERAUX DR PERFORMANCE :

Menu équilibré respectant les principes d'une alimentation saine et les règles de composition de menus.

Menu tenant compte des besoins de la clientèle type, de la catégorie de restaurant, de la saison et de la région.

Utilisation maximale et habile des denrées, présentation et respect des règles de rédaction des menus.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

CHAPITRE 1 : DECRIRE UN MENU

INTRODUCTION

La carte ou menu, permet d'**informer** la clientèle des prestations offertes par l'établissement, c'est donc un outil de **communication** et de **promotion** indispensable qui doit être élaboré avec la plus grande attention.

Lors de l'élaboration de ce document, de nombreux secteurs et compétences sont concernés.

- Le marketing.
- La gestion.
- L'organisation.
- Le design.
- La connaissance des produits.

(*Est ce que le personnel de cuisine peut réaliser ce menu (Préparation) ?*

Est ce que le personnel restaurateur est capable de le servir ? Et est ce qu'il y a le matériel adéquat pour préparer et servir les mets proposés ?).

De la réussite de l'élaboration de la carte, va dépendre en grande partie la réussite de l'établissement.

1-1 DESCRIPTION D' UN MENU

1-1-1 DEFINITION :

Le menu consiste a une présentation de l'ensemble des mets proposes a la clientèle, c'est un outil important pour les gestionnaires de service alimentaires car il sert à contrôler les appointements et leurs couts, et a planifier les activités de production et de distribution.

Le menu est un outil privilégie pour favoriser l'acquisition de bonnes habitudes alimentaires, il permet d'éveiller les jeunes de nouveaux aliments et peut influencer positivement leurs habitudes alimentaires.

- Du genre, âge, nationalité et le milieu social du client.
- De la satisfaction des vœux des clients, si possible.
- De la saison et du climat.
- Du budget alloué.
- Du nombre de personnes (clients).
- De la classe de l'établissement.
- Des possibilités de service.



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-1-2 Le rédacteur des menus doit notamment :

- Connaître l'ordonnance des menus.
- Connaître l'orthographe et la grammaire des termes culinaires utilisés.
- Tenir compte des possibilités humaines et techniques.
- Posséder des connaissances en physiologie alimentaire (hygiène alimentaire).
- Etre capable de calculer le prix de revient des marchandises. [le prix de revient des marchandises de doit pas dépasser les 33,33 % du prix du menu (ou du plat)]

1-1-3 Règles générales d'un menu :

a) Il doit être bien équilibré, tant du point de vue physiologique que gastronomique.
b) Les mets servis doivent s'harmoniser au genre du menu, leur exécution doit être parfaite.
c) Les répétitions doivent être évitées (les répétitions écrites et visibles) ex. : **Crème** Crécy et à la fin **Crème** caramel.



Des différents mets pour une période déterminée. Le but est de donner la plus grande satisfaction possible à la clientèle sur le plan de la variété des mets, tout en procédant à un contrôle approprié des dépenses prévues pour l'achat des marchandises et l'élaboration correcte des menus quotidiens de l'établissement. L'augmentation des prix de revient des marchandises, les besoins de la vie moderne et la connaissance de la diététique font que l'ont recherche toujours d'avantage une nourriture adaptée à notre mode de vie. La planification doit notamment satisfaire les besoins physiologiques et émotifs, elle doit être hygiéniquement acceptable et bien présentée.
Afin d'assurer une rentabilité raisonnable du travail, il faut non seulement appliquer les conseils donnés à propos de la composition des menus, mais encore :

- Disposer d'une cartothèque de recettes calculées.
- Etre constamment au courant de l'offre des marchandises de gros (viandes, poissons, légumes, fruits…etc.) « *Mercuriale* ».
- Se préoccuper de l'emploi des invendus (Dessertes).
- Vérifier systématiquement le coût des marchandises afin de respecter le budget alloué.
- Avoir la volonté de rechercher de nouveaux mets.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

La définition Mercuriale:

C'est la liste de fruits et légumes affichée à l'entrée du marché. Sur cette liste se trouve les fruits et légumes disponible avec leur prix. La Mercuriale permet de connaître les primeurs et les produits en pleine saison. Lors du choix des différents mets composant le menu, il est indispensable de prendre en considération les points traités lors de l'ordonnance du menu, c'est-à-dire :

- Aller du mets le plus léger au plus nourrissant, en terminant par le plus fin.
- Alterner les viandes blanches et les viandes rouges, les sauces blanches et les sauces rouges ou brunes
- Eviter les répétitions de légumes, garnitures et couleurs.
- Faire attention aux faute de goût.

1-1-4 Technique d'élaboration :

Afin d'obtenir un rendement maximal du travail, il est recommandé d'élaborer cette planification sur une feuille de papier grand format, afin que les erreurs apparaissent mieux lors du contrôle.

NOTE :

Vu leur cherté, les menus ont tendance à disparaître et c'est la carte qui est la plus utilisée, avec des prix plus élevés évidemment, mais le client choisi ce qu'il veut manger. De nos jours, le chef fait une proposition « suggestion du jour », qui est imprimée généralement avec de gros caractères, au centre de la carte. Cette technique qui a pour but d'attirer l'attention du client, est appelée « Guest cible ».

La répartition du coût des marchandises pour un menu à trois (03) services, sera la suivante :

- Potages ou Hors d'œuvre : 05 à 12%.
- Viande ou poisson : 50 à 60 %.
- Pommes de terre ou pâtes : 05 à 12%.
- Légumes ou salade : 10 à 15%.
- Dessert : 08 à 12%. (Le fromage peut être servi Comme dessert).



Il est évident que ces chiffres forment une fourchette approximative, il faudra compenser les dépenses occasionnées par certains mets, par l'achat d'autres moins onéreux, sans toute fois déséquilibrer le menu sur le plan gastronomique.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-1-5 : Le menu et le droit :

De tout temps, les relations humaines ont été régies par des conventions. Aucune société, aussi évoluée soit – elle ne peut vivre sans une législation établissant les droits de chacun. L'hôtelier, comme le restaurateur est responsable du bien être du client. Non seulement il s'engage à lui servir une nourriture **saine** et préparée **avec soins**, mais il respectera également **l'offre de vente** proposée par la carte ou le menu.

Cette obligation résulte de la conclusion d'un accord tacite entre le client et le restaurateur, sur la base de la proposition écrite de celui - ci (Art 184 du code des obligations, concernant la vente et l'échange, établit comme suit les droits des parties en général).

« La vente est un contrat par lequel le vendeur s'oblige à livrer la chose vendue à l'acheteur et à lui en transférer la propriété, moyennant un prix que l'acheteur s'engage à payer »

L'hôtelier ou le restaurateur doit garantir à ses clients la qualité de ses produits. S'il propose un menu, les mets de ce menu ne doivent en aucun cas avoir d'autre provenance que celle figurant au menu. Ce serait manquer totalement de conscience professionnelle et même faire preuve de malhonnêteté, que de servir la sole à la place de la limande, ou remplacer le lièvre par le lapin. De toue façon, il vaut mieux rester modeste et produire (préparer) une bonne cuisine, que d'utiliser des appellations « fantaisistes » qui en définitive ne servent qu'à induire le client en erreur.

L'hôtelier ou le restaurateur prend un engagement moral, mais il est également lié par sa responsabilité pénale.

1-1-6 Les différents types de menus

Menu à prix fixe sans choix :

Le client n'ayant pas le choix, la composition du menu doit être équilibré pour répondre aux besoins de l'organisme.

Menu à 490 DA

Potage cultivateur

****

Poulet sauté Chasseur

****

Fruits de saison

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Menu à prix fixe avec choix :

Le menu à prix fixe avec choix : Sa conception permet au client d'effectuer un choix à l'intérieur de chaque gamme de plats. C'est donc une « mini-carte » très apprécié de la clientèle

Menu à 890 DA

Hors d'œuvre varie
Ou
Tomate monégasque
Ou
Potage Parmentier
****
Omelette aux fines herbes
Ou
Quiche au fromage
Ou
Pannequet de volaille
****
Sauté de veau aux olives
Ou
Entrecôte grillée haricots verts
Ou
Poulet sauté chasseur
****
Tarte aux pommes
Ou
Crème caramel
Ou
Fruits de saison

- **Menus diététiques**

Ils doivent être un attrait commercial ou un choix (restauration à thème). Ces restaurants proposent des menus adaptés aux divers régimes.

Menus basses calories (amaigrissement)

Menus hyposodés (peu ou pas de sel)

Menus énergétiques (sportifs ou remises en forme).

- **Menus binaires**

1 entrée + 1 plat

1 entrée + 1 dessert

1 plat + 1 dessert

- **Menus pour enfants :**

Menus spéciaux élaborés pour les enfants et adaptés à leurs goûts pour une clientèle familiale.

- **Menus diététiques**
- **Menus enfants**
- **Menus binaires**



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Règle Gastronomiques :



Ne doivent pas figurer deux fois sur le même menu :

- viandes de même nature.
- 2 préparations sensiblement identiques.
- 2 gibiers.
- Le même légume d'accompagnement pour 2 mets différents.
- 2 sauces de même base.

Appellations :

- On doit respecter la recette correspondant à une appellation.
- Toujours utiliser le produit annoncé dans un plat.
- Eviter les appellations ambiguës.
- Ne pas donner de nom pompeux à des plats.

Rédaction

- Ne pas oublier la majuscule pour les noms propres et les régions.
- Supprimer les articles «le, la, les » devant une appellation.
- Respecter l'orthographe des noms.
- Employer la forme «à la » lorsque qu'un plat est réalisé selon une méthode qui est propre à une région.
- Choisir une écriture permettant une lecture facile.

1-2 CLASSIFICATION DES MENUS ;

- ✓ Les menus de fêtes;
- ✓ Les menus du personnel;
- ✓ Les menus de collectivité ;
- ✓ Les menus de saison ;
- ✓ Le menu engineering ;

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-2-1 LES MENUS DE FÊTES :

Définition :

La catégorie des menus de fêtes comprend des menus de tous genre, servis lors des fêtes familiales (fiançailles, mariages, circoncision, réussite à un examen…etc.), ainsi que dans les fêtes religieuses (nouvel an, Noël, Achoura, Le Mawlid E'nabawi, l'Aïd, pâques…etc.) et divers occasions qui peuvent se présenter. Leur composition est très variée et suit les règles de composition des grands repas. Il est donc inutile de donner une nouvelle description. Cependant, quelques renseignements sont nécessaires.

Les menus de Noël, du nouvel an ou du Mawlid E'nabawi sont des repas traditionnels, très en honneur autrefois et qui ont perdus de nos jours leur charme et caractère particulier. Cependant, on célèbre toujours ces fêtes avec plus ou moins de luxe. Si le caractère religieux s'est modifié, l'aspect gastronomique n'est pas négligé et chacun sait que ces repas sont toujours plus riches que les repas du courant de l'année. La composition des menus traditionnels, des fêtes religieuses ne varie pas beaucoup.

Exemple de menu de fête religieuse chrétienne : (Noël)

CONSOMMÉ DOUBLE EN TASSE

CONSOMMÉ DOUBLE EN TASSE

FILET DE SAUMON A LA RUSSE

VOL AU VENT AUX FRUITS DE MER

TRADITIONNELLE DINDE FARCIE AUX MARRONS

SALADE MANON

BÛCHE DE NOËL

CORBEILLE DE FRUITS

Exemple de menu de fête chrétienne : (Nouvel an)

BISQUE DE HOMARD

FILET DE SAUMON NEW BURG

CŒUR DE CHAROLAIS AU FOUR

CANNETONS AUX CERISES

PLATEAU DE FROMAGES

SALADE MIMOSA

GÂTEAU SAINT SYLVESTRE

CORBEILLE DE FRUITS

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Exemple de menu de fête religieuse musulmane:

CHORBA FRIK

BOUREK ANNABI

KEFTA

COUSCOUS TRADITIONNEL

CORBEILLE DE FRUIT

1-2-2 LES MENUS DU PERSONNEL :

Définition:

Il est important pour la bonne marche d'un établissement hôtelier de servir à son personnel une nourriture saine, de bonne qualité et en quantité. Mais de nos jours, tout ceci est devenu presque impossible vu le prix onéreux des produits et des denrées alimentaires dans le monde. Néanmoins, le chef de cuisine accordera une attention particulière à la préparation de cette nourriture. Il est courant que certaines entreprises hôtelières disposent d'une cuisine aménagée à cet effet. Il n'est pas souhaitable d'utiliser les restes des clients, cependant, lorsqu'on connaît les problèmes que pose le rendement en cuisine, il est possible avec un peu d'imagination et de bonne volonté de servir des menus d'une qualité acceptable.

❖ Utilisation des dessertes :

Il faut que la marchandise, bien que déjà cuite, soit de bonne qualité et exempte de toute odeur et de goût particulier.

a) Avec du poisson :

On peut faire un gratin de poisson, des fritures de poisson enrobé de pâte à frire accompagné d'une sauce Orly, faire des tranches de poisson poché accompagnées de sauce Mousseline (dérivée de la Hollandaise, si le poisson est servi chaud et dérivée de la mayonnaise s'il est servi froid), faire aussi des petites bouchées de poisson



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

b) Avec les viandes :

Le Roast-beef peut être servi froid avec des tranches de tomate, cornichons, œufs durs…etc. On pourrait aussi faire un hachis Parmentier ou des légumes farcis ou également le couper en petits dés et en faire une sauce Bolognaise. Les dessertes de viandes peuvent être servies en salade, la langue peut être tranchée et couverte d'une sauce Tartare. On peut faire aussi des sautés, des braisés, des fricassées et des croquettes de volaille.



c) Avec la pomme de terre :

Nous avons le choix entre les pommes traitées au four ou à la friture, en passant la pomme purée

d) Avec les légumes frais :

Il est possible de les réchauffer et les sauter au beurre, en faire un gratin ou les faire accompagner d'une sauce quelconque

e) Avec les pâtes fraîches :

Avec les pâtes (coudes), les nouilles, les spaghetti, soit les faire réchauffer, ou les sauter au beurre et les accompagner de sauce bolognaise, napolitaine ou tout simplement d'une sauce tomate et du fromage.

1-2-3 LES MENUS DE COLLECTIVITE.

Définition :

De plus en plus de personnes prennent des repas en restauration collective (Ecoles, Universités, Entreprises, Administrations publiques, Hôpitaux et restaurants itinérants, …etc.). La réduction des jours de travail, organisés en séances uniques, la participation de la femme à la vie active, l'ouverture des cantines scolaires, sont autant de paramètres nouveaux qui ont favorisés ce phénomène.

Ce développement comporte des aspects négatifs pour la santé et le bien être du consommateur et il soulève en même temps de nombreux problèmes, comme le phénomène de concentration, qui entraîne la création d'une cuisine centrale desservant plusieurs points de restauration périphériques et qui prépare à l'avance de nombreux plats, qui seront consommés le lendemain ou ultérieurement.

Les spécialistes (Gastronomes, Nutritionnistes, Diététiciens) en restauration collective ont considérés que les problèmes suivants étaient prioritaires et doivent retenir l'attention des pouvoirs publics et les intervenants directs.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Les problèmes d'hygiène et de salubrité :

Des textes réglementant les conditions d'hygiène et de salubrité doivent être publiés et suivis dans les locaux de restauration en général

La formation du personnel :

En termes de formation du personnel, il paraît utile de signaler que n'importe qui ne peut préparer des repas ou ouvrir un lieu de restauration sans que son personnel ne soit préalablement formé, en particulier, le chef de cuisine.

Valeur alimentaire des repas servis :

Pour assurer la satisfaction et le bien être des consommateurs et pour éviter d'accroître les risques de maladies dites de surcharge en nombre de calories, il importe de veiller à la valeur nutritionnelle des repas servis.

Valeur récréative des repas :

Il reste bien entendu que pour certaines catégories de travailleurs où l'isolement et la monotonie dans l'activité professionnelle, couvre la majeure partie de la journée, les repas sont perçus comme des séances de récréation où l'accueil et certaines conditions de détente doivent être réunies. Dans ce domaine, certaines tentatives restent tout à fait limitées. Le repas doit constituer un moment de détente, l'aménagement des locaux et le choix du matériel doivent être conçus pour favoriser cette détente. Ceci constitue un élément de bien être pour les convives et un des facteurs de la protection mentale.



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-2-4 LES MENUS DE SAISON :



Définition :

Les menus saisonniers sont rédigés :

- ☺ En fonction de la saison.
- ☺ En fonction du calendrier saisonnier. (produits disponibles)
- ☺ En fonction de la clientèle.

Les menus sont rédigés par semaine (semainier). Ils peuvent être quotidi

- **Des menus de quatre saisons :**

Les impératifs d'une classification par saison s'estompent av des produits en conserve. Outre les conserves appertisées, les denrées des collectivités. L'approvisionnement qui reste dépendant de la saison aux fruits et légumes crus. Peut – on encore penser aux saisons, quand les échanges internationaux procuraient certaines primeurs à des prix abordables, quand les techniques permettent de retarder la maturation des végétaux et quand les agronomes créent et sélectionnent des gammes de variétés dont la maturation s'échelonne dans le temps ?

Le caractère saisonnier des fruits et légumes traditionnellement cultivés existent encore de nos jours.

- **A chaque convive ses menus :**

Du jeune enfant d'âge préscolaire à la personne âgée, la restauration collective accueille les convives de tous les âges. Au bien portant, elle offre des menus sensiblement identiques à l'exception des enfants de (00) à (02) ans dont l'alimentation spécifique et évolutive n'a pas été envisagée.

La connaissance des menus porte exclusivement sur l'aspect qualitatif de l'alimentation en renseignant le convive sur la nature de la denrée, du mode de cuisson et de son accommodement.

Des menus rédigés à l'attention des petits enfants conviennent à tous les convives, sauf sur le plan calorifique. En revanche certains menus pour adultes ou adolescents ne trouveront pas d'application stricte dans les autres tranches d'âge. Les enfants et les personnes âgées ont pour des raisons différentes, un système digestif que l'on dispense de tout travail superflu.

1-2-5 LE MENU ENGINEERING « Technique de gestion » :

Définition :

L'objectif de cette méthode d'analyse est le suivi des ventes durant la période d'activité, en mettant l'accent sur la force de vente de chaque article et son apport à la marge totale générée.

La méthode est une aide à la décision en ce qui concerne les articles à garder, à améliorer ou à supprimer lors du renouvellement de la carte. Par exemple, un article dont les ventes sont négligeables et un apport en marge bénéficiaire total faible, ne sera pas reconduit sur la nouvelle offre

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

(carte), les approvisionnements pour ce produit feront l'objet de stocks dormants. Selon la force de vente et la marge de contribution de chaque article celui-ci peut être classé dans l'une des catégories suivantes.

- ✓ **L'étoile :**

Sont classés dans cette catégorie, les articles à haute popularité, donc à haut pourcentage de vente, et bonne marge de contribution.

- Ils nécessitent le maintien de leurs qualités et quantité, ainsi que de leur présentation
- Leur position sur les zones focales de la carte favorisera d'avantage leurs ventes.
- Un test de hausse légère de leurs prix peut s'avérer utile afin de constater les variations de ventes entraîné par cette hausse.

- ✓ **Le cheval de labour**

Dans cette catégorie, on trouve les articles à haut pourcentage de vente mais générant une faible marge de contribution unitaire. Ils sont considérés comme base de la carte, ils reflètent la popularité du point de vente.

