



Concours du second degré

Rapport de jury

Concours : CAPLP externe

**Section : hôtellerie-restauration
option organisation et production culinaire**

Session 2015

Rapport de jury présenté par : Michel LUGNIER, président

SOMMAIRE

Introduction	3
1. Définition des épreuves	3
L'ADMISSIBILITÉ	3
1.1 Épreuve de technologie professionnelle	3
1.2 Épreuve d'analyse économique, juridique et managériale en hôtellerie-restauration	3
L'ADMISSION	4
1.3 Épreuve de mise en situation professionnelle	4
1.4 Épreuve d'entretien à partir d'un dossier	4
2. Statistiques de la session 2015	5
2.1 Statistiques générales	5
2.2 Statistiques de l'admissibilité (épreuves écrites de gestion et de technologie professionnelle)	5
2.3 Statistiques de l'admission	6
2.4 Origines des candidats admissibles selon leurs diplômes et/ou leurs parcours professionnels	6
3. L'admissibilité : analyse de la session 2015	7
3.1 Remarques du jury relatives à la forme	7
3.2 Remarques du jury relatives au fond	7
3.3 Épreuve de technologie professionnelle	7
3.4 Épreuve d'analyse économique, juridique et managériale	8
4. L'admission : analyse de la session 2015	13
4.1 Épreuve de mise en situation professionnelle	18
4.2 Épreuve de dossier	13
ANNEXES	21
ANNEXE 1 sujet technologie CAPLP externe organisation et production culinaire	22
ANNEXE 2 sujet d'analyse économique, juridique et managériale	32

INTRODUCTION

Les modalités d'organisation du CAPLP organisation et production culinaire externe sont précisées dans l'**arrêté du 19 avril 2013**. N'hésitez pas à consulter le site :

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=?cidTexte=JORFTEXT000027361617&dateTexte=&oldAction=rec hJO&categorieLien=id>

Remarques :

Deux arrêtés (24 juillet 2013) portent modification des coefficients (partie admission) :

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=?cidTexte=JORFTEXT000027361617&dateTexte=&oldAction=rec hJO&categorieLien=id>

L'ensemble des épreuves du concours vise à évaluer les capacités des candidats au regard des dimensions disciplinaires, scientifiques, techniques et professionnelles de l'acte d'enseigner et des situations d'enseignement.

1. DEFINITION DES EPREUVES

L'ADMISSIBILITÉ

Elle comprend 2 épreuves écrites :

- une épreuve de technologie professionnelle ;
- une épreuve d'analyse économique, juridique et managériale.

1.1 ÉPREUVE DE TECHNOLOGIE PROFESSIONNELLE

L'épreuve porte sur les diverses formes d'exercice des activités relevant du secteur de l'hôtellerie et de la restauration dans l'option choisie. Elle fait appel à des connaissances portant sur l'organisation, les technologies, les techniques, les équipements et sur l'utilisation et la transformation de produits et matière d'œuvre. Elle prend appui sur l'exploitation d'un dossier.

Durée : 5 heures

Coefficient : 2

1.2 ÉPREUVE D'ANALYSE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE EN HOTELLERIE-RESTAURATION

L'épreuve consiste à analyser sous la forme d'une étude de cas ou d'une suite de problèmes indépendants, les aspects économiques, juridiques et managériaux caractéristiques des entreprises d'hôtellerie et de restauration. Les dimensions environnementales, culturelles et sociales peuvent également être prises en compte.

Durée : 4 heures

Coefficient : 2

L'ADMISSION

Les deux épreuves orales d'admission comportent un entretien avec le jury qui permet d'évaluer la capacité du candidat à s'exprimer avec clarté et précision, à réfléchir aux enjeux scientifiques, didactiques, épistémologiques, culturels et sociaux que revêt l'enseignement du champ disciplinaire ou du domaine professionnel du concours, notamment dans son rapport avec les autres champs disciplinaires ou domaines professionnels.

1.3 ÉPREUVE DE MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

L'épreuve consiste dans la réalisation d'une ou plusieurs prestations didactisées et dans l'autoévaluation de la séquence de formation proposée.

L'épreuve comporte trois phases :

Phases		Durée
1	la conception d'une séquence pédagogique qui intègre les activités de démonstration et les mises en situations professionnelles définies dans le sujet que le candidat est appelé ensuite à présenter devant le jury.	1h30
2	la réalisation en présence du jury avec, le cas échéant, un commis élève, des travaux réels et le commentaire des pratiques mises en œuvre	4h
3	un exposé destiné à justifier les choix pédagogiques et didactiques opérés lors des phases précédentes, suivi d'un entretien d'approfondissement avec le jury	30 min (dont 10 min d'exposé)
Total		6h

L'épreuve comporte des échanges en langue anglaise.

Coefficient : 5

1.4 ÉPREUVE D'ENTRETIEN A PARTIR D'UN DOSSIER

L'épreuve consiste en l'exploitation didactique d'un contexte professionnel situé dans les champs d'activité correspondants à l'option du concours. Elle prend appui sur un dossier documentaire produit par le candidat, à partir d'une observation réalisée dans le cadre de sa formation ou dans le cadre d'une expérience professionnelle réelle.

Le sujet proposé par le jury, à partir du dossier, précise le contexte et les conditions de l'enseignement envisagé.