Ces articles peuvent faire l'objet d'efforts quant au maintien de leurs prix de vente, souvent destiné à une clientèle sensible aux variations des prix. Il est également intéressant de bien définir les coûts de leur élaboration, en effet, selon l'intensité du travail nécessaire par chaque article, ceux nécessitant plus d'efforts peuvent faite l'objet :

- ➔ D'augmentation de prix avec beaucoup de précautions.
- ➔ De substitution par un autre article plus rentable pour l'établissement et intéressant pour le client.
- ➔ De diminution des rations servies (décision à prendre avec beaucoup de précaution).

- ✓ **L'énigme :**

Peu de ventes mais bon profit unitaires. les énigmes sont des articles ayant une bonne **marge de contribution,** par contre ils se vendent en quantités insuffisantes .Il y a lieu d'essayer de le repositionner en assurant leur promotion, ou de revoir leur prix de vente si cette position est due à des prix trop élevés entraînant une faible demande. Leur importance en nombre sur la carte peut entraîner des difficultés d'expression des difficultés d'exploitation principalement l'immobilisation des stocks de ces produits.

- ✓ **Les chiens :**

Article à faible pourcentage de vente et faible et faible marge de contribution, ils « traînent » sur la carte sans intérêt, ils sont à éliminer de celle-ci, mais peuvent être présentés à la demande du client.

Certains de ces articles peuvent faire m'objet d'efforts pour les passer en catégorie supérieure avec une augmentation de prix, le mieux serait de les éliminer.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-3 LA CARTE DU RESTAURANT :

Définition :

La **carte**, appelée « menu » par les Américains, est le moyen essentiel qui permet d'informer la clientèle sur les prestations que propose l'établissement. L'élaboration de ce document nécessite de nombreuses compétences professionnelles dans les secteurs tels que : marketing, gestion, organisation, design, connaissance des produits.

1-3-1 Composition d'une carte des mets en restauration :

Une carte se compose de quatre éléments de base : le texte, l'ordonnancement, le graphisme et le support :

- **Le texte** :

Le contenu écrit d'une carte informe sur ce que le restaurant offre à ses clients. Il doit donc être clair et précis. Les appellations fantaisistes ou « pompeuses » sont à éviter, la typographie doit à la fois faciliter la lecture et prolonger le style (ou le thème) de l'établissement.

- **L'ordonnancement :**

La répartition des éléments d'information ou décoratifs sur une carte doit relever tout autant du sens de l'esthétique, de la démarche commerciale et de la psychologie.

- **L'esthétique :**

Il faut respecter le style de l'établissement. C'est très souvent une affaire de goût, de style et de moyens.

En ce qui concerne la démarche commerciale :

Il est évident que le menu doit mettre en valeur la **gamme** des produits, et plus particulièrement, ceux d'entre eux qui sont en position d'appel ou de « *leader* ».

Une gamme regroupe un nombre de produits généralement de la même famille, chacun d'eux étant préparé ou cuisiné différemment !

Une carte comprenant un nombre élevé de plats est difficile à gérer pour le restaurateur et pour le client ! (stocks, perte, mise en place, changement, lecture, choix)

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Il faut donc adopter des dispositions suggestives et fréquemment renouvelées, pour éviter que l'impact du mets sur les clients réguliers ne s'émousse (disposition des plats ou des familles de plats alternées avec des dessins, des images ou des citations, petit bristol rajouté pour mettre en valeur les promotions ou les suggestions du jour, titres et sous-titres disposés artistiquement, bandeaux et exergues, etc.). **Cela devient encore plus évident quand on s'intéresse aux mécanismes psychologiques du lecteur de la carte.** On constate que les plats figurant en début de rubrique se vendent souvent mieux que les suivants et que les tendances de lecture confèrent une importance différente de chaque zone de la carte.

On s'aperçoit bien que dans l'ensemble on ne lit pas une carte de restaurant comme on lit n'importe quel autre texte (c'est à dire en commençant en haut à gauche et en terminant en bas à droite). On peut s'attendre cependant à ce que, dans les cultures dans lesquelles les règles d'écriture sont différentes, la tendance soit-elle aussi différente.

- **Le graphisme :**

Inutile de dire que, pour capter l'attention d'un public habitué à des publicités suggestives en couleurs, une carte originale et visuelle est indispensable. S'agissant ici aussi d'un domaine qui relève de l'art, on ne peut donner beaucoup de conseils. Tout ce que l'on peut en dire c'est que l'adjonction d'éléments graphiques à une carte ne doit jamais être une opération gratuite. Chacun d'eux doit avoir un rôle précis d'attraction, de soutien ou de « *guide du regard* ».

- **Le support :**

L'élément déterminant du support est le matériau dans lequel il est conçu. Celui-ci doit être visuellement agréable et souple (carton, papier, bristol, skaï, cuir, pelliculage, plastifiée, bois, ardoise), à volet unique ou à deux ou trois volets (cartes triptyques). Le choix du support exige du restaurateur beaucoup d'attention ainsi qu'un budget important, tout particulièrement pour les cartes utilisées sur une longue période telle qu'une saison. Dans ce cas, il est préférable de choisir un matériau résistant et peu salissant. Pour les cartes changées fréquemment, un matériau léger et peu coûteux est suffisant.

Aussi bien la texture de la carte que son format doit faire l'objet d'un choix judicieux :

- **La texture** :

  Parce qu'elle contribue au plaisir de la manipulation et qu'elle est garante de la conservation d'un aspect neuf, propre et agréable (rien de plus repoussant que des cartes sales, écornées ou raccommodées au ruban adhésif).

- **Le format** :

  Pour des raisons de commodité de manipulation et d'originalité de la présentation (les cartes trop grandes risquent de renverser la verrerie).

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-3-2 L'affichage des prix et la législation :

La législation impose certaines obligations concernant l'affichage des prix :

- **A l'extérieur :**

La carte et les menus doivent être affichés à l'extérieur de l'établissement, de même qu'une carte des vins comportant les prix de cinq vins au minimum ou à défaut le prix de tous les vins, si l'établissement en comporte moins de cinq. Cet affichage doit être facilement visible par les clients à partir de 11 h 30 pour le déjeuner et de 18 h pour le dîner et pendant toute la durée du service. Les établissements qui ne possèdent pas de vin, doivent afficher une carte comportant les cinq boissons les plus couramment servies.

- **A l'intérieur :**

Une carte et des menus, identiques à ceux précédemment cités, doivent être mis à la disposition de la clientèle à l'intérieur de l'établissement. Le prix de chaque plat doit être mentionné TTC (pour les menus à prix fixe, avec ou sans choix, il faut préciser si les boissons sont comprises ou non dans le prix indiqué).



La **carafe d'eau** ordinaire est mise gratuitement à la disposition du client.

Le **pain** peut être facturé en restauration collective de type « libre-service » et, dans ce cas, le prix de la portion de pain est clairement affiché.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-3-3 : La carte des vins :

Le chiffre d'affaires lié à la vente des vins au restaurant est important. A ce titre, le restaurateur doit prêter une attention toute particulière à la réalisation de la carte des vins. Elle concilie à la fois la notion de promotion de ventes et la notion de contrat de vente.

Pour élaborer la carte des vins, il faut donc tenir compte de l'aspect réglementaire et de l'aspect commercial.

La carte des vins est considérée comme un contrat de vente et est soumise à différentes dispositions réglementaires, **à caractère obligatoire**, dont voici les principales :

- Les vins doivent être présentés sous leur dénomination exacte conforme aux mentions portées sur l'étiquetage, en respectant l'orthographe, exemple :
- La contenance est obligatoirement mentionnée:
- Le prix net doit être indiqué en face de chaque référence.
- L'indication des références manquantes doit être clairement exprimée.
- Une séparation entre vins de table (vins de pays et vins de table) et vins d'appellation La mention « **prix nets** » ou « **prix service compris x %** » doit apparaître.

Les vins proposés à la carte peuvent être classés de deux manières différentes :

- Par rubriques régionales (par régions de provenance), en séparant les couleurs (blancs, rouges, rosés, effervescents)
- Par rubrique couleur (par couleur), en séparant les régions de provenance (Mascara, Tlemcen etc.…



Le « **millésime** » (année d…is **en bouteille au château** » ne sont pas obligatoires, mais rense…a qualité du produit.

Il est interdit de faire figurer, sur la carte, des vins inexistants dans l'établissement à la seule fin de le valoriser. Cette fraude est sévèrement punie par la loi.

N.B. Le vin représente de l'actif immobilisé considérable (des stocks) et la gestion de la cave doit être confiée à un spécialiste. De même, l'adéquation entre la carte des mets et la carte des vins demande une parfaite coordination entre le directeur de restaurant et le chef de cuisine.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Remarque :

Les apéritifs, digestifs et boissons chaudes sont quelquefois présentés dans la carte des vins. En restauration haut de gamme, il est préférable de présenter ces boissons sur une autre carte.

1-3-4 La carte : permanente, saisonnière et / ou spécialisée ?

1-3-4-1 La carte permanente

Une carte permanente représente une offre valable et stable sur une longue période (un an environ).

- ✓ **Avantages :** Des coûts réduits par des approvisionnements simplifiés, des techniques de fabrication moins onéreuses car bien maîtrisées par le personnel, investissement en matériel faible et bien amorti.
- ✓ **Inconvénients :** Une carte est un produit qui, comme tout produit, s'essouffle si on ne le renouvelle pas, à moins de rajouter de nouveaux produits dans chaque gamme, mais alors attention aux coûts. Il est également difficile de fidéliser une clientèle quotidienne ou hebdomadaire.

1-3-4-2 La carte saisonnière

Changer sa carte selon la saison est une règle essentielle de la restauration traditionnelle, en effet c'est la cuisine du marché riche en couleur et en saveurs qui savent si bien s'exprimer tant sur les cartes des grands chefs que sur leur dépliant.

- ✓ **Avantages :** Synonyme de fraîcheur pour la clientèle, un certain « retour aux sources », aux vraies valeurs.
- ✓ **Inconvénients :** Coût liés à la production et investissements en matériel

Il existe aussi la formule mixte qui permet de conserver quelques plats et de proposer un plat du jour. Cette formule se développe beaucoup sur le marché de la restauration nutrition.

1-3-4-3 Les cartes spécifiques :

On entend par carte spécifique les cartes qui ne traitent qu'une gamme de produits ex : la carte des vins, carte du bar etc... Mais aussi les cartes utilisées pour la commémoration d'événements historiques comme la carte spéciale débarquement ou spéciale révolution Française. Ces cartes sont très pratiques, car elles permettent de dynamiser une gamme de produits (carte du bar par exemple) ou de cibler une part de clientèle très précise (les enfants par exemple), ainsi, peut-on trouver :

- La carte du bar
- La carte des cafés
- La carte des vins
- La carte des bières
- La carte diététique
- la carte enfant
- la carte petit déjeuner et brunch
- la carte des fromages et desserts
- les cartes à thème

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-3-5 La confection de la carte

- Réaliser une carte représente un investissement financier important qui dépend de la taille, des couleurs, de la qualité du support et qui n'est pas en rapport direct avec sa rentabilité. En effet, la carte la plus chère n'est pas forcément celle qui plaira le plus.
- **Choix du support :**

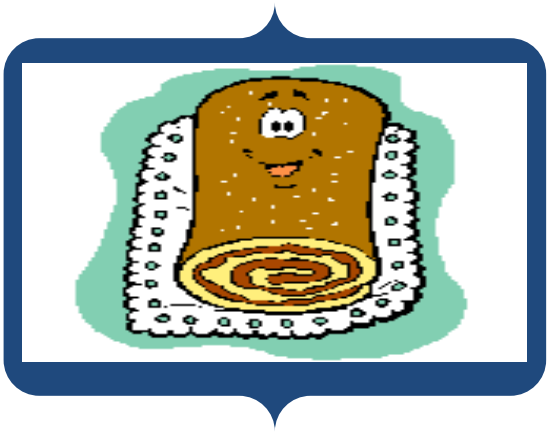
  Pour une **carte journalière**, le mieux est une feuille de papier facilement imprimable par procédé informatique que l'on intègre ensuite sur un support, qui lui, doit être résistant.

  Pour une **carte permanente**, le mieux est de prévoir un support résistant mais pas trop. En effet, il vaut parfois mieux changer la carte que de présenter des cartes qui portent les traces d'une grande utilisation.

  Il est également possible d'utiliser des sets de table ou un chevalet disposé sur la table.

- **Choix du format :**

Bien qu'il n'existe pas de standards officiels, il existe plusieurs standards de faits comme la carte à volets. La plus connue est la carte à deux volets, mais celle qui est actuellement à la mode est la carte à trois volets, car elle s'ouvre sur le milieu et permet d'avoir une bonne zone d'impact. Il existe également des formats inhabituels qui jouent souvent avec le thème ou le nom du restaurant. Par exemple, un restaurant qui s'appelle "*les remparts*" peut proposer une carte dont la forme géométrique rappelle des remparts. Mais il convient également de ne pas tomber dans l'excès comme le restaurant "*La Tour d'Argent*" qui proposait une carte immense et entièrement faite d'aluminium et de charnières métalliques : lourde, encombrante, et peu pratique.



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

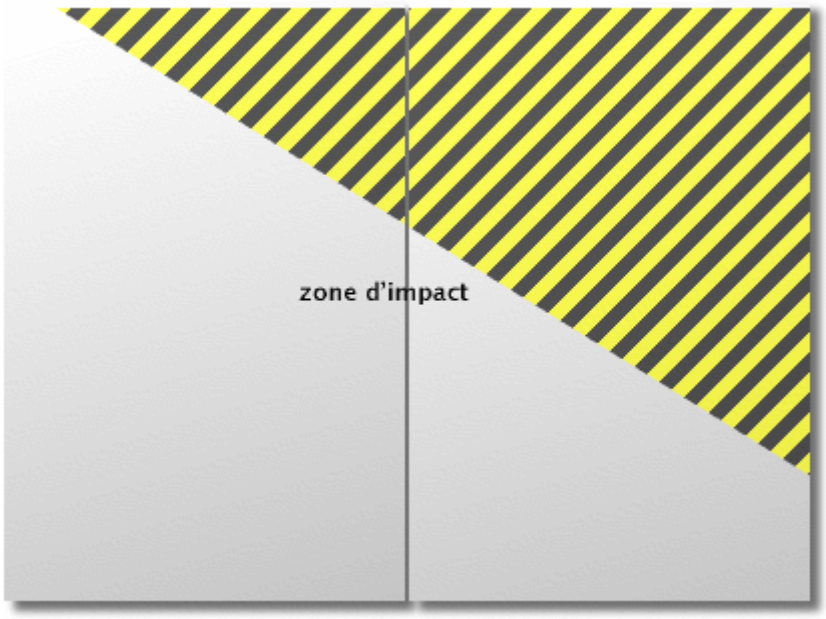
Disposition et zones d'impact :

Il existe des zones d'impacts sur les cartes, c'est à dire qui attirent l'attention du lecteur en priorité, voici les principaux emplacements pour les Français :

Carte à un volet



Carte à deux volets



Carte à trois volets



Il est judicieux d'utiliser ces zones pour promouvoir les ventes d'un produit comme le plat du jour ou la spécialité du chef.

1-3-6 La législation de la carte :

La carte obéit à un ensemble de règles très précises qui ont pour but de protéger le consommateur d'escroquerie, falsification ou publicité mensongère. Sans énumérer les détails liés à l'affichage extérieur de la carte, il faut retenir les points suivants :

- Affichage du prix « *service compris* ». Les prix indiqués sont nets c'est à dire qu'ils sont taxes et service compris. Le taux de rémunération du service doit être indiqué entre parenthèses.
- Indiquer clairement pour les menus 'boisson comprise' ou 'non-comprise. Il faut indiquer également la nature et la quantité de boissons servies si celles-ci sont comprises dans le menu.
- Depuis 1967 le droit de couvert n'existe plus, donc, il ne peut être mentionné. En revanche, le droit de bouchon existe si celui-ci est clairement indiqué sur la carte.
- Respect des appellations des plats, des vins, des fromages, des volailles (indiquer poulet du Gers alors qu'il est sans appellation ou indiquer Loup de mer sans préciser s'il provient de l'Atlantique ou de la Méditerranée constitue des infractions graves). a législation est plus sévère en ce qui concerne la carte des vins. En effet, les mentions légales (appellation, millésime, contenance) doivent être indiquées, les prix doivent être classés par ordre croissant. Il faut également préciser la contenance servie pour la vente au verre (A.O.C. muscat de Frontignan 8 CL et il faut utiliser une verrerie qui n'a pas une contenance inférieure à ce qui est servi.



- Le gibier sauvage ne peut être indiqué sur la carte que pendant la période de chasse et il ne faut pas confondre gibier sauvage et gibier d'élevage.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-3-7 La fixation des prix sur la carte :

La politique tarifaire d'une entreprise est le résultat d'une suite de choix délicats qui peuvent s'illustrer ainsi :



La fixation des prix joue un rôle primordial pour la pérennité de l'entreprise. Bien que la variation des prix n'a pas d'influence sur la restauration haut de gamme, le prix est le cheval de bataille pour le restaurant discount soumis à une forte concurrence. Il appelle, dans la majorité des cas, à une notion de rapport qualité prix souvent difficile à déterminer.

Afin de pouvoir fixer des prix qui auront le plus de succès, le restaurateur dispose de plusieurs possibilités.

- **La méthode du coefficient multiplicateur** : Aujourd'hui cette méthode est complètement dépassée, il s'agit de multiplier le coût matière par un coefficient X qui donnera directement le prix de vente.
- **Les principes d'Omnés :** C'est actuellement l'outil le plus utilisé pour la fixation des prix d'une carte mais son usage est souvent trop systématique et parfois il se révèle inadapté pour certains restaurants (il fut conçu au départ pour les cafétérias). Néanmoins, ces principes constituent déjà une bonne base.

Principe n°1

Ouverture de la gamme

L'ouverture représente l'écart qui existe entre le prix le plus fort et le plus faible pour une gamme (exemple les viandes). Il s'agit simplement de diviser le prix le plus élevé par le plus faible. La valeur obtenue doit se situer entre 2,5 et 3 c'est-à-dire que le prix le plus fort ne doit pas être trois fois plus élevé que le prix le plus faible.

Exemple :

La viande la moins chère coûte 700 DA

La viande la plus chère coûte 1200 DA

On obtient une ouverture de 1200/700=1,71

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Principe n°2

Dispersion des prix :

Ce principe permet de régir le prix des articles à l'intérieur d'une gamme par rapport aux prix extrêmes. Pour cela il suffit de diviser l'ouverture de la gamme en trois parties égales qui s'appelleront **zone basse**, **zone médiane** et **zone haute** ainsi, le nombre de plats dans la zone médiane doit être égal à la somme de la zone basse et haute

Principe n°3

Rapport de la demande sur l'offre

Ce rapport est intéressant car il permet de mesurer si le prix moyen offert par le restaurateur correspond au prix moyen demandé par le client et ce, pour chaque gamme de plats. Pour une gamme de plats, il suffit de comparer la moyenne des prix offerts avec la moyenne des prix des plats vendus. On obtient les formules suivantes :

Prix moyen demandé	***Prix moyen offert***	***Rapport demande/offre***
Chiffre d'affaires de la gamme / Nombre de plats vendus dans la gamme	Somme des prix de vente des plats d'une gamme / Nombre de plats contenus dans la gamme	Prix moyen demandé / Prix moyen offert Le résultat doit être <1

Exemple :

Plats	***Prix de vente***	***Quantités vendues***	***C.A.***
Darne de saumon grillée	*11*	*96*	*1056*
Cassolette de St-Jacques	*20*	*242*	*4840*
Langouste grillée	*26*	*55*	*1430*
Potence de poissons	*29*	*125*	*3625*
Filet de rascasse	*19*	*102*	*1938*
Totaux	*105*	*620*	*12889*
Prix moyen offert	21		
Prix moyen demandé			20.79
Rapport demande/offre	1.01		

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Dans l'exemple, on peut constater que le prix moyen demandé est identique au prix moyen offert. En règle générale, on peut considérer que le rapport demande/offre est bon quand il est compris entre 0,9 et 1. Quand il est **supérieur à un,** le prix offert est trop faible pour la clientèle, quand il est **inférieur à un** le prix est trop élevé. Attention, le réajustement ne se fait pas en jouant seulement sur les prix, c'est toute la gamme qu'il faut revoir et repenser.

Principe n°4 :

Les promotions

La promotion consiste à mettre en avant un produit, il apparaît alors évident que le produit en promotion doit s'afficher à un prix qui correspond au prix moyen demandé. Attention à ne pas confondre promotion et discount.

Exemple :

Si le prix de vente moyen demandé pour une bouteille de vin est de 1200 DA, la promotion de la semaine pourrait être ce Riesling à 110 DA la bouteille.



Résumé :

La carte participe en grande partie à la réussite de l'entreprise. Elle doit avoir beaucoup de personnalité, être simple à utiliser par la clientèle, suggérer et promouvoir.

EXERCICES

1-1 Vous êtes solliciter pour la réalisation des menus de fête religieuses, quel est le menu que vous devez présenter ?

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

1-2 : Définissez la mercuriale ?

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

1-3 : Quelle est la différence entre un menu fixe avec choix et un menu fixe sans choix ?

……

……

……

……

……

……

……

1-4 : Proposez un menu pour enfant ?

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

CHAPITRE 2 : COMPOSITION DU MENU

2-1 Composer le menu :

INTRODUCTION

Pour être au mieux de sa forme au quotidien pour augmenter ses chances de vivre longtemps et en bonne sante, inutile de chercher très loin. C'est la composition de nos menus et le respect des équilibres alimentaires qui le permet en grande partie. Pour être au mieux de sa forme une activité physique est également recommandée.

2-1-1 PRINCIPALES REGLES DE COMPOSITION :

Composer un menu ne relève pas seulement d'intuitions spontanées, car le produit sert d'élément de marketing pour l'établissement ou vous travaillez. Afin d'atteindre les objectifs vises par la présentation d'un menu, il vous faut tenir compte, de la catégorie a laquelle correspond votre établissement, du type de clientèle qui fréquente, des attentes les plus manifeste de la clientèle potentielle, de l'âge, du salaire, des intérêts de vos clients, etc.)

2-1-2 REGLES DE CONCEPTION :

Il existe deux types de règles soit les règles de conception et les règles de composition. Les règles de conception précédent les règles de composition puisqu'il faut d'abord savoir a qui le menu est destine et ce qu'il faut pour le produire et le servir avant de procéder a sa rédaction.

2-1-3 REGLES DE COMPOSITION :

Par règles de composition, on sous-entend les règles de présentation du menu, les règles de disposition des différentes catégories de mets et, enfin, les règles séquentielles de la disposition des mets d'une même catégorie. Les bases du marketing et de la gastronomie vous fixent un certain nombre de règles permettant de composer un menu qui soit a la foie bon et beau. Ainsi, des le départ, vous devez faire un choix qui pourra varier de la composition classique a la composition standard ou humoristique en respectant toutefois de votre type d'établissement. Vous devez aussi tenir compte du moment où ce menu sera servi ; Un menu de déjeuner n'est pas composer de la même façon qu'un menu de diner ou de souper, cela va de soi. Vous pouvez ensuite vous interroger sur l'encadrement et l'identification de cette expérience gastronomique. Vous aurez à choisir le format de présentation, les textes d'accompagnement et d'introduction, etc.



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

2-1-4 ANALYSE DE MENU :

L'analyse de différents menus vous permettra de vérifier l'harmonie et la concordance entre différents critères tels : le type d'établissement et le type de service, le type de clientèle attendu et ses racines nationales et culturelles, les motivations du déplacement, les structures de la conception, de la rédaction et de la composition ainsi que l'équilibre nutritionnel et les prix de vente. Par la suite, vous serez en mesure d'apporter les rectifications appropriées afin que votre élément de marketing par excellence soit à point.

FIGURE2-1 : Parallèle entre les critères et les catégories

CRITERES	CATEGORIES		
1- Type d'établissement	Casse-croute	Pizzeria	Libre-service
	Restauration rapide	Rôtisserie	Cafétéria
	Restaurant	Brasserie	Buffet
	Auberge	Hôtel	Salle à manger
- Type de service	Rapide	Populaire	Supérieur
2- Type de clientèle	Affaires	Touriste	Voyageurs
	Travailleurs	Couples	Fonctionnaires
	Gastronomes	Groupes	Familial
	Ouvrière	Sportive	
- Budget	Moins de 1500 DA	2500 DA	3500 DA et +
- Niveau de vie	Faible	Moyen	Supérieur
- Activité sociale	Sportive	4 à 7	Soirée
- Age	Jeune	Adulte	3e âge
3- Nationalité et culture			
- Spécialité étrangère	Peu	Moyen	Plusieurs
- Mets nationaux, culturelle et religieux	Peu	Moyen	Nombreux
- Mets saisonnier	Peu	Moyen	Nombreux
- Spécialités régionales	Peu	Moyen	Nombreuses
- Approvisionnement des aliments	Facile	Moyen	Difficiles
4- Motivation du déplacement	Obligation	Repos	Gastronomie
	Dégustation	Travaille	Fête

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	Groupe	Affaires	Invitation
5- Menu			
- Type	Table d'hôte	Carte	Carte
- Sous la catégorie	Déjeuner	Diner	Souper
	Banquet	Buffet	
- Qualité de la présentation	Faible	Moyenne	Supérieure
- Disposition :	Faible	Moyenne	Supérieure
• Espace entre chaque catégorie	Faible	Moyen	Agréable
• Evidence des mets de même catégorie	Faible	Moyenne	Supérieure
• Ordonnance des mets	Non-conforme	Moyenne	Conforme
- Propreté	Acceptable	Moyenne	Irréprochable
- Consultation	Difficile	Acceptable	Facile
- Intérêt suscite	Peu	Moyen	Beaucoup
- Présentation	Banale	Acceptable	Soignée
- Créativité	Absente	Présente	Evidente
- Equilibre du menu	Absent	Présent	Evident
- Qualité des choix	Limité	Convenable	Impeccable
- Terminologie	Douteuse	Convenable	Irréprochable
- Calligraphie	Mauvaise	Bonne	Supérieure
- Orthographe	Vague	Acceptable	Précise
- Syntaxe	Faible	Moyenne	Supérieure
- Ecriture	Mauvaise	Agréable	Soignée
- Exactitudes des termes	Faibles	Moyenne	Supérieure
- Compréhension	Difficile	Acceptable	Facile
- Appellations classiques	Douteuses	Bonnes	Irréprochables
- Expressions pompeuses	Fréquente	Occasionnelles	Absentes
- Pléonasmes	Fréquents	Occasionnels	Absents
- Règle grammaticale	Non respecter	Acceptable	Respecter
- Faute	Fréquente	Rares	Absentes
	Confuse	Moyenne	Claire

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- Identification des prix - Lisibilité des prix	Faible	moyenne	claire
6- Equilibre nutritionnelle Besoin physiologique - Equilibre énergétique - Equilibre en protide - Equilibre en sel minéraux - Equilibre en vitamine - Equilibre en cellulose Besoin psychologique à atteindre - Satisfaction visuelle - Repos - Plaisir - Détente - Exigences médicales Conformité au guide alimentaire - pains et céréales - fruits et légumes - produits laitiers - viandes et substituts	 Manque Manque Manque Manque Manque Faible Pas assez Faible Faible Non conforme Non-conforme Non-conforme Non-conforme Non-conforme	 Equilibre Equilibre Equilibre Equilibre Equilibre Moyen Moyen Moyen Moyen + ou – + ou – + ou – + ou – + ou -	 Excès Excès Excès Excès Excès Excès Excès Beaucoup Fort Fortement Conforme Conforme Conforme conforme
7- Prix de vente - rapport qualité / prix	Faible	Moyen	Fort
8- lien entre le menu et le type d'établissement	Faible	Moyen	Fort

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

2-1-5 COMPOSITION DE MENUS :

Vous voila rendu a la composition de menus, principalement orientée vers des exercices .Vous serez en mesure d'évaluer votre niveau d'intégration des acquis, tant au niveau des règles de conception et de composition des différents types de menus. Apres avoir observe le divers exemple, vous produisez vos propres menus.

MENU SIMPLE :

Ce type de menu est le plus souvent présente dans un petit restaurant de quartier, dans un casse croute ou encore dans une cafeteria. Il correspond principalement aux besoins de la classe ouvrière et a comme particularité d'être assez énergétique. Les mets sont offerts a un prix plus qu'abordables, sont servis rapidement et présentent des choix simples et très populaires. Vous retrouvez sur ce menu :

- Quelques potages populaires
- Quelques entrées simples
- Une série de sandwichs
- Quelques spécialités telles que : club, hot chicken, hamburger, hot dog, ognons frit, ailes de poulet, poulet rôti, etc.
- Quelques plats du jour à très faible cout
- Quelques desserts peu couteux.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FIGURE 2-2 : MENU SIMPLE



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

♦ MENU PETIT DEJEUNER :



Il est dommage que ce menu ne soit pas toujours rédige avec autant d'attention que les autres. Depuis quelques années, un certain nombre de restaurants se sont spécialises dans des menus de déjeuner, ce que permet d'attirer une très bonne clientèle, ce qui permet d'attirer une très bonne clientèle. Attention, un menu de déjeuner ne se limite surtout pas aux rôties-café ! De plus en lus, les menus de déjeuner présentent des assiettes regroupant œufs, fruits et fromage. Les menus de déjeuner pourront présenter :

- Fruit et jus de fruit
- Produit de boulangerie (rôties, croissants, muffins, divers pains) ;
- Œufs varies et céréales ;
- Confiture et compotes ;
- Quelques variétés de viandes.



MENU A LA CARTE :

Le menu a la carte qui constitue la réussite financière des grandes tables d'il ya une décennie, a l'avantage d'offrir une immense variété de mets correspondant aux gouts d'une très vaste clientèle.

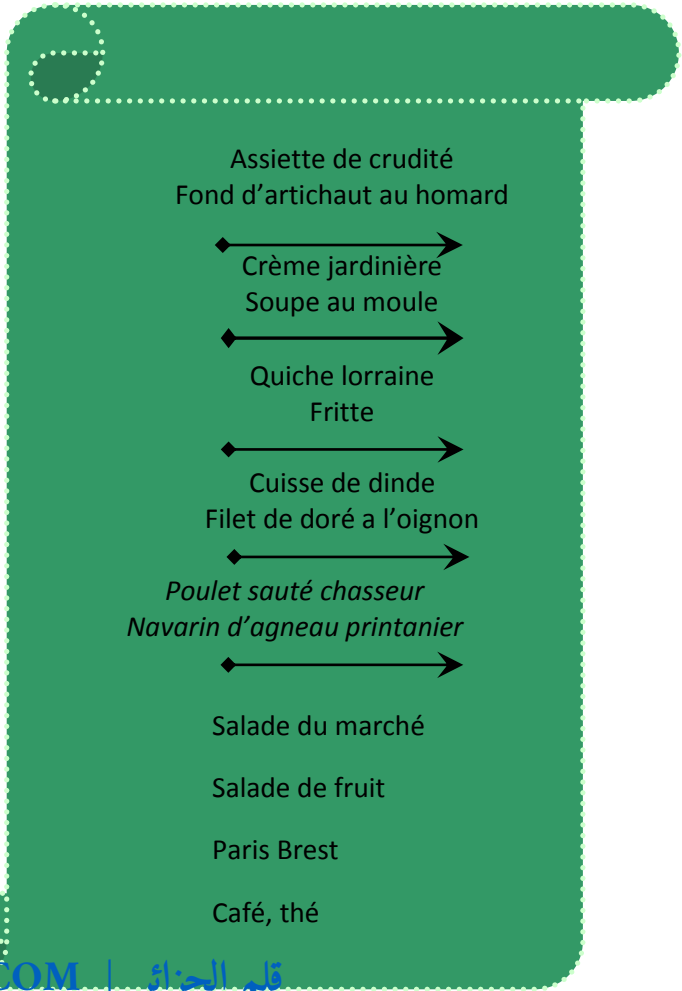
Il ya toutes sortes de menus a la carte. Cependant vous poursuivrez ici votre analyse avec un menu a la carte très élabore et de qualité supérieure. Le plus souvent, vous retrouverez ce type de menu dans un restaurant, un hôtel ou une auberge. Le menu a la carte vous présente **:**

- Des hors-d'œuvre et des entrées froides ;
- Des potages
- Des hors-d'œuvre ou des entrées chaudes ;
- Une section regroupant les plats de résistances à base de fruits de mer ;
- Une section regroupant les plats de résistance à base de gibier, de volaille et de viande de boucherie ;
- Des légumes et des féculents ;
- Des salades ;
- Une variété de fromage ;
- Des desserts ;
- Des boissons.

MENU DE BANQUET

Le menu banquet correspond le plus souvent à un menu de restaurant ou d'auberge. Sur ce menu, nous retrouvons quelques :

- Potage recherches
- Entrées de luxe ;
- Spécialités de la saison et de la région ;
- Spécialités du jour ;
- Desserts particuliers ;



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Un menu de banquet-buffet est difficile à identifier, car ce type de menu peut révéler des caractéristiques très différentes selon qu'il s'agisse d'un buffet populaire ou d'un buffet gastronomique. Règles générale, un menu de table d'hôte de buffet comprend :

- Des hors-d'œuvre et des entrées ;
- Un potage ;
- Des plats de résistance en commençant par :
  - Les poissons, mollusques et crustacés ;
  - Les volailles et les gibiers ;
  - Les viandes blanches et les viandes rouges ;
  - Des légumes et féculents ;
- Des salades composées et plusieurs sauces d'accompagnement ;
- Un plateau de fromage ;
- Des desserts, des fruits et des pâtisseries ;
- Des boissons

Ce qui chartérise ce type de menu, est que l'établissement qui l'offre et le client en décident conjointement.

RESUME

Pour bien cerner la conception d'un menu, vous devez vous interroger sur : le type d'établissement, les installations physique, le type de service, les approvisionnements, le budget, le type de clientèle de même que ses attentes et intérêts. En ce qui a trait à la composition, rappelez-vous les principales règles relatives au style, au service et à l'ordonnance des mets de même qu'au moment ou ils seront servis. Le fait de bien cerner le type de clientèle, d'établissement et le service, les motivations potentielles de votre clientèle, les besoins nutritionnels et les capacités financières de votre clientèle vous permettront de concevoir un menu en relation logique avec vos intentions commerciales.

Le menu simple représente le plus souvent un petit restaurant de quartier ou une cafeteria , et offre principalement des potages, des sandwichs tels le club et le hamburger, du poulet, des spéciaux du jour et quelques desserts.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICES

EXERCICE 2.1

Vous avez décide d'organiser une réception de fin d'année a laquelle 18 personnes sont conviées. Vous devez avant tout prendre soin d'identifier le type d'occasion, l'heure de la journée à laquelle se dérouleront l'activité, l'âge des invites et leurs intérêts, etc., afin de composer un brouillon du menu. Voyez ensuite s'il passe le test de l'exercice suivant.

……..

……

……..

……

……

……

……..

……

……

……

……..

……

EXERCICE 2.2

1- Enumérez quatre critères permettant d'analyser les différents menus.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

2- A quel type de service les brasseries correspondent-elles ?

……

……

3- Quel type d'activité sociale culinaire correspond à la classe « affaires » ?

……

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

……

……

4- Identifiez six motifs de déplacement pour les repas pris au restaurant.

……

……

……

5- Quelle est la caractéristique nutritionnelle des pizzerias ?

……

……

6- Quelle est la qualité de présentation des menus de brasserie ?

……

……

EXERCICE 2-3

Composez votre propre menu à la carte

……

……

……

……

……

……

EXERCICE 2-4

Composez votre propre menu banquets

……

……

……

……

……

……

……

……

……

EXERCICE 2-5

Composer votre propre menu pour enfants

……

……

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

……

……..

……..

CHAPITRE 3 REDIGER ET DIFFUSER LE MENU

3-1 REDIGER ET DIFFUSER LE MENU :

INTRODUCTION :

Le menu est l'élément qui permettra de faire le lien entre votre planification et les attentes de votre clientèle. Il est essentiel de faire un choix judicieux des éléments apparaissant au menu. Ce chapitre vous présentera une grande variété de menus, de genres table d'hôte et a la carte. Ces exemples vous seront d'une grande utilité, car tout restaurant qui se respecte ne peut fonctionner sans menu, et ce dernier se doit d'être en parfaite relation avec le type de clientèle qui fréquente l'établissement, peu importe ses standards.

3-1-1 CARACTERISTIQUE DES DIFFERENTS MENUS

L'un des meilleurs agents de marketing pour votre salle à manger est souvent votre menu. C'est l'élément à privilégier pour votre mise en marché. Il pourra être simple ou complique, mais il devra toujours être soigne. Chaque partie devra être sépare et bien distincte pour toujours stimuler les ventes de vos produit. Il faut mettre le tout bien en évidence. Le menu est votre principal agent de vente. C'est souvent l'élément responsable de la première impression que la clientèle aura de votre salle à mange. Il se doit donc d'être compose, rédige et présente avec une attention toute particulière.

Les différents types de menus ont associes aux différents moments de la journée. Par exemple, le déjeuner a la carte, de table d'hôte ou de banquets (brunch) présente majoritairement les préparations culinaires destinées au déjeuner telles : les œufs, les céréales natures ou cuites, les viandes de déjeuner, les fruits, les jus, les rôties, les muffins, les croissants, le the et le café, etc.

Le menu du diner, particulièrement de table d'hôte, peut être, quotidien ou cyclique. Selon le type d'établissement, il sera plus au moins très élaboré, allant d'un menu très simple ou réduit (menu du jour) pour les cafeterias jusqu'à un menu très développé pour les salles a manger et les auberges de luxe.

De plus en plus, on retrouve pour le menu du souper le principe de la table d'hôte en remplacement du menu à la carte. Règle générale, le menu de soirée est plus détaille et développé que celui du diner.



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

3-1-2 ELEMENTS DE COMPOSITION



La composition et l'ordre de présentation des mets les plus fréquents utilises sont les suivants :

- Les hors-d'œuvre et les entrées froides ;
- Les potages ;
- Les hors-d'œuvre et les entres froides ;
- Les plats de résistance en commençant par :
  - ♠ Les poissons, mollusques et crustacés ;
  - ♠ Les volailles et des gibiers ;
  - ♠ Les viandes blanches et les viandes rouges ;
  - ♠ Les légumes et les féculents ;
  - ♠ Les salades ;
  - ♠ Les fromages ;
  - ♠ Les desserts, les fruits et les pâtisseries ;
  - ♠ Les boissons.