Au cours de son exposé, le candidat présente ses réponses au sujet et justifie les orientations qu'il privilégie. L'entretien qui suit permet au jury d'approfondir les points qu'il juge utiles. Il permet en outre d'apprécier la capacité du candidat à prendre en compte les acquis et les besoins des élèves, à se représenter la diversité des conditions d'exercice de son métier futur, à en connaître de façon réfléchie le contexte dans ses différentes dimensions (classe, équipe éducative, établissement, institution scolaire, société) et les valeurs qui le portent, dont celles de la République.

Les dossiers doivent être déposés au secrétariat du jury **cinq jours francs** au moins avant le début des épreuves d'admission.

Durée de préparation : 2 heures

Durée de l'épreuve : 1 heure (exposé : trente minutes ; entretien avec le jury : trente minutes)

Coefficient : 3

2. STATISTIQUES DE LA SESSION 2015

2.1 STATISTIQUES GENERALES

Option : Organisation et production culinaire	CA/PLP		CAFEP	
	Admissibilité	Admission	Admissibilité	Admission
Nombre de candidats inscrits	206	85	30	4
Nombre de candidats présents	129	66	20	4
Nombre de candidats admissibles	81		4	
Nombre de candidats admis		35		2
Barre	8,72	10,64	9,94	11,39
Moyenne des notes	9,22	13,03	8,75	11,81

2.2 STATISTIQUES DE L'ADMISSIBILITE (EPREUVES ECRITES DE GESTION ET DE TECHNOLOGIE PROFESSIONNELLE)

Épreuve de technologie professionnelle

Moyenne :	10,21
Note la plus haute :	16,44
Note la plus basse :	0,19
Écart type :	3,2

Répartition des notes	Nombre	Cumul	%
0 à 4,99	10	10	6,71
5 à 9,99	53	63	35,57
10 à 12,99	56	119	37,59
13 à 15,99	27	146	18,12
16 et plus	3	149	2,01

Épreuve d'analyse économique, juridique et managériale

Moyenne :	8,11
Note la plus haute :	13,50
Note la plus basse :	1,25
Écart type :	2,60

Répartition des notes	Nombre	Cumul	%
0 à 4,99	19	19	12,75
5 à 9,99	96	115	64,43
10 à 12,99	31	146	20,80
13 à 15,99	3	149	2,02
16 et plus	0	149	0

2.3 STATISTIQUES DE L'ADMISSION

	Mise en situation professionnelle	Épreuve de dossier
Moyenne des présents	11,11	10,4
Moyenne des admis	14,5	13,03
Écart-type des présents	4,55	4,64
Écart-type des admis	2,85	3,82

2.4 ORIGINES DES CANDIDATS ADMISSIBLES SELON LEURS DIPLOMES ET/OU LEURS PARCOURS PROFESSIONNELS

Diplômes	Inscrits	Présents	Admissibles
Parcours Master (titulaire, M1, M2 en cours)	47	31	24
Diplômes post secondaire bac +5 (dont ingénieur, doctorant)	7	4	3
Dispense titre 3 enfants	17	8	4
Professionnel (dont cadres) + 5 ans d'expérience et titres niveaux III (BTS, etc.)	153	100	50
Enseignant titulaire	1	1	1
Contractuel privé / public	11	5	3
TOTAL	236	149	85

3. L'ADMISSIBILITE : ANALYSE DE LA SESSION 2015

3.1 REMARQUES DU JURY RELATIVES A LA FORME

- Utiliser des encres bleues ou noires dans la rédaction de vos copies. Les autres couleurs doivent être réservées pour mettre en évidence un point important, un résultat.
- Soigner l'écriture, la présentation générale de la copie et respecter les règles d'orthographe, de grammaire, de syntaxe et de ponctuation.
- Ordonner la copie. Chaque dossier doit être rédigé sur des copies séparées en respectant l'ordre des dossiers et en organisant les réponses dans l'ordre des questions du sujet.
- Utiliser une pagination appropriée de la copie (exemple : page courante/nombre total de pages). La pagination s'effectue à la fin de l'épreuve.
- Respecter les consignes de présentation attendues (exemple : tableau, note de synthèse, fiche, etc.). Privilégier aussi souvent que possible une présentation sous forme de tableau.
- Lire intégralement l'énoncé afin d'apporter des réponses en relation avec les questions posées. Les développements doivent être clairs, concis et structurés.
- Respecter les numérotations de vos réponses en prenant appui sur la numérotation du sujet. Ne pas écrire de notes ou commentaires à l'attention des correcteurs.
- Le jury rappelle aux candidats qu'ils ne doivent en aucun cas porter un commentaire sur la forme ou sur le fond des questions posées sous peine de se voir sanctionner.

3.2 REMARQUES DU JURY RELATIVES AU FOND

- S'attacher à lire le sujet et les annexes dans leur intégralité afin d'analyser et d'exploiter les données dans toutes leurs dimensions.
- Ne pas s'éloigner du thème. Une lecture approfondie permet en outre de planifier la gestion globale du temps.
- S'entraîner à la rédaction de synthèse ou de notes de service en évitant tout type d'identification possible (ville, nom, signature, etc.).
- Utiliser impérativement le vocabulaire professionnel adapté.
- Lorsqu'une question implique un choix, le candidat doit s'engager et l'effectuer. Il ne doit pas en rester à des généralités.
- Connaître la législation en vigueur concernant l'hygiène, la sécurité et le respect de l'environnement.
- Suivre l'actualité dans le but d'accroître sa culture générale ainsi que sa culture professionnelle.
- Illustrer les réponses par des expériences professionnelles vécues. Consolider et actualiser ses connaissances dans les domaines suivants :
 - a. Professionnels : nouveaux concepts, nouveaux produits, législation, etc.
 - b. Pédagogiques : connaissance des référentiels des formations professionnelles (CAP, mention complémentaire, baccalauréat professionnel, brevet professionnel).

3.3 ÉPREUVE DE TECHNOLOGIE PROFESSIONNELLE

Thème : Autour du concept de restauration du « Food truck », les candidats doivent développer une campagne de promotion des produits du terroir. Le sujet s'articule autour de quatre dossiers :

- dossier 1 : appel d'offres d'un syndicat interprofessionnel
- dossier 2 : tournée promotionnelle dans les régions françaises
- dossier 3 : projet d'extension d'activité : un laboratoire de production
- dossier 4 : produits laitiers

Remarques d'ordre général :

- le sujet a permis à un grand nombre de candidats de s'exprimer et d'exposer leurs connaissances technologiques et professionnelles ;
- les dossiers sont dans l'ensemble bien traités ;
- la qualité rédactionnelle s'est améliorée ;
- les candidats ont une bonne maîtrise des règles d'hygiène en vigueur.

Le sujet, le Food-Truck «NAT'AL BON BIO », était un cas de création d'entreprise s'inscrivant dans le développement des nouvelles formes de restauration et présentant quelques étapes d'un business plan.

À partir des informations fournies et de ses connaissances, il était demandé au candidat de s'impliquer dans une logique décisionnelle à caractère managérial, juridique et économique d'une entreprise autour de 3 dossiers.

Des répétitions sans compréhension de la logique du questionnement dans le sujet.

Mise en avant de connaissances pas toujours actualisées (temps nié, temps compté....) et pas ciblée sur la question.

Des efforts ont été consentis quant à la présentation et la qualité rédactionnelle des copies. Mais de nombreux candidats se sont contentés de paraphraser les sources documentaires.

Il est conseillé aux candidats de lire très attentivement les textes officiels pour se remémorer l'étendue et la diversité des missions attachées au métier d'enseignant et ainsi leur donner une grille d'analyse de leur parcours professionnel. Les textes définissant l'épreuve sont utiles afin d'orienter la rédaction du dossier et de se rapprocher des attentes du jury exprimées notamment au travers des six critères d'évaluation (pertinence du choix de l'activité ; maîtrise des enjeux scientifiques, techniques, professionnels, didactiques et pédagogiques ; structuration du dossier ; prise de recul dans l'analyse de la situation exposée et de la pratique ; justification argumentée des choix pédagogiques ; l'expression, l'orthographe et la syntaxe dans le dossier saisi).

Le jury rappelle que la ou les séances proposées doivent s'adapter au public accueillis en lycées professionnels et se situer dans le cœur du métier de cuisinier. Toute séance présentée dans le dossier doit à minima proposer une transposition de ce que pourrait être son contenu dans une filière professionnelle.

L'enseignement dans les filières professionnelles doit impérativement s'ancrer dans des situations d'organisations simulées, réelles ou vécues. L'entrée par situations et contextes professionnels reste à privilégier.

Le jury tient à préciser qu'aucune corrélation ne peut être établie entre le parcours des candidats et les résultats à l'admissibilité. Les différents statuts des candidats se retrouvent parmi les candidats admissibles (se référer au tableau page 4).

3.4 ÉPREUVE D'ANALYSE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

L'épreuve porte sur les connaissances économiques, touristiques, juridiques et de management indispensables à la compréhension de l'organisation et du fonctionnement des entreprises d'hôtellerie et de restauration. Le (ou les thèmes) à analyser sous forme d'une étude de cas ou d'une suite de dossiers indépendants, comportant éventuellement une

documentation, a pour objectif d'apprécier la culture du candidat, l'étendue de ses connaissances dans les domaines précédemment définis, ainsi que ses qualités intellectuelles à travers la clarté et la rigueur du travail présenté et la qualité de l'expression écrite.

Le sujet, le food truck «NAT'AL BON BIO », était un cas de création d'entreprise s'inscrivant dans le développement des nouvelles formes de restauration et présentant quelques étapes d'un business plan.

À partir des informations fournies et de ses connaissances, il était demandé au candidat de s'impliquer dans une logique décisionnelle à caractère managérial, juridique et économique d'une entreprise autour de 3 dossiers.

► **Dossier à caractère managérial**

Objectifs :

- Comprendre le marché à travers ses deux composantes, l'offre de restauration et les attentes des consommateurs en France, puis conclure sur l'opportunité du projet.
- Donner son avis sur l'élaboration et l'administration d'un questionnaire dans l'optique d'appréhender la connaissance des cibles de clientèle de la zone de chalandise.

Moyens :

Pour réaliser ce travail, le candidat disposait d'un ensemble de ressources documentaires qui permettaient de compléter ses propres connaissances.

La question 1.1 demandait au candidat de relever les évolutions récentes de l'offre de restauration.

Le jury valorisait les candidats qui avaient bien cerné le sens de la question et qui ne réalisaient pas une synthèse de textes partiellement hors sujet. Il appréciait aussi la mise en avant de connaissances ciblées et actuelles, ainsi que des réponses structurées allant du général vers le particulier.

La question 1.2 demandait au candidat de présenter les attentes actuelles de la clientèle (besoins et motivations) en matière de restauration à midi.