Analysons maintenant les caractéristiques des différents types de menus. Nous ne passerons pas en inventaire toute la panoplie des différents types de menus rédiges depuis plusieurs décennies. Nous nous concentrons plutôt sur les grands types de menus utilises depuis le début des années 1990. Nous pourrions dire qu'avec l'évolution des tendances et des habitudes de vie, l'ensemble des différents menus a fortement évolue. Aujourd'hui, tous les menus se regroupent en deux grandes catégories qui se veulent encore distinctes. Antérieurement, nous avions cinq catégorie de menus, soit les menus de table d'hôte ; les menus de déjeuner et les menus rotatifs. Apres analyse, vous remarquez que les menus de circonstance et les menus rotatifs ne sont rien de plus que des menus de table d'hôte pour des occasions particulières, alors que les menus de déjeuner correspondent la plupart du temps soit a des menus de table d'hôte ou a des menus a la carte.

Donc, les deux principaux types de menus que l'on rencontre et que l'on rencontrera de plus en plus sont les menus de table d'hôte et les menus a la carte. Dans ces deux grandes catégories de menus, on regroupe l'ensemble de tous les autres menus.

En effet, depuis la fin des années 80, la notion de table d'hôte s'est considérablement modifiée. Avant, la table d'hôte était principalement utilisée dans les salles à manger modestes. A aujourd'hui, la cuisine actualisée se taille une place de choix. Cette cuisine classique, imprégnée des dernières tendances sociales, culturelles et ethniques se reporte aux bases classiques en y ajoutant plus de raffinement et en se permettant de nouvelles associations de mets. Avec la percée de la cuisine actualisée, les grandes salles à manger d'hôtels et d'auberges se sont spécialisées dans l'élaboration de menus de table d'hôte entièrement renouvèles. Ce sont des menus de choix et de luxe, relevant très

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

souvent de l'expérience gastronomique. De cette évolution, nous voyons émerger de plus en plus de menus de table d'hôte, alors qu'avant, nous avions majoritairement des menus a la carte. Enfin, passer à la lecture attentive des exemples de La figure 3.1 présente un menu de table d'hôte simple que l'on retrouve dans une multitude de restaurant pour le repas du midi. Ce menu étant a prix plus que compétitif, il n'offrira que peu de variété. L'établissement doit s'assurer de sa tés bonne qualité, car il lui permettre a de fidéliser sa clientèle du midi. Menus de table d'hôte afin de bien cerner le type de chacun. Vous remarquez que nous y avons indique des prix de vente.

Ceux-ci ne vous sont fournis qu'à titre de référence pour que vous puissiez saisir la notion de prix pour l'ensemble .Notez que ces prix ne correspondent pas a ceux du secteur prive, mais plutôt a ceux d'un restaurant-école.

FIGURE 3.1 EXEMPLE N 1 TABLE D'HOTE *SIMPLE*

- *Consomme au petit légume*
- *Poulet chasseur*
- *Chou rouge flamand*
- *Pomme de terre persillées*
- *Gâteaux moka*
- *The ou café*

FIGURE 3 .2 **Exemple de menu plus élabore**

- *Barquettes à la Neptune*
- *Cœurs de palmier, vinaigrette*
- *Potage crécy*
- *Soupe à l'ognon*
- *Navarin d'agneau*
- *Filet de sole bonne femme*
- *Brochette de poulet marine*
- *Tournedos aux cinq poivres*

La figure 3.2 correspond par ailleurs a un menu plus élabore d'établissement rejoignant une clientèle d'affaire. Sans être une très grande table d'hôte, elle offre le choix de divers plats de même que la possibilité de choisir un mets plutôt qu'un autre. Vous remarquez que le prix de vente sera fixe en fonction du choix du plat de résistance.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Le menu le plus élabore est structure ou demi structure. Il peut offrir un certain choix, bien qu'il soit encadre par le concepteur du menu. De plus un menu bien élabore possède un prix fixe. Ce prix peut varier en fonction du choix du plat de résistance. Règles générale, tout est inclus dans le prix du plat de résistance. Il n'y a cependant quelques exceptions a cette règles ; Certains menus de table d'hôte présentent des ressemblances avec certains plats particuliers sont accompagnes d'extras.

Figure 3. 3 MENU DE CIRCONSTANCE

- Les champignons marins aux fines herbes
- La bouillabaisse gaspésienne
- La mousseline d'aiglefin en escargot
- Les crevettes L'orange sur riz safrane
- Le feuillète de foie de lapin aux pommes et au calvados
- Les noisettes d'agneau à la menthe fraiche
- Petites carottes à menthe fraiche
- Têtes de violon à l'ail
- Pommes de terre William
- La salade verte
- Le plateau de fromage
- Les délices de l'érable
- The, café, tisane

La **figure 3-3** présente un menu qui diffère de tous les précédents en ce sens qu'il fournit une liste exhaustive de tous les mets disponibles au buffet. Vous remarquez que la majorité des mets de base sont accompagnés d'une salade et d'une sauce. Ce type de buffet gastronomique se limite donc de plus en plus à quelques établissements spécialisés ou pour des occasions particulières.

MENU A LA CARTE :

Le menu a la carte présente un ensemble de choix. La composition du repas révèle entièrement des préférences du client et la facturation s'effectue à l'article. Un exemple significatif est le menu de casse-croute ou chaque client choisit ce qu'il veut et ou un prix est rattaché a chaque article. Faites attention cependant de ne pas confondre le menu a la carte avec un menu casse-croute Dans presque dans tous les bons restaurants, les bonnes salles a manger et les grands établissements, vous avez des menus a la carte de très grande qualité . Pour mieux vous y retrouves, la constance est la suivante : menu à la carte égale facturation à l'article et très grande possibilités dans la composition du menu. Dans les menus à la carte, on retrouve principalement les menus de déjeuner, de diner et de souper. Nous pourrions aussi discuter de la notion de petite carte et de grande carte. Mais en fait, petite ou grande, ces menus

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

demeurent des menus a la carte qui sont composés selon le même principe, si ce n'est qu'ils se destinent a des établissements ayant des standards différents.

Le menu a la carte est un menu offrant un grand nombre d'alternative pour le client et le prix de vente est déterminé en fonction du choix de chaque article.

Depuis la fin des années 80, les menus a la carte cèdent un peu la place au fameux menus de table d'hôte, sans pour autant la lui concéder toute entière.

3-1-3 FACTEURS INFLUENCANT LE CHOIX DES MENUS :

Intuitivement, en vous servant de votre expédience de consommateur, vous êtes en mesure d'identifier un certain nombre de facteurs qui peuvent influencer le choix des menus.

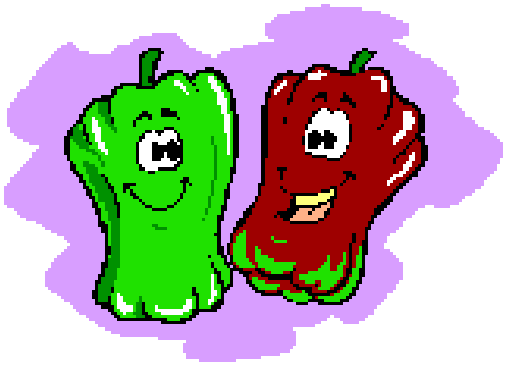
facteurs : Les facteurs qui influencent le choix des menus sont particulièrement nombreux. Tous ces facteurs nous permettent de répondre à deux questions fondamentales :

- A qui ce menu est-il destiné ?
- Comment le réalisera et le servir ?

Dans la première question, « *A qui ce menu est-il destiné ?* », nous retrouvons plusieurs facteurs qui déterminent nos choix tels : le budget de la clientèle, le type de clientèle, ses besoins nutritionnels, ses besoins psychologiques, son niveau de vie, ses intérêts par rapport a la restauration, ses habitudes culturelles et alimentaires, son contexte social, son âge et son sexe.

Dans la deuxième question, « *comment réaliser le menu et le servir ?* », nous retrouvons d'autres facteurs qui déterminent aussi nos choix tels : le type d'établissement, le prix d'achat et le prix de vente, l'approvisionnement, les saisons, les spécialités régionales et l'imagination. Voyons tout cela un peu plus en détail. En commentant un ensemble de dix-sept facteurs responsables du choix d'un menu :

- Le type et la catégorie d'établissement ;
- Les installations physiques ;
- Les approvisionnements ;
- Le personnel de cuisine et de service ;
- Les prix d'achat et le prix de vente ;
- Le type de clientèle ;
- Le budget de la clientèle ;
- Le niveau de vie ;
- Les besoins nutritionnels ;
- Les besoins psychologiques ;
- Les intérêts de la clientèle ;
- La nationalité, la culture et les habitudes alimentaires ;
- Les saisons et les spécialités régionales ;



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- Les activités sociales ;
- Le sexe ;
- L'imagination.

Il faut surtout retenir que les facteurs ne sont pas nécessairement présentés en ordre d'importance. Tous ces facteurs ont une influence particulière sur le choix d'un menu. Mais ils influencent très souvent de façon simultanée et avec une importance variable. Analysons chacun de ces facteurs séparément.

3-1-4 TYPE ET CATEGORIE D'ETABLISSEMENT:

Des le départ, le menu doit être le reflet de l'établissement ou il est ou offert. Est-ce un restaurant de service rapide ? Dans ce cas, le menu sera très simple et souvent plastifie. Est-ce un menu de brasserie ? Si oui, il sera plus avec des préparations culinaires populaires en plus d'entre plastifie et imprimé sur un napperon jetable. Est-ce une salle à manger d'hôtel ?

Le menu présentera alors des choix plus classique a prix moyens ; souvent il sera cartonne ou présenter dans une pochette décorative. Enfin, est-ce une table gastronomique ou l'on présenté les plus grandes subtilités de la table ? Si tel est le cas, le choix de votre menu devra correspondre à une présentation et une composition irréprochables. Vous comprenez que la présentation du menu sera directement influencée par le type et la catégorie d'établissement, de même que par les installations physiques.

3-1-5 : INSTALLATION PHYSIQUE :

Avant d'arrêter le choix de votre menu, il est obligatoire de déterminer les possibilités de vos installations physiques. Ces dernières répondent-elles au type de menu que vous voulez présenter, produire et servir ? Est-il possible d'installer une friteuse ? Sinon, il faudra retirer de votre menu tout ce qui est friture. Avez-vous un système central d'extincteur ? Sinon, vous ne pouvez pas avoir de gril, donc aucune grillade sur le menu. Vous saisissez qu'il sera moins couteaux de faire un choix différente de menu que de réaménager la cuisine et la salle à manger.

Dés que l'on connaît les contrites physiques et incontournables de la cuisine en ce qui a trait aux installations chauffantes, aux possibilités d'entreposage et aux comptoirs de service, on aura franchi une étape importante. Par la suite, vous devrez savoir quelles sont les possibilités physiques de la salle à manger. Y a-t-il suffisamment d'espace pour offrir des choix servis au guéridon ou à la table de tranche ? Répondez à ces quelques questions et par la suite, vous serez en meilleurs positions pour effectuer votre choix. Une dernière question, croyez-vous que l'on doive tenir compte du personnel disponible avant de rédiger son menu ?

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **Personnel disponible :**

Voilà un facteur tout aussi déterminant que le précédent : aurez-vous le personnel requis en nombre et en compétence tant en cuisine qu'en service ? A titre d'exemple, un menu présentant beaucoup de fruits de mer et de gibiers avec sauces très particulières, nécessite une main-d'œuvre spécialisé pour la cuisine. La région possède-t-elle les compétences requises ? Vous sera-t-il possible de combler rapidement les postes vacants ? Ayez le souci de mesurer les besoins en personnel sinon vous en vivrez les conséquences ! Un menu hautement spécialisé requiert du personnel qui se fait de plus en plus rare. Sans vous orienter vers du service rapide (qui ne requiert aucune formation professionnelle spécialisée), il faut prévoir….tant au niveau du personnel qu'au niveau des approvisionnements.

- **Approvisionnements :**

Votre menu doit ne présenter que des préparations culinaires dont l'approvisionnement est facile et continu selon vos besoins de planification administrative. Comment satisfaire un client en lui présentant des mets dont la disponibilité n'est pas constante ? Si vous ne voulez pas refaire continuellement vos menus, assurez-vous que les mets offerts correspondent à des aliments que vous pouvez vous procurer facilement. Essayer d'imaginer le plus beau menu de fruits de mer frais et la fermeture du seul fournisseur de fruits de mer de votre région ! Vos meilleures spécialités ne seraient pas disponibles. Très souvent, le type d'approvisionnement aura des répercussions sur les prix d'achat et de vente.

- **PRIX D'ACHAT ET DE VENTE :**

Dans votre menu, vous devez rechercher un certain équilibre entre les prix d'achat de vos produits et les prix de vente. Vous devez maintenir un bon équilibre entre ces deux prix. De plus, il ya souvent des quantités minimales exigées par les fournisseurs. Des aliments trop couteaux à l'achat auront un effet négatif sur le prix moyen de la facture que votre clientèle est prête à payer. Si vous dépasser certains seuils, vous vous exposez à subir une diminution de l'achalandage ou des changements quant au type de clientèle qui fréquente votre établissement.

- **Type de clientèle :**

S'agit-il d'une clientèle d'affaires, de touristes, de voyageurs, de fonctionnaires, de gastronomes, de couples, de groupes, etc. ? Un menu destiné à une clientèle d'affaires sera caractérisé par une bonne variété et des choix servis rapidement alors qu'un menu gastronomique sera plus limité et nécessitera un service plus expérimenté et plus échelonné. Le menu choisi devra tenir compte des attentes et des besoins particuliers de chacune de ces clientèles. Il se peut que pour certains clients, l'aspect nutritif ou l'atmosphére soit le prix, l'aspect nutritif ou l'atmosphére de votre établissement, etc. Il faut en tenir compte dans le choix du menu.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **BUDGET DISPONIBLE :**

A des revenus élèves correspond souvent plus d'argent disponible pour les repas consommés à l'extérieur du foyer. Un menu trop spécialisé et a fort prix éloignera plusieurs clients. En revanche, si votre établissement est très réputé, les clients proviendront de partout. Le type de menu que l'on présente à la clientèle devra tenir compte de revenu moyen des gens que l'on veut y attirer. Notre clientèle n'est pas toujours homogène. Le choix du menu devra donc en tenir compte et présenter des choix pertinents pour les moyens financiers de l'ensemble de la clientèle, de même qu'en fonction de leur niveau de vie.

- **NIVEAU DE VIE :**

Le menu s'adresse-t-il à une classe ouvrière ou de professionnels ? Le menu s'adresse-t-il à une clientèle étudiante ou à de jeunes couples ? Pour une clientèle étudiante, le menu de cuisine rapide et italienne prend souvent la vedette. Les jeunes couples financièrement à l'aise seront rapide et italienne prend souvent la vedette. Les jeunes couples financièrement à l'aise seront attirés par les menus de spécialités. Quelle que soit votre réponse, elle sera bonne dans la mesure où vous connaissez bien le niveau économique de votre clientèle cible et que le menu choisi y corresponde.

- **BESOINS NUTRITIONNELS :**

Les aliments que nous mangeons servent à l'alimentation de nos cellules en plus de fournir l'énergie musculaire, ainsi que celle nécessaire à l'entretien et à la réparation des tissus. Durant toutes les phases de la vie, notre organisme a besoin de nourriture. Ce besoin varie en fonction des cycles particuliers de la vie. Que ce soit à la naissance, au cours de l'enfance, ou de l'adolescence, pendant la vie adulte ou à la vieillesse, selon nos activités de nutriments en différentes quantités. Ainsi, un menu surtout à base de pates alimentaires répondra aux besoins énergétiques des adolescents, alors que les personnes âgées recherchent plutôt un menu sante offrant de nombreuses variétés.

Nos besoins énergétiques sont comblés par la consommation de protides, lipides et glucides. Une alimentation équilibrée devrait majoritairement puiser ses besoins énergétiques dans les protides et les lipides, car en plus de fournir de l'énergie, ces nutriments fournissent les sels minéraux et les vitamines nécessaires à la régulation du fonctionnement de l'organisation, ce qui n'est pas le cas des glucides. Le choix d'un menu devra être conforme aux besoins nutritionnels de votre clientèle. De plus en plus de clients sont conscients de l'importance d'une alimentation équilibrée et cherchent à combler leurs besoins physiologiques.

- **BESOINS PSYCHOLOGIQUES :**

Bien manger correspond à des exigences psychologiques. La satisfaction visuelle d'un beau plat correspond à des attentes psychologiques. Pensez à un buffet présentant une vingtaine de pièces décorées accompagnées de garniture multicolores passant du rouge, au vert et au jaune, du noir au blanc. Une telle présentation influencera vos papilles gustatives. Le besoin de repos, de se faire plaisir, de se détendre

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

et de fêter représentent autant de besoins présent dans la recherche d'une certaine satisfaction à se restaurer à l'extérieur du domicile. Etre satisfait du rapport qualité/prix, du respect de ses pratiques religieuses ou se retrouver dans un milieu culturel recherché sont aussi des éléments importants dont il faut tenir compte dans le choix d'un menu.

- **INTERETS DE LA CLIENTELE :**

Parlons d'intérêts ou de sensibilités aux subtilités gastronomiques. Certains clients exigeront une harmonie particulière au niveau de l'agencement da la couleur et des formes des aliments. Certains recherchent le plaisir de découvrir les subtilités aromatique, gustative et visuelles de la disposition des aliments, des couverts irréprochable (ce sont des gastronomes), alors que d'autres préfèrent une consommation à grand volume. Ceux-là seront comblés par les buffets populaires. D'autres encore seront attirés par la cuisine végétarienne, ses aromes, ses épices. Tous ces choix sont souvent dictés par des différences de nationalités.

- **NATIONALITE, CULTURE, HABITUDES :**

S'il est un facteur déterminant pour les choix alimentaires d'un client, c'est bien son origine culturelle. Vous y retrouverez des restaurants chinois, vietnamiens et italiens. Pour répondre à leurs habitudes alimentaires, car les immigrants apportent souvent avec eux de merveilleux trésors gastronomiques. Du choc de ces cultures nait souvent une cuisine plus exotique et un changement dans les habitudes alimentaires. Ces changements doivent être considérés lors du choix d'un menu. Lorsque la clientèle est fortement multiethnique, les menus doivent présenter des mets aux condiments variés intégrant le cari, le gingembre, la coriandre et le clou de girofle par exemple.

- **SAISON ET SPECIALITE REGIONALES :**

Le choix d'un menu devrait être fait avec un souci constant de présenter las produits saisonniers qui se démarquent par leur fraicheur et souvent par leur prix. Ainsi, les menus d'été devront faire une place de choix aux petits fruits alors que les menus d'automne réserveront une place importante aux pommes. Un menu devrait toujours présenter des spécialités régionales, car en plus de satisfaire les besoins de la clientèle régulière, il y aura toujours quelques touristes et visiteurs qui sauront l'apprécier.

- **ACTIVITES SOCIALES :**

Notre alimentation est souvent influencée par nos activités influencée par nos activités sociales. Lorsqu'un groupe se ruinait, le fait de consommer un repas en groupe incite tous et chacun à consommer des aliments qui différent de la consommation quotidienne. Le travail exigeant ou léger, à domicile ou à l'extérieur par nécessite d'emploi, nos choix sont orientés par les normes des différents services alimentaires et restaurants disponibles.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **Age de la clientèle :**

Selon son âge, on choisira tel ou tel type d'aliment. Une personne âgée aura tendance à choisir des aliments moins énergétiques et plus facile à digérer. Un travailleur très actif cherchera plutôt à consommer des aliments énergétiques. Un jeune enfant cherchera souvent des aliments sucrés alors qu'à l'adolescent, les aliments énergétiques prendront la vedette. Durant toutes les phrases de la vie, nos cellules ont besoin de nourriture. Ce besoin varie en fonction des cycles particuliers de la vie.

Les menus destinés aux jeunes seront fréquemment composes de pate alimentaires. Les menus destinés aux personnes âgées présenteront toujours des soupes chaudes et des mets faciles à digérer.

- **SEXE :**

Lors de la rédaction de vos menus, vous devez tenir compte du fait que votre clientèle soit majoritairement féminine ou masculine. Une clientèle majoritairement féminine recherchera des menus équilibrés avec une sensation intéressante pour les salades et les fruits de mer. Une clientèle majoritairement masculine recherchera des menus avec une forte présence de plats tomates et épicés, par exemple les ailes piquantes. Sans se baser uniquement sur le texte de la clientèle, les établissements de restauration doivent prioritairement orienter leurs menus en fonction des attentes particulières.

3-1-6 : BUTS DE LA REDACTION :

Instinctivement, vous pourriez déjà nous entretenir quelques peu sur les différents buts de la rédaction des menus. Bien sur, le menu vous permettra de présenter à votre clientèle l'ensemble des produits que vous avez décidé de vendre ! En fait, si l'on veut aller plus en profondeur, quels sont les buts visés par la rédaction d'un menu ? C'est à cette question qu'il vous faudra répondre. Tout le travail de rédaction d'un menu est fait avec l'intention d'atteindre des buts très précis ; selon vous, quels sont-ils ? Pourquoi composer des menus ?

Afin de vous permettre de classer toutes les idées que vous venez d'identifier, voici les principaux buts que vous devez poursuivre lors de la rédaction de vos menus

- **OUTIL DE COMMUNICATION :**

Le menu est un objet, un instrument, un texte, une inscription ou un document rédigé à l' intention d'un client désirant se restaurer, et présentant les plats, les mets et les aliments disponibles dans un établissement donné et selon un ordre établi.

Le menu est un outil qui vous permet de communiquer les produits qui sont disponibles dans votre établissement. Dans la communication, l'honnêteté demeure toujours un élément fondamental qui permet d'établir des liens de confiance. Une communication franche et honnête facile la création de ce lien de confiance et fait en sorte que le client se sentira à l'aise et reviendra à votre établissement.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **OUTIL D'INFORMATION :**

Communication et information vont de pair. Des que quelqu'un communique avec nous, il nous informe. Si on insiste aussi sur cette notion d'information, c'est qu'en plus de communiquer franchement avec un client, il faut lui donner toute l'information dont il a besoin pour se faire une idée, orienter ses choix éventuels et aiguiser son appétit. On doit donc communiquer une information claire, précise et significative au client.

- **OUTIL DE PROMOTION :**

L'un des meilleurs agents de promotion pour votre salle à manger est souvent votre menu. C'est l'élément à privilégier pour votre mise en marché. Il pourra être simple ou complexe, mais il devra toujours être soigné. Chaque partie devra être séparée et bien distincte, et stimuler les ventes de vos produits. Il faut mettre le tout bien en évidence.

- **OUTIL DE VENTE :**

Le menu est votre principal agent de promotion, mais aussi votre principal agent de vente. C'est souvent l'élément responsable de la première impression que la clientèle aura de votre restaurant. Il devra dons être composé, rédigé et présenté avec une attention toute particulière. Sa consultation doit permettre que les ventes soient maximisées. C'est bien de faire la promotion des plats, mais à titre d'entreprise, il faut avant tout vendre ! Quel que soit l'établissement d'origine, ce menu doit être soigné dans sa présentation, sa disposition et sa rédaction. Sa disposition et sa rédaction. Il doit respecter la terminologie propre au métier.

- **OUTIL DE PLANIFICATION :**

Comment planifier le travail si l'on ne connait pas les mets offerts à la clientèle ? Vous comprendrez donc le menu est l'outil obligatoire qui permet la planification du travail en cuisine et en service. Enfin, le menu est considéré comme étant un outil de production par excellence

- **OUTIL DE PRODUCTION :**

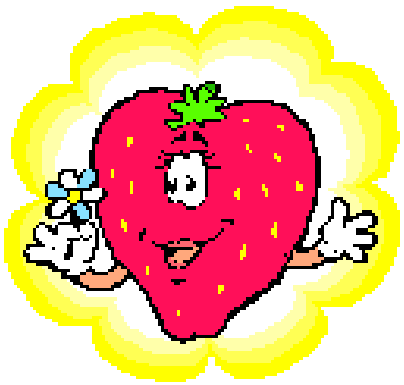
Le menu vous permet de mettre de l'ordre et des séquences dans la production quotidienne et dans vos mises en place. Il permet de planifier, mais aussi de se rappeler les plats et les mets à produire, de même que certaines particularités de ces plats.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

PRESENTATION MATERIELLE :

Par présentation matérielle, on désigne entre autres l'identification de l'établissement, le cadre de présentation, la période ou le menu est effectif (date, diner, souper, etc.), la disposition et le cadrage des différents services. Règles générale, les plats d'un même service doivent être doivent être regroupés, mais bien espacés afin d'éviter toute confusion. Cette règle est particulièrement importante dans le cas des menus de table d'hôte. Il est d'ailleurs admis que l'on présente les différents sévices selon la séquence suivante :

- Les hors-d'œuvre et les entrées froides ;
- Les potages ;
- Les hors-d'œuvre et les entrées chaude;
- Les plats de résistance en commençant par :
  - Les poissons, mollusques et crustacés ;
  - Les volailles et les gibiers ;
  - Les viandes blanches et les viandes rouges ;
- Les légumes et les féculents ;
- Les salades ;
- Les fromages ;
- Les desserts, fruits et pâtisseries ;
- Les boissons.



Enfin, une bonne présentation matérielle requiert :

a) Une disposition harmonieuse, claire et intéressante ;
b) Une présentation écrite agréable, facile à lire, avec des illustrations de qualité, et disposée sur un papier ou un carton attrayant ;
c) Les plats que vous désirez le plus vendus mis en évidence (sans pour autant nuire à la présentation des autres) ;
d) Les traductions faites de façon précise ;
e) Les descriptions brèves, significatives et indicatives ;
f) Une présentation aérée et qui permet de dégager l'idée maitresse de votre menu ;
g) Le choix d'un cadre de **présentation agréable.**

REGLES ORTHOGRAPHIQUES :

Tout menu devra respecter rigoureusement les règles orthographes de la langue d'affaires et de la langue des mots d'emprunts (mots étrangers). En plus de cette règle générale.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **MAJUSCULE OU MINUSCULE ?**

En langue française, la majuscule est réservée aux noms propres et à la lettre d'une phrase. En gastronomie, on respecte ces règles de la langue française en ajoutant une autre situation. En effet, lors de toute énumération de plat, l'usage de la majuscule sera approprié. Pour ce qui est des noms propres comme les noms de famille, les prénoms, les lieux et les villes, les ordres religieux, les châteaux et les noms de certain événement historique, le choix n'est pas toujours évident, car ces appellations ne sont pas toujours significatives à notre esprit. Qu'est-ce qui nous dit que tel mot réfère à un lieu historique ? Ce sera avec l'expérience et les recherches que vous deviendrez habile.

- **ACCORDS DES ADJECTIFS :**

Lors de la composition d'un menu, il est rare de composer des phrases complètes. Les mots variables que vous rencontrez le plus souvent sont les noms, les adjectifs qualificatifs et les déterminants. Il faudra respecter toutes les règles grammaticales et celles qui revient le plus souvent dans la composition des menus et l'accord de l'adjectif. Qu'il nous soit permis de rappeler que l'adjectif s'accorde en genre et en nombre avec le nom ou le pronom qu'il qualifie ! Ainsi, analysez l'accord dans les expressions suivantes :

- Les carottes glacées
- Les médaillons de veau aux pommes
- Les pommes de terre sautées.

- **SINGULIER OU PLURIEL ?**

En plus de l'accord en genre et en nombre, la gastronomie présente ses particularités lorsqu'une expression n'est pas précédée d'un article nous permettant d'identifier en nombre, le mot concerné. Voici quelques indications particulières. Avec l'utilisation de la proposition « de », règles générales, le nom demeure au singulier. Pour qu'il soit au pluriel, il faut utiliser « aux », voyons un exemple :

- Crème de tomate (singulier), car il est souvent entendu « avec de la tomate »
- Crème aux tomates (pluriel), car il est sous-entendu « avec des tomates »

Dans l'incertitude, le singulier aura la priorité. De plus, une autre particularité nous indique si l'on doit écrire au pluriel ou au singulier. On écrit « entrecôte béarnaise » au singulier, lorsque l'on peut identifier le nombre de pièces que le client recevra une seule entrecôte ; entrecôte s'écrira donc au singulier.

3-1-7 PLEONASME :

Un pléonasme est une répétition de mots ayant le même sens. Par exemple, il faut éviter l'expression « potage crème de tomate », car la crème de tomate fait partie de cette grande catégorie des potages ; crème de tomate suffit donc.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

⌘ MOTS COMPOSES :

Evitez d'employer les mots composes sans avoir sous la main un dictionnaire très spécialisé. La règle de l'accord des mots composés, correspond à la règle de l'exception ; chaque cas doit être analysé en particulier. Voici quelques exemples de mots composés invariables :

- Paris-brest
- Pois mange tout
- Pont-neuf
- Vol-au-vent

⌘ MOTS ETRANGER :

Chaque foie que vous utilisez des mots empruntés à une langue étrangère, assurez-vous de leur orthographe en consultant un dictionnaire spécialisé récent. Encore là, les dictionnaires ne font pas l'unanimité. Les éditions Larousse présentent le mot « spaghetti » comme étant invariable au pluriel, alors que d'autres sources l'accordent au pluriel. Retenez que, peu importe la source que vous consultez, l'important est de toujours utiliser la même et d'écrire aves cohérence.

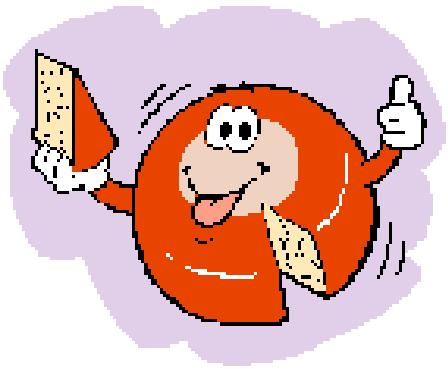
⌘ APPELLATION CULINAIRES :

Pour ce qui est des appellerions classiques les plus courantes, voici une liste sommaire qui vous facilitera la tache. Pour en connaitre un peu plus sur ce sujet très élaboré, on vous suggère de consulter le Larousse gastronomique qui s'est fait une spécialité de présenter et d'expliquer clairement toutes les appellations classiques.

⌘ REGLES GENERALES :

Mis a part les règles orthographiques qui sont les mêmes quel que soit votre champ de spécialité, il existe une série de règles générales rattachées au domaine de la gastronomie. Les voici :

a) Evitez les appellations ronflantes et les termes pompeux qui induisent en erreur.
b) Utilisez les termes exacts. Plus vous serez rigoureux et respectueux de la terminologie, mieux vous vous ferez comprendre. Utilisez toujours les bons termes. Pour y arriver, référez-vous au vocabulaire du cuisinier avec le plus de rigueur possible, par exemple :
   - Une darne n'est pas un filet.
   - Une escalope n'est pas une entrecôte.
   - Un tournedos est une tranche provenant du filet de bœuf.
   - Une crème (de type potage) n'est pas un velouté
   - Une paysanne n'est pas une macédoine.
   - Griller diffère de rôtir.
   - Rôtir diffère de braiser.
   - Pocher diffère de bouillir.



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

c) Utilisez un langage correct.
d) Mettez des descriptions courtes et significatives.
e) Mettez en évidence tous les plats présentés.
f) Evitez les répétitions d'appellations, de dénomination, de cuisson, de soupe, de forme.
g) Présentez un texte exempt d'erreurs.
h) Alternez les viandes blanches et rouges.
i) Alternez les poissons, les crustacés, les coquillages et les batraciens.
j) Différenciez les garnitures.
k) Différenciez les sauces et les accompagnements.
l) Evitez les expressions se rapportant à des pièces ou des cuissons similaires.
m) Evitez les sauces de la même famille.
n) Equilibrez votre menu au niveau nutritionnel.
o) Respecter les appellations d'origine.

RESUME :

Lors de la rédaction d'un menu vous devez tenir compte de plusieurs facteurs afin que votre menu produise les effets escomptés. Deux grands éléments doivent trouver réponse avant même de débuter la conception d'un menu, vous devez savoir à qui il est destiné, bien cerner votre clientèle et comment il sera réalisé et servi (production, service et administration). Vous devez vous assurez que votre menu corresponde au type et à la catégorie d'établissement que vous voulez gérer.

Que ce soit au niveau de la présentation matérielle, des règles orthographiques, des appellations culinaires ou des règles générales, le menu devra présenter un tout cohérent, harmonieux, invitant, et qui sera formulé dans un langage accessible et conforme à la langue de rédaction. Le menu est l'un des meilleurs moyens dont vous disposez pour vendre vos préparations culinaires.

Un menu a la carte est un menu avec facturation à l'article, alors qu'un menu de table d'hôte est un menu déjà structuré et proposé par le chef avec u prix global pour tout le repas, en acceptant qu'il pourra y avoir quelques extras pour des spécialité. Que nous parlions de menus de table d'hôte ou à la carte, il est possible d'y inclure les menus : de déjeuner, cycliques, limités (petite table d'hôte ou petite carte) ou grandioses (grande d'hôte ou grande carte).

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICES

1- Avez-vous déjà consulté un menu, comment pourriez vous le définir ?

……

……

…… ……

……

……

2- Nommez dix facteurs qui devraient influencer le choix de vos menus ?

……

……

…… ……

……

……

……..

3- Identifiez neufs facteurs qui influencent le choix des menus ?

……

……

…… ……

……

……

…….

4- Pourquoi composer un menu, quels sont les buts de la rédaction d'un menu ?

……

……

…… ……

……

……

5- Identifier huit règles de rédaction d'un menu ?

……

……

…… ……

……

……

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Chapitre 4 : la disponibilité des denrées

INTRODUCTION

Vous est –il déjà arriver de commencer à faire un gâteau et, au milieu des préparatifs, de vous rendre compte qu'il ne restait plus de poudre à pate ou d'œuf il ne sera pas possible de réussir le gâteau a moins de vous procurer les ingrédients manquants. Le présent chapitre vous présente les éléments relatifs à la disponibilité des denrées afin de vous permettre de composer efficacement un menu. Même si vous composez le plus magnifique menu, si vous ne pouvez ne pas obtenir facilement les aliments nécessaires à la réalisation des mets qui y figurent l'exercice devient un échec

Quoique beaucoup plus bref que le précédent, ce chapitre sevent une grande importance dans la conception sur papier d'un menu qui prendra enfin forme et sera offert a la clientèle.

4-1 DISPONIBILTE DES DENREES

4-1-1 : VERIFICATION DES DENREES EN RESERVE SUR LE MARCHER :

Pour concevoir un menu qui sera offert a la clientèle le soir mémé ou le lendemain, votre premier reflexe doit être de vérifier les denrées disponible dans votre établissements .vous devez vérifiez rigoureusement le contenu des chambres froides, du congélateur et des espaces de rangement pour produits non périssable.

4-1-2 : PRINCIPAUX POINT DE VERIFICATION :

Au delà de la connaissance de la nutrition, il faut absolument connaitre précisément les disponibilités immédiate et les disponibilités a la livraison pour composer un menu .C'est ainsi que pour confectionner un pithiviers feuilleté a base de crème frangipane, il vous faut de la pate ou des amandes en poudre .Si vous ne possédez pas un de ces produits et qu'il est impossible d'en obtenir rapidement, en fonction du moment ou sera servi le pithiviers, il faudra choisir un autre dessert !



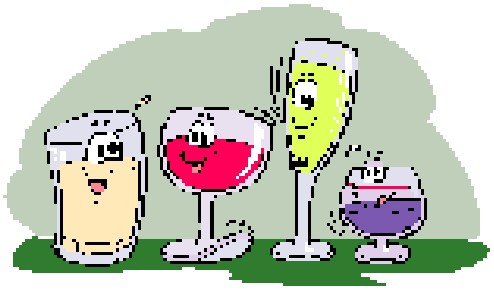
WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Figure 2 ,1 exemple de fiche d'inventaire

Aliments	Au réfrigérateur froid	En cuisine	En remise stock	Fournisseur 24h
Beurre doux				
Farine forte				
Fécule				
Graisse				
Œufs				
Pâte d'amande ou poudre d'amande				
Rhum				
Sel				
SPS				
Sucre granulé				
Sucre en poudre				

A fin de bien définir les produits et denrées en réservai, il faut vérifier :

- La disponibilité des denrées périssable :
  - Au réfrigérateur ;
  - Au congélateur ;
  - Chez le fournisseur ;
- La disponibilité des denrées sèches :
  - En cuisine ;
  - En magasin ;
  - Chez le fournisseur ;
- L'inventaire :
  - L'inventaire global ;
  - La liste alphabétique des produits ;
  - La liste des produits par groupe d'aliments ;
  - Les quantités ;
  - La qualité ses aliments ;
  - Le rendement éventuel ;
  - Les recettes de base et les livres disponibles ;
  - La liste des fournisseurs



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **Denrées périssables et denrées séchés :**

D'une part, quelle sont les denrées immédiatement disponible au réfrigérateur et au congélateur ?pour tous les produits manquants, quels sont les fournisseurs et les délais de livraison ?

Pour tout le produit manquant, quels sont les fournisseurs et les délais de livraison ? A titre d'exemple, vous envisagez d'offrir au menu de la truite fumée. Vous devez alors vous demander : quels sont les fournisseurs qui peuvent vous fournir un qui réponde à vos critères qualité ? Ces fournisseurs peuvent ils vous le livrer tous les 2 ou 3 jours ?

D'autre part, quelles sont les denrées immédiatement disponible en cuisine et au magasin ?

Pour tous les produits manquants, quels sont les fournisseurs et leurs délias de livraison ? Avec les informations obtenues sur les denrées périssables, vous serez enfin en mesure d'envisager la composition de votre menu.

- **INVENTAIRE**

On ne peut parler de denrées sans parler d'inventaire .IL n'en demeure pas moins qu'en plus de connaître les disponibilités des aliments périssables et non périssable, l'utilisation d'un système d'inventaire est l'un des moyens les plus efficaces .Il est recommande, dans bien des cas, de disposer d'un inventaire qui vous fournit des listes d'aliments par catégorie d'aliments et des fournisseurs. Ainsi, vous aurez un inventaire global regroupant :

- Les fruits et les légumes ;

Les produits laitiers ;

-
- Les viandes et volailles ;
- Les produits non périssables ;
- Les produits de spécialité.