Les copies valorisées étaient celles qui présentaient des connaissances de base en matière d'analyse des besoins et motivations des clients en distinguant les deux notions et en justifiant leurs réponses.

La question 1.3 demandait au candidat de présenter les contraintes impactant le plan de marchéage.

Le jury valorisait les candidats qui présentaient les variables du plan de marchéage face aux contraintes du marché et qui s'appuyaient de manière logique sur les informations traitées lors des deux premières questions, sans les répéter.

La question 1.4 demandait au candidat de se prononcer sur l'opportunité du projet.

Les copies valorisées sont celles qui aboutissaient à une décision argumentée suite à la présentation d'éléments pour et contre le projet. Les formulations trop succinctes (quelques mots alignés sans verbe) n'ont pas paru satisfaisantes au jury.

La question 1.5 demandait au candidat d'analyser un projet de questionnaire et de l'améliorer.

Le jury appréciait les copies présentant une accroche et tous les éléments indispensables à une introduction de questionnaire.

La pertinence et la cohérence quant aux modifications des questions du questionnaire étaient valorisées. Le jury appréciait quand les candidats justifiaient les changements qu'ils proposaient.

La question 1.6 demandait au candidat de proposer une méthode d'administration du questionnaire.

Les copies valorisées présentaient la technique d'administration cohérente par rapport à la cible de clientèle prévue dans l'état actuel du projet.

Il ne s'agissait pas de présenter des techniques de communication.

Remarques :

Des répétitions sans compréhension de la logique du questionnement dans le sujet.

Mise en avant de connaissances pas toujours actualisées (temps nié, temps compté....) et pas ciblée sur la question.

► Dossier à caractère juridique

Objectifs :

- Choisir un statut juridique adapté au projet de création d'entreprise.
- Indiquer les conditions de protection et d'utilisation du nom commercial sur le plan local et national.

Moyens :

Pour réaliser ce travail, le candidat disposait d'une documentation qu'il devait consulter et se servir de ses propres connaissances en matière juridique.

La question 2.1 demandait au candidat de choisir un statut juridique approprié et de le justifier.

Les copies valorisées sont celles dans lesquelles le candidat a proposé le statut juridique approprié en se basant sur les principales caractéristiques des créateurs et du projet.

La question 2.2 demandait au candidat de proposer un autre statut juridique compatible.

Le jury appréciait les copies dans lesquelles les candidats ont su exploiter la documentation fournie en complément de la question 1.

Les questions 2.3 et 2.4 demandaient au candidat d'indiquer les conditions de protection et d'utilisation du nom commercial sur le plan local et national.

Les copies valorisées sont celles qui étaient structurées, non confuses et qui proposaient une distinction de la protection du nom sur le plan local et national.

La question 2.5 demandait au candidat dans quelles conditions le drapeau français peut être déposé comme marque.

Les copies valorisées sont celles dans lesquelles l'exploitation des documents a été la plus pertinente.

Remarques : Les candidats ont globalement traité le dossier 2 sans difficulté, compte tenu des directives précises et de la mise à disposition d'annexes ciblées. Toutefois, il est à noter que de nombreux candidats ont paraphrasé les sources documentaires. Par ailleurs, des efforts ont été consentis quant à la présentation et la qualité rédactionnelle des copies.

► Dossier à caractère économique

Objectifs :

- Proposer une ventilation des ressources lors de la création d'une entreprise.
- Comparer des offres de prêts bancaires.
- Établir un document prévisionnel de gestion et calculer un seuil de rentabilité.
- Mettre en place des indicateurs de suivi d'activité.

Moyens :

Pour réaliser ce travail, le candidat disposait d'une documentation qu'il devait consulter et se servir de ses propres connaissances pour analyser la problématique du sujet.

La question 3.1 demandait au candidat de calculer et ventiler les ressources apportées à la création d'une entreprise.

Les copies valorisées sont celles dans lesquelles le candidat a chiffré, totalisé toutes les ressources apportées à la création de l'entreprise et a proposé une ventilation cohérente.

La question 3.2 demandait au candidat de comparer des offres de prêts bancaires dans le cadre d'un investissement et d'en choisir une des offres en argumentant sa décision.

Le jury appréciait les copies dans lesquelles le candidat a su présenter et relever sous forme de tableau comparatif les éléments essentiels (durée, TEG, mensualité) et déduire les arguments justifiant son choix.

Conseils et préconisations du jury

L'esprit du concours se base sur la compréhension générale d'un cas d'entreprise avec des problématiques à résoudre dans un cadre défini. Le cas est conçu de manière logique et progressive. Il convient de :

- Lire le sujet dans sa globalité afin de comprendre la situation d'entreprise et d'intégrer sa logique.
- Travailler la maîtrise des concepts de base afin de pouvoir les transposer de façon concrète et pertinente.
- Disposer d'une culture hôtelière précise et actualisée.
- Respecter les consignes.
- Argumenter et justifier ses propos.
- S'entraîner à être synthétique, précis et à se centrer sur l'essentiel.

Forme :

- Faire des efforts d'écriture (être lisible), de présentation, d'expression (orthographe, grammaire, syntaxe).
- Se dispenser d'expressions familières, populaires, non adaptées à un concours de recrutement d'enseignants.
- Proscrire les sigles et les abréviations.
- Éviter d'utiliser plusieurs couleurs ou d'écrire au crayon à papier.
- Inscrire le numéro du dossier sur sa copie ainsi que les numéros des questions.
- Introduire le cas, présenter un sommaire, recopier les questions intégralement est inutile.
- Être rigoureux et structuré en évitant de disperser les réponses d'un même dossier sur l'ensemble de la copie.
- Présenter les données chiffrées ou de comparaison dans des tableaux structurés et cohérents.
- Utiliser des schémas quand la réponse à apporter le permet.
- Penser à aérer les réponses en sautant des lignes (prévoir des paragraphes).