- **Quantité :**

Toutes les quantités disponible doivent figurer sur l'inventaire pour les produits courants toutefois, un simple relève visuel est souvent suffisant pour connaître les quantités disponible. Il faut ensuite s'assurer que ces quantités répondent aux normes.

- **Qualité des aliments :**

Il se peut que la qualité des aliments ne corresponde plus à votre standard ! Il se peut aussi que la qualité des produits affecte le rendement global et ne réponde pas a vos besoin .A titre d'exemple, la qualité des tomates concasses que vous achetez influence le résultat d'une fondue de tomate ; ainsi des tomates utilités auront un rendement inferieur a des tomates de catégorie choix.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **Rendement éventuel :**

Le rendement d'un produit est d'une grande importance .S'il peut être affecte par la fraicheur du produit, il est fonction de la catégorie et de la grosseur des aliments .Par exemple, si le poids standards des truites fraiches est de 200g par unité et que vous avez 2 kg, vous obtiendrez dix portions vendables. Ce nombre aurait été moindre pour 2 kg de truites d'un poids unitaire de 250g. Le rendement prévu sera atteint dans la mesure où l'on standardise la production.

- **Recettes de base et livres disponible :**

L'outil par excellence pour ne pas oublier d'aliments demeure les recettes que l'on a standardisées .Des qu'une recette est a point et qu'elle est adoptée par un établissement, sa fiche fournit les aliments requis a sa confection, toutes catégories confondus .une simple relecture de vos recettes de base vous permet de n'oublier aucun des ingrédients nécessaires a leur confection.

- **Liste des fournisseurs :**

Ces listes peuvent représentera un moyen de vérification efficace dans le mesure ou elles pressentent les denrées par ordre alphabétique et par catégorie de produit, a condition de ne pas entre trop volumineuses .Votre rôle et de vous assurer que cette liste est a jour et que les fournisseurs, on retrouve entre autres des grossistes, des semi grossistes, ces fournisseurs peuvent être spécialises, soit fruits et légumes, soit produits laitiers, viandes, poissons, etc.

4-1-3 : Vérification des denrées sur le marché :

Les aliments et produits que l'on a en resserve s'épuisent, un jour ! Il faut donc tout placer au fur et a mesure, d'où l'importance de s'assurer que les marchandises requises soient encore disponible sur le marche, mais aussi chez plusieurs fournisseurs différents. Si vous intégrez à votre menu des aliments très rares n'étant disponible que chez un seul fournisseur, que penser de l'impact de la fermeture de ça commerce sur le votre ?

- **Facteurs de vérification des disponibilité :**

Avec la mondialisation des échangés commerciaux, nous serions tentes de croire que tous les aliments peuvent être disponible facilement, peu importe leur lieu d'origine .Cette affirmation n'est vraie qu'en théorie toute foie, car en pratique, c'est autre chose ! Avant de sélectionnera les aliments que l'on désire intégrer au menu, il faut donc s'interroger sur leur disponibilités réelle. Cette section énumère les principaux facteurs à prendre en considération.

En plus de savoir ou acheter ces aliments, vous devez vous assurer de leurs disponibilités régulières avant de décider de les intégrer à vos menus !

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

❖ Principaux facteurs :

Apres avoir identifié les moyens pour vérifier la disponibilité des produits, encore faut il en mesurer la disponibilité réelle ou, si vous préférez, la disponibilité en fonction de vos propres besoin .A titre d'exemple, nous pourrions dire que tous les produits de la terre sont disponible à peu prés partout, sauf dans de rares cas d'interdiction d'importation ou d'exportation.

❖ Prix des produits :

Très souvent ,certains produits sont difficile a obtenir sur le marche , car leur prix en réduit la mobiliste .Il faut mesurer l'impact du produit et son cout de transport sur l'accessibilités réelle de ce produit pour la clientèles .Ainsi un produit peut entre disponible dans les faits , mais a un prix disponible dans les faits , mais a un prix trop élève pour certaines entreprises .Un aliment devient trop couteux lorsqu'il ne correspond , que la clientèles refuse d'en assumer le prix, ou que ce prix ne permet plus de faire face a la concurrence.

❖ Délais de livraison :

La disponibilité réelle se mesure aussi en fonction des délais et des conditions de livraison. Certains produits sont tares délicats et nécessitent une manipulation particulières. Le produit utilise doit être facilement disponible et ce, a l'intérieur de très courts délais.

❖ Fréquence de livraison :

Les produits les plus vendus dans votre établissement et avantageusement reçus a l'état de fraicheur irréprochable devront êtres livres fréquemment ; Pensons aux fines herbes, aux champignons, au poisson, etc. Un problème de fréquence peut affecter significativement la disponibilité réelle. C'est ce produit dans le cas des aliments saisonniers.

❖ SAISON :

Les productions saisonnières que l'on veut mettre en évidence requièrent un certain suivi. Nous avons avantage a promouvoir ces productions qui se distinguent souvent par leur fraicheur et leur qualité. Un bon suivi des productions saisonnières vous permet de personnaliser vos menus.

❖ Quantités :

Quelles sont les quantités minimales requises pour profiter de la livraison ? A titre d'exemple, peut être aimeriez vous servir un peu de bison, mais le fournisseur exige l'achat d'un cote complet. Vous comprenez que ce facteur limite la disponibilité. Les fournisseurs peuvent –ils vous approvisionner selon votre qualité requise ? Si oui, peuvent ils respecter vos standards de qu'alite ? Ce sera à vous d'en juger.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

❖ Qualités :

La classification de votre établissements peut vous imposer une qualité de produit irréprochables et d'une régularité qui ne dément pas , surtout pour les produits comme le foie gras .Il faudra donc vous limiter a quelques fournisseurs dont la production est exemplaire et constante .Vous en savez maintenant un peu plus sur les vérifications des principaux facteurs se disponibilité. Du reste, l'expérience vous sera formatrice

Résumé :

Retenez que les prix que vous devez payer constituent un facteur déterminant pour votre prix de vente. Un produit plus couteux que prévu devient par le fait mémé moins disponible financièrement. Le délai et la fréquence de livraison feront toute la différence entre une humeur massacrante et votre bonne humeur .Assurez vous donc que vos fournisseurs soient en mesure de respecter ces deux paramétrées.

Le prestent chapitre est maintenant termine. Les différentes notions reliées a la disponibilités des denrées vous permettent maintenant de compléter les notions acquises au chapitre 1, sur les besoins de la clientèle ,pour en arriver a choisir le type de menu a composer .Maintenant que vous savez a qui s'adresse le menu besoin de la clientèle et que vous connaissez les mécanismes d'approvisionnements, disponibilités des denrées ,franchissons cette étape importante qui consiste a arrêter le choix du menu.

Etre curieux et débrouillard, voila deux qualités qui vous permettront de localiser les denrées disponible sur le marche .Les contacts privilégies demeurent toujours vos contacts personnels au sein d'une association professionnelle ainsi que la liste des fournisseurs reconnus dans votre région.

Une connaissance adéquate des denrées disponibles vous permettra de composer des menus faciles a produire .Pour ce faire, vérifier les produits et aliments disponibles et assurez –vous que tous les aliments non disponibles puissent être livres rapidement, régulièrement et selon vos spécification .effectuez toujours un suivi différent entre les denrées périssables a court terme .La tenue d'un inventaire vous permettra de connaître :

- Les denrées périssables et les denrées sèches ;
- Les quantités disponibles ;
- La qu'alité des aliments selon vos standards ;
- Le rendement éventuel ;
- La flexibilité des fournisseurs ;

Enfin, tous ces éléments associent à la standardisation des recettes, vous permettront de mesurer la disponibilité des denrées requises pour une production donnée.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICE

Répondez à la question suivante :

1- Parton de votre connaissance !selon vos expériences, identifier les éléments de vérification des denrées disponible en réserve.

……

……

……

……

……

EXERCICE

Répondez à la question suivante :

Identifiez les trois éléments de vérification des denrées les plus importantes. Justifiez votre réponse :

……

……

……

……..

EXERCICE : 1

Répondez à la question suivante :

En vous fiant a votre expérience actuelle, quels sont les principaux moyens dont vous disposer pour vérifier les denrées disponibles sur le marche ?

……

……

……

……

EXERCICE : 2

Enumérez les sept moyens proposes pour vérifier la disponibilité des denrées sur le marche et dites en quoi ces moyens correspondent a vos attentes ?

……

……

……

……

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICE : 3

1- Résumez en vos propres mots les principaux facteurs de vérifications de la disponibilité du marché :

En quoi le prix des aliments affecte t-il leur disponibilité ?

……

……

……

…….. ;

2- Dites quelle influence les délais et la fréquence des livraisons ont sur la disponibilité des aliments.

Les quantités minimales à la vente peuvent –elles affecter la disponibilité des aliments ? Justifiez votre réponse :

……

……

……

……..

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

CHAPITRE 5 : Les besoins de la clientèle

Introduction :

Vous est –il déjà arrive de ne pas manger pendant une journée de jeune suffit à nous rendre conscients de nos besoins les plus fondamentaux comme des plus accessoires !

Ce chapitre vous fera découvrir les besoins tares varies de vos futurs clients. Que ces besoins soient physiologiques ou psychologiques, ils influencent le choix client quant au restaurant. Et tant que cuisinière, ou cuisinier, vous devrez donc élaborer des menus susceptibles de répondre aux besoins ainsi qu'aux attentes de votre clientèle .Mieux vous connaitrez les principaux besoins des clients, plus vous serez en mesure de présenter des menus qui vous permettront de rentabiliser votre entreprise. Ce ne sera pas chose facile, mais avec des efforts, vous y arriverez.

5-1-1 : TERMINOLOGIE DE L'ALIMENTATION :

Il serait très fastidieux d'apprendre toute la terminologie rattachée à l'alimentation et a la cuisine professionnelle. Pour le moment, vous ne vous attarderez donc qu'aux termes directement relies a l'alimentation rationnelle et aux menus .Mais avant, voyons quelle définitions vous associez a certains de ces termes.

5-1-2 : BESOIN NUTRITIONNELS DE L'ORGANISME :

Voila un thème fréquemment publicisé dans la vie quotidienne ! Pour vous préparera a la composition d'un menu, vous devez connaître les principaux besoins nutritionnels. Mais avant, pourriez –vous les identifiez ?

♠ BESOIN NUTRITIONNELS GENERAUX :

Le corps humain est un organisme qui a basion de nourriture pour fonctionner. Ses principaux besoins se résument a :

- Des besoins de maintien de la vie ;
- Des besoins de construction et de réparations des tissus ;
- Des besoins énergétiques ;

Il se compose de milliard de cellules qui ont besoin de croitre et d'entre remplacées. Par ardes mécanismes complexes, les aliments que nous mangeons servent a nourrir ces cellules en plus de fournir l'énergie musculaire de même que l'énergie nécessaire a la réparations et l'entretien des tissus.

Nos cellules ont besoin de nourriture. Ce besoin varie en fonction des cycles de la vie. A la naissance, pendant l'enfance, à l'adolescence, a l'âge adulte puis au cours de la vieillesse, notre organisme a besoin de diverses quantistes de nutriments, selon les activités que nous pratiquons et notre état de sante. Ces nutriments fournissent l'énergie requise et les matériaux de base pour le maintien de la vie ainsi que pour la reproduction et le renouvellement des cellules.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tous les nutriments servent à répondre premièrement aux besoins du mécanisme basal passif et deuxièmement aux besoins de l »activité de l'organisme actif

L'ENERGIE DONT ON A BESOIN PEUT ETRE QUALIFIEES :
-D'ENERGIE DE BASE POUR LE METABOLISME BASAL ;
D'ENERGIE COMPLEMENTAIRE POUR EFFECTUER LES ACTIVITES COMPLEMENTAIRES, POUR EFFECTUER LES ACTIVITES COMPLEMENTAIRES, A LA CROISSANCE ET A REPARATION DES TISSUS.

Nos besoins énergétiques sont combles par la consommation de protides, de lipides et de glucide. Chacun de ces nutriments fournit une quantité d'énergie nette qui se résume à ceci :

PROTIDES 17 KJ/G

LIPIDES 38 KJ/G

GLUCIDES 17 KJ/G

Une alimentation équilibre puise majoritairement ses besoins énergétiques dans les protides. En plus de fournir de l'énergie, ces nutriments fournissent les sels minéraux et les vitamines nécessaires a la régulation du fonctionnement organique, ce qui n'est pas le cas des glucides.

- **BESOINS DE MAINTIEN :**

Le métabolisme basal correspond aux besoins nutritionnels requis pour l'ensemble des activités passives ou non volent airés de l'organisme nécessaire pour que l'organisme demeure en vie. Qu'on le veuille ou non, avant d'effectuer une tache quelconque, il faut respirer, il faut que le sang circule, que le système éliminatoire fonctionne, que la température du corps demeure constante et que l'activité cellulaire demeure en fonction même pendant le sommeil. Un minimum d'énergie et de nutriments est donc requis pour alimenter les principales fonctions vitales de l'organisme :

- Battements du cœur ;
- Respirations ;
- Travail glandulaire ;
- Activité cellulaire ;
- Maintien du tonus musculaire ;
- Maintien de la température du corps.

Pour mesurer l'énergie requise pour le métabolisme basal durant une journée, il suffit de déterminer le poids de la personne et de le multiplier par l'indice pour 100. Ce calcul fournit le nombre de kilojoules requis pour le fonctionnement du métabolisme basal.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

♠ BESOIN DE CONSTRUCTION ET DE REPARATION :

Les besoins nutritionnels varient selon l'âge et l'état de sante afin de soutenir la croissance, mais aussi de travailler a la réparation des tissus et a la régénération des cellules mortes. Même si ce travail demeure imperceptible sur un court laps de temps, il s'effectue continuellement.

♠ BESOIN ENERGETIQUES :

Notre organisme possédé ses propres besoins énergétiques : calories, kilojoules, etc. Il faut pouvoir les combler ! Pour déterminer les besoins énergétiques quotidien d'un individu, il faut ajouter au métabolisme basal les quantités énergétiques requises pour ses activités quotidiennes, tout en tenant compte des variables comme : l'âge, le sexe, le type d'activité, l'état de sante.

Il existe des standards qui nous permettent de calculer nos besoins énergétiques quotidiens à partir du métabolisme basal. La figure 1 .2 vous fournit ce standard. Bien que les taux indiques soient très approximatifs, ils nous permettent d'avoir une bonne idée de nos besoins énergétiques quotidiens.

FIGURE 5.1 BESOINS ENERGETIQUE QUOTIDIEN SELON L'ACTIVITE

ACTIVITES	BESOINS ENERGETIQUES
Repos, lecture	MB +10%
Travail de bureau ou travail sédentaire	MB+30%
Enseignement	MB+40%
Travail manuel peu ardu et sport peu violents	MB+100%
Travail manuel ardu agricole ou forestier et sport violents	MB+100%

A l'aide du tableau de la figure 1.2 da la formule de calcul des besoins du métabolisme basal, il vous est maintenant possible de calculer vos propres besoins énergétiques quotidiens.

♠ DIETE ENERGETIQUE :

Si votre consommation énergétique dépasse vos besoins, vous pourriez devoir envisager la diminution de cette consommation d'aliments énergétiques. En raison des différents phénomènes de régulation de l'organisme, il faut, pour maigrir, puiser dans ses réserves énergétiques réelles et non se priver seulement d'une certaine qualité d'aliments. Les réserves sont emmagasinées sous forme de lipides dans l'organisme. Il faut donc diminuer sa consommation énergétique en provenance de différent nutriments énergétique en provenance de différents nutriments énergétiques afin d'aller puiser dans ces réserves requiert un certain délai, car les mécanismes de régulation de l'organisme ne sont pas comme un compte en banque avec une carte de débit qui permet des transactions instantanées.

Ainsi, pour perdre 500 g du poids réel, il faut diminuer sa consommation énergétique quotidienne d'un certain nombre de kilojoules pendant une semaine et, par la suite, maintenir une consommation énergétique moyenne en fonction du nouveau poids.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Voici le calcul pour une cuisinière pesant 60 kg.

MB : 60×100 = 6000 KJ/ JOUR

MB + 50% = besoin énergétiques quotidiens

6000 + 50%= 9000 kJ

Besoin énergétiques en fonction du poids :

9000 KJ / jour

Pour bruler 1 kg de lipides, il faut dépenser : 38 KJ

Pour maigrir de 500 g : 38 kJ /g ×500 = 19000 KJ

Donc, l'organisme de cette cuisinière doit être prive de 19000 kJ durant une semaine pour qu'elle perde 500 g

Besoin hebdomadaire régulière : 9000 KJ ×7 = 63 000 KJ

Besoin hebdomadaire avec diète : 63 000 KJ – 19 000 KJ =44 000 KJ / semaine

Besoin quotidiens :

44 000 KJ /7 jours = 6 286 KJ / jour

Besoin énergétiques quotidiens pour maigrir de ½ KJ : 6 286 KJ / jour

Des que le nouveau poids est atteint, il faut refaire le calcul des besoins énergétiques du métabolisme basal en fonction du nouveau poids, et y additionner le facteur énergétique relie a l'activité exercée pour obtenir le nombre de kJ permis en fonction du nouveau poids

Attention, ces calculs ne sont reliés qu'aux besoins énergétiques. Avant d'appliquer quelque régime que ce soit, il est obligatoire de tenir compte de tous les autres baisions nutritionnels de l'organisme. Si vous ne vous privez que des kilojoules en provenance des glucides, il n'y a pas de problèmes à l'horizon. Cependant, si vous vous privez des kilojoules en provenance des protides, vous risquez de déséquilibrer tout le fonctionnement de votre organisme et de provoquer des carences majeures. **N'OUBLIEZ JAMAIS QUE LES DIETETICIENS SONT LES PERSONNES LES MIEUX FORME POUR ELABORER UN REGIME BIEN EQUILIBRE.**

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

⌘ Principaux facteurs :

Les principaux facteurs qui déterminent les besoins nutritionnels des individus sont :

- Les besoins pour le fonctionnement normal de l'organisme ;
- Les différentes étapes de la vie ;
- Le mode de vie ;
- La masse corporelle ;
- L'âge ;
- Le sexe ;
- L'état de sante ;
- Le climat.

Une bonne connaissance de ces facteurs est essentielle à élaboration des menus que vous composez. Voici donc en quoi consiste chacun d'eux.

⌘ ETAPES DE LA VIE :

Les besoins nutritionnels de l'organisme varient selon les différentes étapes de la vie. Il va de soi qu'un nourrisson possède des besoins nutritionnels fort différents de ceux de l'adulte énergétique. Vous comprendrez aussi que les besoins nutritionnels, entre autres en fer, phosphore, lipides, protides et calcium sont différents pour une mère qui allaite que pour une personne âgée. Dans ce contexte, vous devez assurer que vos besoins nutritionnels respectent les exigences requises par les différentes étapes de votre vie.

⌘ MODE DE VIE :

Les activités influencent aussi les besoins nutritionnels de l'organisme. Il ne suffit pas seulement d'identifier un type d'activité pour y associer les besoins nutritionnels requis .Il faut aussi tenir compte du type d'organisation et du mode de vie. S'agit-il d'une personne nerveuse ou très détendue ? A t'elle en général un rythme plutôt lent ou est elle toujours a la course ?