Fond :

- Faire preuve d'une bonne argumentation, éviter le verbiage et la répétition de réponses identiques sur plusieurs questions.
- Ne pas répondre à une question où il faut prendre une décision en présentant un catalogue de solutions.
- Utiliser l'annexe comme un support à la réflexion en évitant la paraphrase.
- Étayer la réponse par des exemples et/ou des connaissances professionnelles.
- Ne pas indiquer d'exemple personnel dans l'argumentation.
- Avoir une bonne maîtrise des connaissances d'économie, de droit et de management des entreprises.
- Veiller à la pertinence des réponses et à leur cohérence par rapport au contexte du cas.
- Argumenter et justifier toute réponse.

4. L'ADMISSION : ANALYSE DE LA SESSION 2015

4.1 ÉPREUVE DE MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

L'épreuve consiste à concevoir et à présenter une séance pédagogique relative à des référentiels de diplômes préparés dans la voie professionnelle, adaptés à un niveau de formation donné et inscrits dans des progressions disciplinaires fournies ou à définir. Le sujet précise, en outre, dans ce contexte, les mises en situations professionnelles que le candidat effectue devant le jury.

Les situations de travail réel proposées visent à apprécier les aptitudes du candidat à conduire des séances mobilisant les savoirs, savoir-faire et savoir-être caractéristiques des domaines professionnels de l'option, dans le respect de la réglementation en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité au travail. Les mises en situations professionnelles réalisées en cuisine peuvent se faire en présence ou non d'élèves.

4.1.1 RAPPEL DES PHASES DE L'ÉPREUVE ET PRECONISATIONS

Phase 1 : Conception de la séance pédagogique Durée : 1h30

En entrant dans la salle de conception, chaque candidat tire au sort un N° de poste (N° d'anonymat)

Cette première phase consiste à concevoir des documents pédagogiques, didactiques et techniques.

Les candidats disposent uniquement du matériel fourni par le centre :

- un poste informatique doté de la version PACKOFFICE 2007 –Excel et Word – LIBRE OFFICE – OPEN OFFICE ;
- un sujet en format papier présentant le déroulement horaire de l'épreuve, les consignes, les tâches à réaliser, la fiche technique imposée et la fiche récapitulative de matière d'œuvre ;
- une clé USB comprenant des référentiels de certification des diplômes préparés dans la voie professionnelle (Baccalauréat professionnel cuisine, CAP cuisine), un exemple de fiche d'intention pédagogique vierge, des exemples de fiches techniques (pour le plat libre), un exemple de fiche de dégustation, un exemple de fiche de démarche expérimentale.

Remarques :

L'accès à internet n'est pas possible. Aucun vidéo projecteur n'est mis à disposition. Aucun document personnel n'est autorisé.

La salle informatique est dotée d'imprimantes en réseau – il est essentiel que le candidat indique en pied de page son numéro d'anonymat.

Points positifs

- Le respect des consignes données à l'accueil.
- Dans la plupart des cas, les candidats rédigent les documents qui leur sont demandés.
- La qualité des travaux pédagogiques fournis par certains candidats.
- La structuration des séances pédagogiques.
- Le niveau de classe des élèves est pris en compte dans la démarche pédagogique proposée
- Certains candidats développent des objectifs par compétences en relation avec le référentiel BAC

Axes d'amélioration proposés

- L'ensemble du sujet doit être lu avec attention afin de bien prendre en compte toutes les contraintes .
- Le candidat doit fournir une fiche d'intention pédagogique claire, complète et structurée.
- L'intitulé de la recette concernant la fiche technique créative doit respecter les codes et usages professionnels.
- Les documents remis au jury ne doivent pas comporter de fautes d'orthographe ou de syntaxe.
- Les choix techniques doivent être justifiés.
- Le choix du thème et les objectifs de la séance doivent être clairement précisés.
- Un document ou une démarche d'évaluation doit être proposé (tableau, quizz, auto-évaluation...)
- Pour le plat libre, le candidat doit être capable d'évaluer le nombre de couverts en fonction des éléments proposés dans le panier.
- Il est conseillé d'optimiser le temps de travail afin de fournir la totalité des documents demandés (fiche technique, fiche d'intention pédagogique, document d'évaluation, fiche de démarche expérimentale, fiche de dégustation).
- Lors de l'élaboration de la fiche technique, il est conseillé d'utiliser le maximum de produits proposés dans le panier.
- Le candidat doit faire preuve de réalisme et de pragmatisme dans le découpage horaire de la fiche d'intention pédagogique.
- Il est nécessaire que le jury puisse retrouver une réelle corrélation entre les documents écrits et la réalisation pratique.
- Il est vivement conseillé aux candidats d'imprimer les documents au fur et à mesure de leur conception.

Phase 2 : Réalisation par le candidat de la séance dans un contexte donné (diplôme, classe)

Durée : 4 h00

Cette deuxième phase consiste à produire et à dresser les préparations.