⌘ TYPE D'ACTIVITES PHYSIQUE :

Les besoins nutritionnels requis pour effectuer une marche en foret varient pour courir un marathon.

⌘ MASSE CORPORELLE :

Pour comprendre l'effet de la masse corporelle sur les baisions nutritionnels, on peut comprendre les besoins d'une personne ayant de petits os avec une autre qui a une ossature moyenne. Cette dernière a davantage besoin de calcium que l'autre obese a besoins de moins d'aliments énergétiques qu'une personne ayant un poids sante.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

⌘ AGE :

L'organisation se régularise en fonction des différentes étapes de la vie .Une personne âgée a moins besoin de certains nutriments qu'un adolescent. Chez un jeune enfant, les besoins en phosphore sont plus grands que chez l'adulte. Il en est de même pour les besoins énergétiques ; Ils sont très importants chez un jeune enfant alors qu'un apport en nutriments énergétiques pourrait être dommageable pour une personne d'un certain âge. Les changements relatifs a l'âge sont provoques par :

- UN changement de poids ;
- Une modification du fonctionnement de certains organes ;
- Une diminution du métabolisme basal ;
- Une diminution de l'activité physique.

⌘ ETAT DE SANTE

D'état de santé d'une personne est souvent déterminant au regard de ses besoins nutritionnels. Des problèmes médicaux ou de fonctionnement de certains organes peuvent provoquer une mauvaise assimilation de certains nutriments. Par exemple, un foie malade peut priver l'organisme de l'assimilation de certains nutriments. Il en est de même pour des problèmes à l'estomac. Vous comprendrez qu'il n'est pas suffisant de consommer des aliments, ceux –ci doivent être assimiles par l'organisme.

⌘ CLIMAT :

Le climat influence également les besoins nutritionnels des individus. Par exemple, une personne habitant un pays froid a besoin de plus de nutriments énergétiques, et, ce simplement pour maintenir la température de son corps.



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

5-1-4 : PRINCIPALES FONCTIONS DES NUTRIMENTS :

Vous avez Dejan entendu parler des vitamines, des protéines et des sels minéraux. Mais savez-vous au juste quelles sont les principales fonctions de ces éléments dans l'organisme.

↳ FONCTION :

Ces fonctions sont très nombreuses et elles varient énormément selon interrelations qu'elles peuvent établir entre elles. Pour simplifier l'apprentissage de ces notions, voici, sous forme de tableau l'essentiel du rôle des vitamines, protéines et sels les minéraux. Lisez très attentivement ces donnes en faisant le parallèle entre les divers nutriments et leurs fonctions dans l'organisme.

FIGURE 5-2 PRINCIPAUX NUTRIMENTS ET LEURS FONCTIONS :

NUTRIMENTS	FONCTIONS
PROTIDES OU PROTEINES	- FORMER ET REPARER LES TISSUS - AIDER A LA CROISSANCE - RECONSTITUER LES TISSUS - PRODUIRE DE L'ENERGIE.
GLUCIDES	-PRODUIRE DE LA CHALEUR -MAINTENIR LES RESERVES DE GLYCOGENE -FOURNIR L'ENERGIE AU CERVEAU -FACILITER LA TRANSFORMATION DES LIPIDES
LIPIDES	-FOURNIR DE L'ENERGIE LE PLUS ENERGETIQUE DES NUTRIMENTS = VALEUR NETTE DE 38 KJ/G -EMMAGASINER DE L'ENERGIE ? 1KG DE TISSUS GRAS DE L'ORGANISME = 32 225 KJ -PRODUIRE DE L'ENERGIE ET DE LA CHALEUR -FOURNIR DES VITAMINES LIPOSOLUBLES -RALENTIR LA DIGESTION -PROTEGER CONTRE LE FROID -REGULARISER LE METABOLISME -NOURRIR LES MUSCLES ET LE CŒUR -PERMETTRE LE DEVELOPPEMENT DES GLOBULES ROUGES -FACILITER LA COAGULATION DU SANG -INFLUENCER LE SYSTEME NERVEUX -MAINTENIR UNE CERTAINE QUANTITE D'EAU DANS L'ORGANISME
VITAMINES	-REGULARISER LES DIFFERENTES REACTIONS -FACILITER LE TRAVAIL DE CERTAINES ENZYMES

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EAU	-ELIMINER LES DECHETS -FACILITER LE TRANSPORT DES NUTRIMENTS -REGULARISER LA TEMPERATURE -CONTRIBUER A LA FORMATION DES CELLULES -FACILITER LE FONCTIONNEMENT DU SYSTEME ELIMINATOIRE -PERMETTRE CERTAINES REACTIONS CHIMIQUES ESSENTIELLES -ASSURER LES ECHANGES ET LA CIRCULATION. -EQUILIBRER LE SYSTEME DIGESTIF -EQUILIBRER LE SYSTEME ELIMINATOIRE

↳ FONCTION :

Globalement, les vitamines, protéines et sels minéraux ont comme rôle de former et se réparer les tissus, d'aider à la croissance, de fournir de l'énergie, de produire de la chaleur, d'emmagasiner de l'énergie, de ralentir la digestion, de régulariser le métabolisme et de faciliter l'équilibre du système nerveux.

Ces fonctions sont très nombreuse et elles varient énormément selon les interrelations qu'elles peuvent établir entre elles .Pour simplifier l'apprentissage de ces notions, sous forme de tableau figure l'essentiel du rôle des vitamines, protéines et sels minéraux. Lisez très attentivement ces données en faisant le parallèle entre les divers nutriments et leurs fonctions l'organisme.

Les glucides jouent un Rôle important dans la transformation des lipides dont la fonction est prioritairement énergétique. Les lipides ont donc un impact très important au niveau des vitamines liposolubles. Ce type d'interrelation s'applique aussi nutriments se trouvant dans les vitamines. Ainsi l'absence de vitamines. Ainsi l'absence de vitamines E affecte le stockage de la vitamine A. Les études démontrent par ailleurs que le calcium et le phosphore doivent se maintenir en équilibre pour assurer le bon développement de la structure osseuse.

5-1-5 : EFFETS DES CARENCES EN NUTRIMENTS ET DES EXCES :

Vous savez sans doute que les effets d'un excès de lipide matières grasses entrainent une accumulation de graisses. L'apparence physique est alors modifiée. Mais quels sont les principaux effets d'un excès des autres nutriments ou d'une carence ?

↳ CARENCES EN NUTRIMENTS :

Le tableau de la **figure 1. 5** renferme des notions relatives aux effets d'une carence en nutriments. Faites en une lecture très attentive tout en essayant d'établir certains parallèles. Globalement, vous remarquez qu'un manque de protides affecte le système nerveux et la régénération des tissus,

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

que le manque de glucide provoque principalement une faiblesse énergétique, alors que le manque de lipide se fait sentir au niveau de la croissance et de l'énergie disponible.

Les effets d'une carence en minéraux sont nombreux et spécifiques. La carence en minéraux affecte principalement : l'équilibre cellulaire, le système nerveux, la croissance, les activités enzymatiques et tout le métabolisme. A ces effets s'ajoutent entre autres les déséquilibres au niveau de la croissance des globules, du fonctionnement du métabolisme, du développement des tissus, du fonctionnement intestinal lorsqu'il y a en plus une carence en vitamines.

Figure 5.3 EFFETS D'UNE CARENCE EN NUTRIMENTS :

Nutriments	**Effets d'UNE CARENCE**
UNE CARENCE EN :	Peut :
Protides	- Entrainer une perte de poids - Amoindrir la résistance a la fatigue et aux infections - Toucher le system nerveux - Ralentir la régénération des tissus - Ralentir la croissance.
GLUCIDES	-Provoquer un manque d'énergie musculaire -Entrainer un amaigrissement -Mener a une sous –alimentation -Causer un épuisement des réserves internes.
LIPIDES	-Provoquer un manque d'énergie -Toucher les acides gras et certaines vitamines -Nuire a la croissance -Suractivés la digestion -Entrainer un manque de réserves énergétiques
MINERAUX	-Affecter l'équilibre cellulaire -Affecter les muscles et le cœur -Affecter le développement des globules rouges.
Calcium	-Provoquer le rachitisme et l'ostéoporose -Affecter le système nerveux -Affecter la croissance -Affecter le développement des os et des dents
	-Provoquer le rachitisme et l'ostéoporose

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

PHOSPHORE	-Affecter le système nerveux -Affecter la croissance -Affecter le développement des os et des dents
POTASSIUM	-Provoquer une certaine fatigue et l'irritabilité -Affecter l'équilibré cardiaux – vasculaire -Affecter le fonctionnement cellulaire
FER	-Affecter le taux d'hémoglobines - Entrainer l'anémie.
IODE	-Affecter le fonctionnement de la glande thyroïde, provoquant un déséquilibre énergétique.
SODIUM	-Etre la cause de douleurs musculaire -Affecter le métabolisme -Affecter l'équilibré de la quantité d'eau -Affecter la perméabilité des membranes.
MAGNESIUM	-Etre la cause d'une fatigue inhabituelle -Affecter les reflexes -Affecter l'activité des enzymes.
VITAMINES A	-Déstabiliser la régulation -Nuire a la croissance -Provoquer une sécheresse des muqueuses et de la peau -Provoquer des troubles de la vision nocturne -Provoquer un manque de résistance aux infections -Affecter l'ossification -Affecter le système reproducteur
B1 (thiamine)	-Provoquer le ralentissement de l'appétit et de la croissance -Etre la cause de certaines faiblesses -Affecter le système nerveux -Provoquer un ralentissement des reflexes -Affecter le métabolisme des glucides -Provoquer la constipation -Affecter le métabolisme normal et provoquer des troubles digestifs.

	-Affecter le métabolisme des lipides, des protides et des glucides -Provoquer l'inflammation des lèvres -Causer des troubles oculaires -Provoquer des perturbations intestinales -Provoquer l'inflammation de la peau -Etre la cause de problèmes d'acné -Affecter le système nerveux -Entrainer des problèmes de cicatrisation -Compliquer la respiration cellulaire.
	-Affecter le fonctionnement du métabolisme et le développement des globules rouges -Affecter la croissance -Provoquer l'anémie.
	-Nuire au développement des tissus -Provoquer une sensibilité excessive -Provoquer un saignement des gencives -Débalancé la formation de collagène -Affecter la résistance aux infections.
	-Provoquer le rachitisme -Affecter la minéralisation des os et des dents -Nuire a la croissance -Provoquer la déformation des os.
	-Provoquer l'anémie -Affecter les systèmes circulatoire et nerveux -Affecter le système reproducteur -Affecter la structure cellulaire -Affecter le stockage de la vitamine A.
	-Affecter les membranes des cellules -Entrainer une fragilité aux liaisons -Provoquer des troubles de croissance.
	-Affecter la coagulation du sang
	-Etre la cause de faiblesse musculaire -Entre la cause de l'anorexie

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

NIACINE	-Causer des problèmes cutanés, Affecter le système nerveux
PP	-Affecter la synthèse des protéines -Provoquer des maladies de la peau -Provoquer des troubles digestifs et intestinaux -Affecter le système nerveux.
EAU	-Provoquer des problèmes d'élimination -Affecter les régulations de la température du corps -Affecter les rections chimiques des nutriments -Affecter les échanges et la circulation.
CELLULOSE	-Provoquer la constipation -Toucher le system digestif -Toucher le système intestinal.

Vous avez pu constater que ces effets sont très nombreux et qu'une carence en nutriments peut affecter le fonctionnement prévu par la présence d'un autre nutriment.

↳ EXCES DE NUTRIMENTS :

L'équilibre alimentaire doit entre atteint ! Dans des cas, les excès sont tout aussi dommageables que les carences. Un surplus de protéines peut provoquer des troubles cardio – vasculaires ainsi que des problèmes rénaux et intestinaux. Il est bien connu que l'excès de glucides et lipides provoque l'obésité ainsi que des problèmes au niveau du système digestif.

Les excès en minéraux peuvent occasionner des intoxications, des problèmes cardio – vasculaire et une diminution de la Resistance aux lésions. Une consommation abusive de certaines vitamines affecte la résistance de l'organisme, le fonctionnement cellulaire, la coagulation du sang ainsi que le system nerveux.

Le tableau de la figure 5 .3 vous présente en détail les effets d'une consommation excessive de certains nutriments.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FIGURE 5.4 : EFFETS D'un excès de nutriments

NUTRIMENTS	EFFETS D'UN EXCES
Un excès de	**Peut :**
PROTIDES	-Provoquer une fatigue de certains organes (foie et reins) -Provoquer l'obésité -Causer des problèmes cardio-vasculaires -Provoquer un débalancement en minéraux et en cellules et en cellulose -Provoquer des pertes d'appétit -Causer des problèmes rénaux et intestinaux.
GLUCIDES	-Provoquer l'irritation du tube digestif -Provoquer des gaz intestinaux -Provoquer un déséquilibrai des autres nutriments -Causer des maladies telles que le diabète et l'obésité.
LIPIDES	-Affecter le fonctionnement du foie -Affecter la circulation sanguine -Provoquer l'obésité -Causer des problèmes cardio-vasculaires -Causer des problèmes de digestion.
MINERAUX	-Affecter la résistance aux lésions -Provoquer des intoxications.
CALCIUM	-provoquer le durcissement des tissus vasculaires
FER	-Causer des problèmes cardio-vasculaires.
SODIUM	-causer des problèmes cardio-vasculaires.
POTASSIUM	-Causer des problèmes cardio-vasculaires.
VITAMINES:	-Affecter la résistance aux lésions -Provoquer des intoxications.
A	-Causer des problèmes de croissance -Affecter la résistance aux infections -Accentuer la sensibilité à la lumière -Rendre les os plus fragiles -Affecter le fonctionnement de l'organisme.
B1(THIAMINE)	-Affecter la croissance -Provoquer la constipation.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

B2(RIBOFLAVINE)	-Provoquer des problèmes de peau.
B 12	-Affecter le système nerveux.
C	-Provoquer des problèmes rénaux -Affecter le foie -Détruire la vitamine B12 -Fragiliser les os et les dents.
D	-Provoquer les problèmes d'appétit -Provoquer des maux de tête et des nausées -Provoquer une calcification excessive -Provoquer des troubles digestifs et rénaux -Nuire a la croissance des os et des dents -Affecter le fonctionnement cellulaire.
E	-Causer des problèmes cellulaires -Causer des intoxications -Provoquer la stérilité.
K	-Affecter la coagulation du sang.
P P	-Provoquer des picotements et des maux de tête.
NIACINE	-Provoquer des picotements et des maux de tête -Provoquer de rougeurs cutanées.
EAU	-Provoquer une trop grande élimination.
CELLULOSE	-Provoquer une trop grande élimination - provoquer une irritation.

5-1-6 : SOURCES DES NUTRIMENTS :

Vous connaissez les principales fonctions des protides, des lipides, des minéraux, des vitamines, de l'eau et de cellulose. Vous savez également quels sont les effets qu'entrainent les excès et les carences. Mais sauriez –vous dire quelles en *sont les principales sources ?*

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

◆ PRINCIPALES SOURCES :

Connaître les diverses sources des nutriments est essentiel a l'élaboration d'un menu. Ces sources sont particulièrement nombreuses et var

NUTRIMENTS	SOURCES
PROTIDES	Abats, lait, amandes, arachides, viande, fromage, œufs, poisson, volailles, gibier, fruits de mer, soya, noix, légumineuses, céréales entiers.
GLUCIDES OU HYDRATE DE CARBONNE	Pomme de terre, riz et pates alimentaires, miel, glucose, sucre, céréales, pain et produits de boulangerie, céréales, riz, féculent, sirop, jus, légumineuses, fruits sèches, bananes, confiture, sucreries, carottes, navets, pois.
LIPIDES	Lait, crème, margarine, beurre, graisses animale et végétales, huile, viande grasse, œufs, noix, amandes et arachides, aliments frits, pâtisseries, crème, fromage, sauce.
MINERAUX :	
CALCIUM	Lait, fromage, jaune d'œuf, légumineuses, crémé glacée, brocoli, épinards, noix, amandes, mélasse.
PHOSPHORE	Viande, volaille, poisson, lait, fromage, œufs, légumineuses, noix et amandes, légumes verts, céréales entières, mêlasse, pois et fèves.
FER	Abats, fruits secs, mélasse, viande rouge, œufs, céréales entières, sardines, légumineuses, épinards, persil, amandes, noix.
CUIVRE	Foie, pois secs, chocolat.
IODE	Poisson, crustacés, sel de table, eau, algues.
MAGNESIUM	Viande, produits laitier, légumineuses, soya, légumes verts.
POTASSIUM	*Soya, blé, mélasse.*
VITAMINES	

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

A	Légumes verts et jaunes, fruits, foie, produits laitier, carottes, pèches.
B1 (THIAMINE)	Abats, céréales, œufs, légumineuses, blé.
B2 (RIBOFLAVINE)	Abats, lait, fromage, viande, foie, œufs, céréales entières, légumineuses.
B 12	Foie, lait, viande, légumineuses, poisson, abats.
C	Agrumes, jus, tomates, légumes verts, chou.
D	Huile de foie de morue, foie, margarine, lait enrichi, poisson, beurre, soleil.
E	Soya, mais, blé, jaunes d'œufs, chou vert, huile, arachides, épinard.
K	Epinards, chou-fleur, légumes jaunes et verts, haricots, pois.
NIACINE	Poisson, viande, volaille, œufs, légumineuses, lait, abats.
P P	Foie, lait, viande, légumineuses, poisson, abats.

FIGURE 5.5 : PRINCIPALES SOURCES DE NUTRIMENTS

5-1-7 : FACTEUR DETERMINANT LES CHOIX ALIMENTAIRE :

Tous n'accord pas le même intérêt a consommé une grande variété d'aliment. Puisque nous vivant a l'aire de faste Food, la standardisation exagérer de quelque mets type ne nous permet pas que très difficilement d'équilibrer notre alimentation quotidienne. La mode et le genre de vie actuelle deviennent donc des facteurs déterminant ! Avec le temps, vous réaliserez qu'il est prés mondial d'avoir une idée suffisamment précise de la cliente que l'on veut servira fin de bien gérer un commerce. Voici quelque facteur qui influence les choix alimentaire des gens, ce qui vous permettra de mieux vous préparez.

- **FACTEURS TECHNOLOGIQUE :**

  Les deux principaux facteurs technologiques influençant nos choix alimentaires sont les moyens de transport et les nouvelles technologies. Voyons de quelle façon ces deux facteurs peuvent influencer nos habitudes alimentaires.

- **MOYEN DE TRANSPORT**

Il fut un temps ou la nourriture d'un peuple correspondait à sa propre production agricole.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tel n’est plus le cas avec la mondialisation des marchés et la qualité des moyens de transport dont on dispose.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **NOUVELLES TECHNOLOGIES**

Ces nouvelles technologies permettent de conserver les aliments plus longtemps tout en préservant leurs caractéristiques organoleptiques initiales. Pensons à la lyophilisation, à la conservation sous vide de même qu'aux progrès phénoménaux de la surgélation. Ces moyens de conservation nous permettent d'avoir accès à des aliments non disponibles encore il y a peu de temps.

- **FACTEURS PHYSIOLOGIQUES**

La culture, le niveau de vie, l'âge, le sexe, le poids, la religion, les activités sociales, le travail et les sports constituent autant de facteurs physiologiques. Voyons de quelle façon chacun d'eux influence vos choix alimentaires.