Le candidat dispose d'un tableau blanc pour animer la mise en situation de la séance. L'exploitation de ce support pédagogique est essentielle et doit être réalisée avec soin (qualité de l'écriture, orthographe, code couleur, précision de l'intention pédagogique...). Les supports magnétiques préconçus ne sont pas autorisés.

Le candidat met en œuvre et anime la séance pédagogique en présence du jury et de deux d'élèves. Il est chargé d'organiser la production ainsi que le dressage des plats en respectant une démarche pédagogique. Les horaires de dressage des préparations ne sont pas imposés, ils sont laissés libres à l'appréciation du candidat. Il réalise et anime une dégustation pédagogique et conclut sa séance par une synthèse.

Au cours de la séance, le candidat doit mettre en œuvre une démarche expérimentale dont le thème est imposé par le sujet.

La remise en état des locaux est effectuée dans le temps imparti.

Le candidat doit mobiliser des savoirs, savoir-faire et savoir-être caractéristiques du domaine professionnel. Il doit également intégrer dans sa démarche la réglementation en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité au travail, l'ergonomie et la connaissance des diplômes de la voie professionnelle tout en favorisant les apprentissages des élèves.

Points positifs

- Certains candidats se sont bien préparés à l'épreuve et gèrent mieux le stress.
- La qualité relationnelle avec les élèves est satisfaisante.
- Certains candidats ont su dynamiser la séance pédagogique et rendre attentifs les élèves.
- La phase de dégustation pédagogique est réalisée dans un cadre bien précis et au moment opportun.
- Les postes sont généralement organisés et propres.
- La remise en état des locaux est globalement satisfaisante.

La notion de « compétence » mentionnée dans le référentiel Baccalauréat professionnel cuisine est abordée au cours de la séance.

Axes d'amélioration proposés

- La réglementation en vigueur concernant l'hygiène et la sécurité doit être respectée.
- Le candidat vérifie le panier de marchandises en entrant dans la cuisine et gère les produits non utilisés (produits filmés et étiquetés, stockage réglementaire...).
- Le candidat doit **impérativement** respecter les contraintes horaires de l'épreuve en intégrant les points essentiels d'une démarche pédagogique (production, dressage, dégustation, synthèse, évaluation et remise en état des locaux).
- La démarche expérimentale ne doit pas se limiter à une démonstration technique.
- L'interdisciplinarité doit être privilégiée dans l'exploitation pédagogique de la séance (Technologie, sciences appliquées, gestion appliquée...). L'apport d'explications sur les phénomènes physico-chimiques est vivement conseillé.
- L'optimisation des produits sera une préoccupation permanente pour le candidat.
- La prise de note par les élèves doit être envisagée concernant les points importants.
- La synthèse de fin de séance propose des remédiations après une analyse critique du travail effectué.
- Les candidats doivent porter une attention particulière au dressage selon les exigences professionnelles (température, netteté, propreté et créativité)
- Les candidats doivent tenir compte de la conceptualisation du sujet concernant le niveau de formation des élèves.
- Dans le cadre de la fiche technique de conception, il est conseillé au candidat de faire preuve d'originalité, de proposer des mets et garnitures correspondants aux tendances culinaires du moment.
- Il est vivement conseillé au candidat d'apporter une attention particulière aux assaisonnements
- Les candidats veilleront à utiliser le matériel adapté en fonction de la contrainte
- Communiquer de manière plus professionnelle, bannir le langage familier.
- Il est conseillé au candidat de positionner le ton de sa voix en fonction de l'environnement et des élèves.
- Le candidat apportera une attention particulière à sa tenue professionnelle, complète et conforme aux exigences de la profession.
- Le candidat doit adopter une attitude permettant d'évaluer son rayonnement et son dynamisme.
- Le jury constate que l'utilisation du tableau est dans l'ensemble réalisé, mais les repères (organisation, recette, objectifs...) n'apparaissent pas clairement

Phase 3 : Exposé devant la commission d'interrogation

Durée : 20 min

Cette troisième phase d'une durée de 20 minutes se déroule en deux temps. Un exposé de 5 minutes permet au candidat de justifier les choix pédagogiques et professionnels mis en œuvre durant la séance.

Dans un deuxième temps, il répond aux questions du jury. Au cours de l'entretien, les membres du jury procèderont à un échange de quelques minutes en langue anglaise.

Points positifs

- Les candidats présentent des analyses pertinentes et satisfaisantes concernant leurs démarches pédagogiques mises en œuvre auprès des élèves.
- Les entretiens permettent d'argumenter les choix pédagogiques.

La majorité des candidats est à l'écoute des conseils

Axes d'amélioration proposés

- Le candidat doit mener un exposé de manière structurée en choisissant des arguments pertinents et en respectant le temps imparti.
- Le candidat doit commencer son exposé par une analyse objective de sa prestation et de celle des élèves.
- Des axes de remédiation pédagogiques et professionnels doivent être proposés.
- Le candidat doit maîtriser des notions de base en anglais.
- La maîtrise des compétences de communication (verbales, non-verbales) concourt à la réussite de l'entretien.
- Le candidat doit-être à l'écoute des conseils formulés par les membres du jury.

4.1.2 CONSEILS ET PRECONISATIONS CONCERNANT L'ENTRETIEN

Phase 1

- Le sujet doit être lu avec attention et dans sa globalité.
- Le vocabulaire professionnel doit être correctement maîtrisé.
- Le choix et le nombre des documents créés doivent rester cohérents avec la mise en situation prévue.
- Les objectifs de la séance ne sont pas exclusivement définis par les techniques imposées dans le sujet.
- Les documents à imprimer sont sous la responsabilité du candidat et doivent être effectués dans le temps imparti.
- Un exemplaire de chaque document est imprimé et remis au jury en début ou au cours de la séance.
- Le candidat se doit d'imprimer chaque document produit en 4 exemplaires.
- Il est essentiel que le candidat indique en pied de page son numéro d'anonymat (N° de poste).
- Les supports de dressage sont imposés et restent à l'appréciation du jury.
- Le candidat doit respecter impérativement le thème imposé (exemple : cuisine végétarienne) et en informer les apprenants en début de séance.
- Le sujet peut notamment contenir des indications portant sur :
 - Le respect d'un thème (« Autour des légumes »),
 - le nombre de portions (couverts ou pièces, supports de dressage...),
 - des produits marqueurs (« agriculture biologique », « Autour de la mûre »...),
 - des modes de préparation spécifiques (« cuisine allégée »...).
- L'intitulé du plat libre reflète les capacités de créativité et d'originalité du candidat.

Le candidat doit concevoir une fiche technique créative mettant en avant ses capacités techniques

Phase 2

Les membres du jury attendent un comportement professionnel et une certaine maîtrise technique.

Cette compétence se traduit par la totale maîtrise :

- des préparations préliminaires ;
- des cuissons ;
- des garnitures d'accompagnement ;
- de l'élaboration des jus et sauces ;
- de la pâtisserie ;
- les assaisonnements ;
- le vocabulaire culinaire et technique ;

- des modalités de dressage...
- Le candidat doit impérativement prendre en considération l'ensemble des références culinaires (exemple : Escoffier...) qui sont le cœur du métier.
- Le tableau permet de formaliser les principaux objectifs et le déroulement de la séance. Il est conseillé de l'utiliser tout au long de la phase pratique.
- Le tableau est également un vecteur simple de transmission des informations en élaborant des schémas, croquis ou dessins.
- La créativité est le reflet de l'actualisation des pratiques culinaires (Exemple : modes de préparation, de dressage...).
- La structure de la séance pédagogique est laissée à l'appréciation du candidat.
- Tout problème rencontré au cours de la séance est à signaler auprès des membres du jury (denrées, matériels, élèves, ...)
- La démarche expérimentale est placée de manière judicieuse au cours de la séance.
- Le nombre de couverts à réaliser pour le plat libre est déterminé par le candidat en fonction de sa stratégie pédagogique et du panier mis à sa disposition
- L'envoi des plats n'est pas une finalité de la séance, mais il doit permettre une exploitation pédagogique.
- Le candidat doit garder à l'esprit qu'il est dans la phase de réalisation et de présentation d'une séance pédagogique portant sur les programmes du lycée professionnel.
- Le niveau de formation des élèves sous la responsabilité du candidat ne correspond pas nécessairement à celui mentionné sur le sujet.
- Les notions de coût matières, grammages et rendement doivent être respectées et abordées durant la séance et selon le référentiel.
- Les phénomènes physico-chimiques peuvent être abordés lors de la séance pédagogique.
- Le candidat doit s'inscrire dans une démarche de développement durable (tri sélectif, gestion des déchets alimentaires, des fluides et des énergies).
- La séance doit être animée de manière active afin de mobiliser et d'intéresser l'ensemble des apprenants.
- La prise de photo au cours de la séance pédagogique est interdite.
- Le candidat doit inciter les élèves à goûter les préparations.
- La phase de dégustation pédagogique doit être menée de manière pertinente et doit favoriser l'échange avec les élèves.
- Il est impératif que le candidat participe à la production du plat libre et du plat imposé de manière à pouvoir être évalué sur ses capacités techniques.
- La séance pédagogique doit permettre une interactivité entre les apprenants et le professeur.
- Les denrées du panier (produits bruts, étiquetage,.....) et l'environnement professionnel (cuisine, matériels,...) doivent permettre un transfert technologique des connaissances.
- Le candidat doit faire preuve de bienveillance à l'égard des élèves.
- Le candidat est garant de la sécurité des élèves tout au long de la séance.
- Les membres du jury ne tolèrent aucune familiarité comportementale ou verbale à leur égard.

Phase 3

- Le candidat doit adopter une attitude favorable à l'échange et à la communication. Il doit, également, se tenir informé des évolutions culturelles et technologiques du secteur de la restauration.
- L'ensemble des champs professionnels (référentiel, période de formation en entreprise, évaluation...) peut être exploité par les membres du jury. Le candidat doit donc maîtriser les termes pédagogiques (objectif général, objectif opérationnel, compétences, prérequis...).
- Le candidat doit s'exprimer sur l'ensemble de sa séance pédagogique et ne doit pas se focaliser sur la production.
- Le candidat doit exprimer son ressenti. Il met en évidence les points forts de la séance et les axes d'amélioration qu'il envisage.

- La notion de coût (ratio, coût matière, prix de vente...) peut être abordée au cours de l'entretien.
- La phase 3 comporte systématiquement un échange en anglais

4.1.3 SYNTHÈSE

La réussite au concours passe par une préparation personnelle aux différentes étapes de l'épreuve. Les membres du jury constatent que la plupart des candidats se contentent de réaliser des préparations simples sans démontrer l'ensemble de leurs capacités techniques.

La volonté du candidat à devenir enseignant se traduit par :

- une connaissance des techniques de base de la cuisine et de la pâtisserie ;
- une veille technologique permettant l'actualisation des savoirs et compétences à transmettre ;
- une capacité à transmettre des connaissances ;
- un savoir-être conforme aux exigences de la profession.

Il est important de rappeler que l'enseignant reste un référent pour l'élève. La qualité de l'échange entre le professeur et l'élève est primordiale pour la transmission des savoirs.

4.2 ÉPREUVE DE DOSSIER

L'épreuve permet au candidat de montrer sa capacité à :

- Transposer des situations professionnelles réelles en situations didactiques.
- Communiquer avec le jury.
- Connaître les contenus correspondants aux programmes et les référentiels des diplômes de la voie professionnelle en hôtellerie restauration.
- Se projeter dans le métier d'enseignant.
- Intégrer les éléments de la culture numérique nécessaire à l'exercice du métier.
- Créer du lien avec les autres disciplines.
- S'inscrire dans une démarche de veille culturelle, technique et professionnelle.
- Respecter les valeurs de la république et agir en fonctionnaire de l'état de façon éthique et responsable.

4.2.1 CONSEILS ET PRECONISATIONS CONCERNANT LE DOSSIER

Les membres du jury ont particulièrement apprécié les candidats qui ont su se différencier par une lecture attentive et une prise en compte des rapports de jurys.

Le jury tient à valoriser les dossiers qui présentent :

- une situation problème prise au cœur des métiers dans l'option choisie, issue de son parcours et traitée dans différents contextes professionnels ;
- une certaine originalité ;
- une production, par le candidat, personnelle et authentique ;

- des pistes de réflexion sur la manière d'exploiter la situation professionnelle en tant qu'enseignant ;
- une forme globale agréable à lire, illustrée par des schémas, des tableaux, etc. ;
- des annexes pertinentes et en lien avec le dossier ;

Les membres du jury ont regretté :

- une présentation ne facilitant pas la lecture du dossier ; des annexes nombreuses et non adaptées ;
- le manque de soin dans la présentation du dossier ;
- des fautes d'orthographe et des erreurs de syntaxe qui interrogent quant à la capacité du candidat à exercer le métier d'enseignant ;
- la présence de dossiers théoriques empruntant des thématiques soit trop transversales (HACCP, développement durable, etc.), soit trop pédagogiques ne permettant pas de mettre en valeur la culture technique et professionnelle du candidat ;
- le développement d'une séance ou séquence pédagogique alors que seules des pistes pour une transposition pédagogique sont attendues ;
- une compilation de ressources diverses (y compris des dossiers de candidats des sessions antérieures) ne s'appuyant pas sur le parcours personnel et professionnel du candidat ;
- l'absence de références concernant les sources.

Rappel sur la construction du dossier

Le jury demande au candidat de noter sur la page de garde du dossier, son nom et numéro de candidat ainsi que le titre de la situation problème présentée.

Trois exemplaires sont demandés à chaque candidat. Il doit les transmettre, dans les délais annoncés, à l'établissement organisateur du concours. Ils sont à adresser à l'attention du (de la) proviseur(e).

La composition du dossier est strictement limitée à **une dizaine de pages**. **Le nombre d'annexes ne doit pas excéder cinq pages**. Elles doivent apporter une réelle valeur ajoutée à la situation problème traitée. En annexe, **le curriculum vitae du candidat est recommandé** (dans la limite d'une page).

Le dossier doit s'appuyer sur **une situation problème observée ou vécue par le candidat**, au cours de sa formation ou lors d'une expérience professionnelle.

Le choix du thème est primordial. Il doit **se référer au cœur de métier de l'option choisie** et permettre au candidat de mettre en avant des expériences significatives dans l'exercice du métier concerné. Ces expériences peuvent alors être transposées dans le cadre de l'enseignement, et valoriser sa culture professionnelle et technique. **Seules des pistes sont attendues pour la transposition pédagogique** de la situation professionnelle.

Le candidat doit montrer, dans la rédaction de son dossier, qu'il atteste des **qualités rédactionnelles** attendues pour enseigner. Une attention toute particulière doit être apportée à la présentation. Une relecture des dossiers par des tierces personnes est vivement recommandée.

En cas d'échec au concours, il est recommandé au candidat de **ne pas représenter le même dossier**.

4.2.2 CONSEILS ET PRECONISATIONS CONCERNANT L'ENTRETIEN

Le candidat est invité à :

- Lire attentivement le sujet pour être à même d'y répondre avec pertinence.

- Structurer la présentation de l'exposé (parcours personnel et professionnel, situation problème, sujet proposé).
- Expliciter les choix pédagogiques mis en œuvre (exemples : co-animation, activités de projet, partenariat, visite d'entreprise, type de séquence d'enseignement, etc.).
- Faire preuve de réactivité dans le cadre d'un échange constructif avec le jury.
- S'entraîner dans des conditions proches de l'épreuve.
- Exploiter le temps de préparation en loge. C'est un temps permettant de structurer sa prestation. Il n'est pas conseillé de rédiger dans le détail le contenu de la totalité de l'intervention. Il s'agit avant tout de mettre en perspective les différents éléments, mots clefs de sa présentation ainsi que la réponse au sujet posé par le jury.
- Rencontrer différents acteurs du monde éducatif, en particulier des enseignants (lycées professionnels, CFA, etc.) et des personnels de direction lorsqu'il n'a aucune expérience de l'enseignement. L'objectif est de