- **CULTURE**

S'il est un facteur déterminant dans les choix alimentaires d'un individu, c'est bien l'origine culturelle de ce dernier, de plus du mélange des cultures naissent souvent une cuisine plus variée et exotique.

- **NIVEAU DE VIE**

Tout s'enchaine, augmentation des revenus, augmentation des montants disponibles tant pour les sorties au restaurant que pour les voyages à l'étranger. Une variation de nos expériences gastronomiques provoque des changements de nos habitudes alimentaires ainsi que dans nos attentes envers les différents services alimentaires.

- **AGE**

Selon notre âge, nous choisissons tel ou tel type d'aliment. Une personne âgée aura tendance à choisir des aliments moins énergétiques et plus faciles à digérer, alors que pour un travailleur très actif, ce sera le contraire. Un jeune enfant cherchera souvent des aliments sucrés alors qu'à l'adolescence, les aliments énergétiques prendront la vedette, davantage chez les garçons

- **SEXE**

L'organisme humain présente un système métabolique légèrement différent selon le sexe de l'individu. De plus, il est reconnu que les femmes ont, majorité, un peu plus de discipline que les hommes en ce qui concerne les aliments riches en lipide.

- **POIDS**

Plus nous exerçons de pressions sur la balance, plus notre organisme nécessite une augmentation des besoins alimentaires, car plus nous sommes lourds, plus nos besoins pour le métabolisme basal sont augmentés. Il en est de même pour l'énergie nécessaire à différentes activités quotidiennes.

- **RELIGION :**

Pour quelques peuples, la religion prescrit ou proscrit la consommation de certains aliments, pensons par exemple les musulmans qui bannissent.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

➢ **ACTIVITES SOCIALES :**

Notre alimentation varie en fonction de nos activités sociales. Cette habitude pour les rencontres sociales ont conduit et orienté certaines habitudes alimentaires. Le fait de consommer un repas en groupe incite tous et chacun à consommer des aliments qui différent de la consommation quotidienne.

➢ **TRAVAIL :**

Le travail ardu ou peu exigeant, à domicile ou à l'extérieur, influence nos choix sont orientés par les différents services alimentaires et restaurants disponibles de même que l'influence de nos collègues de travail.

5-1-8 : ATTENTES DE LA CLIENTELES :

Pour quels motifs entre temps dans un restaurant ? Certainement au moins pour se restaurer, peut être vos clients pour festoyer ou pour vivre une expérience gastronomique ! Enfin, quelle qu'en soit la raison, vous comme vos clients ont des attentes et le responsable de la cuisine doit pouvoir y répondre.

Les attentes de la clientèle sont d'ordre divers. Elles peuvent entre de satisfaire un besoin physiologique, psychologique ou les deux à la foie. En d'autres termes, la personne peut vouloir se rassasier, satisfaire un désir de bien manger, répondre aux exigences d'un régime, obtenir un certain rapport qualité-prix ou répondre à des prescriptions culturelles ou religieuses.

- **ATTENTES PHYSIOLOGIQUES :**

Bien manger est une notion très subjective qui varie en fonction de plusieurs facteurs dont : l'âge, la culture, les exigences médicales, les attentes au niveau des gouts, etc. Très souvent, les jeunes préfèrent les fritures et l'aigre-doux (ketchup). Pour les personnes âgées, bien manger c'est souvent retrouver les gouts de la nourriture familiale. Bien manger peut aussi répondre à des exigences médicales rigoureuses lorsqu'il s'agit de suivre des recommandations d'un guide alimentaire reconnu et de consommer les aliments prescrits par un régime particulier. Pour un travailleur, bien manger signifie se rassasier ; le volume est alors de première importance.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- **ATTENTES PSYCHOLOGIQUES :**

Bien manger correspond aussi à des exigences psychologiques. La satisfaction visuelle d'un beau plat répond aux attentes de plusieurs clients. Le besoin de repos, de se faire plaisir, de se détendre, de fêter : tous ces besoins motivent dans la recherche d'une certaine satisfaction à se restaurer à l'extérieur du domicile. Etre satisfait du rapport qualité-prix, respecter des prescriptions religieuses et se retrouver dans un milieu culturel recherche traduisent aussi les besoins de certains clients.

Il importe donc de connaitre les attentes de la clientèle afin de rédiger un menu adéquat.

Les deux des premières questions à se poser avant de rédiger un menu sont :

- A qui ce menu est –il destine ?
- A quelles attentes répond-il ?

Vous êtes donc dans l'obligation d'identifier les attentes potentielles de vos clients si vous désirer que votre menu réponde a sa mission.



RESUME :

Retenez que les principaux facteurs qui déterminent vos besoins nutritionnels respectifs sont :

- Les besoins pour le fonctionnement normal de l'organisme ;
- Les différentes étapes de la vie ;
- Le mode de vie ;
- Le type d'activité physique ;
- La masse corporelle ;
- L'âge ;
- Le sexe ;
- L'état de sante ;
- Le climat ;

Afin de voir comment l'on peut combler ces besoins nutritionnels, passez à l'étude des principales des nutriments.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Les principaux rôles des nutriments sont de former et réparer les tissus, d'aider a la croissance, de fournir de l'énergie, de ralentir la digestion, de régulariser le métabolisme et de faciliter l'équilibre du système nerveux. Ces fonctions sont nombreuses et varient énormément selon les interrelations quelles peuvent établir entre elles.

Vous savez maintenant que votre corps se compose de milliard de cellules qui ont besoin de nourriture pour se maintenir en vie et de se développer. Cette nourriture, vous la puisez dans les aliments , a la foie pour maintenir votre métabolisme basal battements du Cœur , respiration , travail glandulaire , activité cellulaire ,maintien du tonus musculaire et de température du corps , pour construire et réparer vos tissus ainsi que pour répondre a vos besoins énergétiques.

Quelles que soient les attentes légitime de votre clientèle, elles gravitent autour de concept de «bien manger », une notion très subjective tant au point de vue social, culturel que médical. Très souvent, les gens recherchent de la restauration extérieure le repos, le plaisir culinaire, la détente et ce, dans un contexte et ce d'un bon rapport qualité prix.

L'équilibre nutritionnel est difficile à atteindre. Les excès de lipides et de glucides sont les plus courant et sont responsables de l'obésité. Un excès de protides peut entrainer des problèmes cardio-vasculaires, rénaux et intestinaux. Un abus de vitamines et de minéraux peut affecter la résistance de l'organisme, le fonctionnement cellulaire ainsi que le system nerveux.

Les effets des carences sont souvent plus immédiats. Le manque de protides affecte directement les systèmes nerveux et glandulaire alors qu'une carence en glucides et en lipides peut provoquer une certaine maigreur. Les principaux effets d'une carence en minéraux et vitamines se font sentir au niveau de l'équilibre glandulaire et nerveux, de même qu'au niveau de la croissance et du développement des tissus.

Les protéinés sont principalement fournies par les viandes, les fruits de mer, les légumineuses, les œufs et les produits laitiers. On retrouve des glucides dans le sucre, les pâtisseries, les sirops, les pates alimentaires, les féculents, les céréales. Les lipides proviennent des corps gras, des huiles, fromages, œufs et pâtisseries. La viande, les fruits de mer, les légumineuses, les œufs, les produits laitiers, les céréales entières et les légumes fournissent l'essentiel des minéraux. Enfin, les abats, le lait, les œufs, les fromages, les fruits et les légumes constituent d'excellentes sources de vitamines.

Vous connaissez plusieurs termes parmi les plus importants et les plus fréquemment utilisent en cuisine d'établissement, en alimentation rationnelle et en nutrition. Que ces termes définissent des techniques ou ajoutent a vos connaissances, ils vous serviront tant au long de votre apprentissage tant pour concevoir des menus que pour communiquer avec vos collègues.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICE :

1- Définissez les termes suivants ?

- Menu :

……

……

- Diner :

……

……

- Nutriment :

……

……

- Plat de résistance :

……

……

- Hors-d'œuvre :

……

……

- Déjeuner :

……

……

- Régime :

……

……

- Potage :

……

……

……

2-Calculez les besoins énergétiques requis pour :

a- Un cuisinier de 75 Kg :

……

……

……

……

……

……

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

b- Une athlète professionnelle de 57 Kg(actuellement a l'entrainement) :

……

……

……

……

……

……

……

……

EXERCICE :

3-Nommez les principaux facteurs influençait vos besoins nutritionnels ?

……

……

……

……

……

……

EXERCICE :

4- Quel sont les effets d'une carence en calcium ?

……

……

……

……

……

……

EXERCICE :

4- Enumérez dix attentes potentielles de la clientèle ?

……

……

……

……

……

……

……

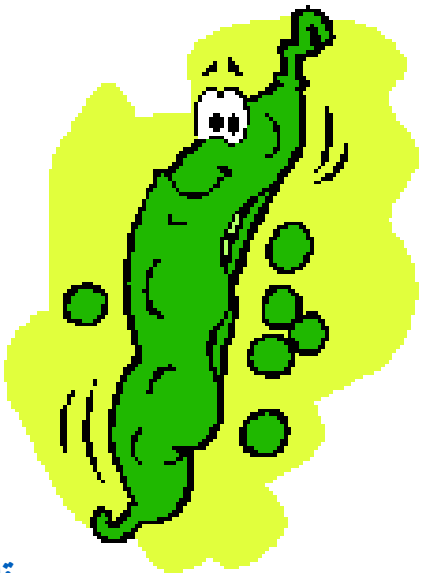
WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Résumé général :

A la suite de l'étude de ce module, il vous est maintenant possible de concevoir, composer et rédiger des menus pour quelques occasions que ce soit. Par l'analyse des besoins de la clientèle, de la disponibilité des denrées, du choix du type de menu et des règles de rédaction, vous êtes en mesure de produire des menus qui seront à la foie attrayants pour la clientèle et profitables pour votre établissement.

Il est normal que vous n'ayez pu retenir toutes les règles présentées ici. La pratique fera toutefois de vous un expert en la matière.

Vous autant qu'hôtelier spécialisé dans la cuisine vous êtes appelé à passer à l'action. Les prochains modules vous permettront d'appliquer et d'intégrer ces nouvelles notions à travers les différentes activités pratiques de votre institution. Bonne chance dans vos démarche d'intégration et demeurez toujours innovateur en utilisant votre imagination créative.



WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

CORRIGE DES EXERCICE :

1-1 MENU POUR FETE RELIGIEUSE

HRIRA

COUSCOUS ROYAL

GÂTEAUX ORIENTAUX

1-2 Le menu est un ensemble de mets présentés à la clientèle sous forme de List, et le choix lui revient.

1-3 MENU A PRIX FIXE SANS CHOIX :

Le client n'ayant pas le choix, la composition du menu doit être équilibré pour répondre aux besoins de l'organisme.

MENU A PRIX FIXE AVEC CHOIX :

Sa conception permet au client d'effectuer un choix à l'intérieur de chaque gamme de plats.

1-4 MENU POUR ENFANT

Mini salade

Mini cheese burger

Une banane.

2-1 Menu pour la fête de retrouvailles

SALADE NICOISE

ASSIETTES DE CHARCUTERIE

ENTRECOTE GRILLEE, HARICOTS VERTS

TRIPES A LA BASQUAISES

FROMAGE

TARTES AUX POMMES

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

2-2 :1 - Quarte réponses parmi les suivantes :

- Type d'établissement
- Type de clientèle
- Nationalité et culturelle
- Motivation de déplacement
- Type de menu
- Equilibre nutritionnel
- Prix de vente
- Lien entre le menu et le type d'établissement.

2 – POPULAIRE

3 - Les 4 à 7

4 – SIX REPONSES Parmi les suivantes :

- Se nourrir
- Faire une expérience gastronomique
- Combler un régime
- Répondre à des prescriptions religieuses
- Combler des habitudes
- Répondre à des besoins médicaux.
- Se faire plaisir
- Se reposer
- Festoyer
- Faire une expérience physiologique ou psychologique
- Se rassasier
- Répondre à des prescriptions culturelles
- Répondre à un geste social
- Faire des rencontres
- Se satisfaire
- Se détendre

5- Elles offrent des mets substantiels et très nourrissants.

6- Moyenne et populaire

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

2-3 : Composer un menu

Avocat aux crevettes

Sole meunière

Carre d'agneau persillé

Ananas frais

2-4: Un menu banquet

Entrées : salade niçoise

Brick tunisien

Poissons : truites grenobloise

Merlan pane

Viandes : Entrecôte grillée

Caneton à l'orange

Dessert : Mille feuilles

Charlotte aux pommes

EXERCICE 3-1 :

Un menu est composé :

- Un potage
- Entrée chaude et froide
- Plat principal (viande rouge ou blanche, poisson) + légumes d'accompagnent
- Salade verte
- Fromage
- Dessert.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICE 3-2

1- Dix réponses parmi les suivantes :

- Le type et la catégorie d'établissement
- Les installations physiques
- Le personnel de cuisine et de service
- Les approvisionnements
- Le prix d'achat et le prix de vente
- Le type de clientèle
- Le budget de la clientèle
- Les besoins nutritionnels
- Le niveau de vie
- Les besoins psychologiques
- Les intérêts de la clientèle
- La nationalité, la culture et les habitudes alimentaires
- Les saisons et les spécialités régionales
- Les activités sociales
- L'âge de la clientèle
- Le sexe
- L'imagination.

EXERCICE 3-3

Le menu de table d'hôte est un menu offrant quelques alternatives pour le client et dans le prix de vent est déterminé en fonction du choix du plat de résistance. Si l'on veut bien comprendre ce qu'est un menu de table d'hôte, résumons- le comme un menu déjà structuré ou à demi-structuré pour le client. Il est dit cyclique lorsque les mêmes menus sont réofferts à la clientèle après un certain laps de temps.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICE 3-4

Réponse personnelle à comparer avec le texte des pages suivant l'exercice.

EXERCICE 3-5

- ♠ Présentation matérielle
- ♠ Majuscule ou minuscule
- ♠ Accord des adjectifs
- ♠ Singulier ou pluriel
- ♠ Ecrire sans faute
- ♠ Pléonasmes
- ♠ Mots composés
- ♠ Mots étrangers
- ♠ Appellation culinaires.

EXERCICE 4-1

Elément de vérification

- ♠ Denrées périssables et denrées sèches
- ♠ Inventaire
- ♠ Quantités
- ♠ Rendement éventuel
- ♠ Recette de base et livre disponible
- ♠ Liste des fournisseurs.-

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICE 4-2

1- Le prix en réduit la mobilité et l'accessibilité pratique

EXERCICE 4-3

- ➔ Inventaire
- ➔ Facture
- ➔ Responsable des achats
- ➔ Appel d'offres
- ➔ Circulaire
- ➔ Association professionnelles
- ➔ Salon alimentaires
- ➔ Bottin des fournisseurs
- ➔ Ecole spécialisées

EXERCICE 4-4

Oui, car si les quantités minimales d'achat sont trop importantes, on ne peut procurer ces produits.

EXERCICE 5-1

Menu : ensemble de mets présenté dans une carte

Diner : repas qui se prend le soir, c'est le dernier repas de la journée

Nutriment : c'est des aliments

Plat de résistance : le plat qui est prit après l'entrée il s'agit donc d'une viande blanche ou rouge ou poisson.

Hors-d'œuvre : ensemble de légumes crus ou cuites présenté au début du repas.

Déjeuner : c'est le deuxième repas de la journée il se prend après le petit déjeuner

Régime : est destiné pour les malades, les sportifs etc.

Potage : c'est une soupe.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICE 5-2 :

a- Cuisinier de 75 kg

MB : 75x 100= 7500 kilojoules

Le cuisinier de 75 kg aura besoin de 7 500 kilojoules par jour pour répondre aux besoins énergétiques de son métabolisme basal.

MB+50%= besoin énergétique quotidien

7 500+ 50%= 11 250 kilojoules

Le cuisinier de 75 kg aura besoin de 11 250 kilojoules entière

b- Athlète professionnelle de 75 kg

MB : 57x 100= 5 700 kilojoules

L'athlète de 57 kg aura besoin de 5 700 kilojoules par jour pour répondre aux besoins énergétiques de son métabolisme basal.

MB + 50%= besoin énergétique quotidien

57000+ 50% = 8 550 kilojoules

L'athlète de 75 kg aura besoin de 8 550 kilojoules pour répondre à ses besoins énergétiques d'une journée entière.

EXERCICE 5-3

- Les besoins pour le fonctionnement normal de l'organisme
- Les différentes étapes de la vie
- Le mode de vie
- Le type d'activité physique
- La masse corporelle
- L'âge
- Le sexe
- L'état de santé
- Le climat

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EXERCICE 5-4

- Provoque le rachitisme et l'ostéoporose ;
- Affecter le système nerveux ;
- Affecter la croissance ;
- Affecter le développement des os et des dents.

EXERCICE 5-5

Dix réponses parmi les suivantes :

- Se nourrir.
- Faire une expérience gastronomique
- Combler un régime.
- Répondre à des prescriptions religieuses..
- Combler des habitudes.
- Festoyer.
- Faire une expérience physiologique ou psychologique.
- Se rassasier.
- Répondre à des prescriptions culturelles.
- Répondre à un geste social.
- Faire des rencontres.
- Répondre à des besoins médicaux.
- Se faire plaisir.
- Se reposer.
- Se satisfaire.
- Se détendre.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Bibliographie

- Technologie de cuisine NOIR PASCAL-LYCEE HOTELIER DE GRENOBLE

Module : les menus et cartes.

- Etude et composition de menus : support de cours de l'institut national spécialisé dans l'hôtellerie et tourisme Tizi-Ouzou.
- LA TULIPES, jacques, menu à la carte Sherbrooke, édition jacques, LA TULIPES 1997, 111 p
- Guide d'aide à la conception de menus lycée d'ide pot Lyon 2002
- Alpha sante, les secrets d'une bonne alimentation, Lausanne, coll., alpha.
- www. Docu-track. Com guide à la conception de menus.

  Hhp: // www- docu-track. Com/by/

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر



Poêler : Cuire des aliments avec un corps gras, dans une poêle ou dans un russe avec couvercle.

Potage : Terme génétique désignant une préparation culinaire liquide ou semi-liquide tel un potage clair ou passé, une purée, une bisque, une soupe ou un consommé.

Protide : Nutriments de l'organisme correspondant aux protéines.

Régime : Résultat de l'application des règles de nutritions afin de corriger certaines carences ou excès alimentaires.

Vitamine : Nutriment de l'organisme jouant un rôle essentiel dans la régulation chimique des mécanismes de l'organisme.

Diner : Repas du soir.

Déjeuner : Repas du matin.

Parmentier : Pomme de terre

Mornay : Béchamel et fromage

St-Germain : Petits pois

Florentine : Epinard

Crécy : Carotte

Dubarry : Chou-fleur

Florentine : Epinard

Printanier : Petits légumes

Provençale : Tomate et ail

Liaison : Opération donnant de la consistance à un liquide ou à un appareil

Lipide : Nutriment de l'organisme correspondant aux matières grasses.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

abolisme : Fonctionnement de base de l'organisme basal au repos ; le nombre de kilojoules nécessaire pour maintenir les fonctions vitales de l'organisme (circulation, respiration, élimination, tonus musculaire, température) correspond à la mesure de métabolisme nasal.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر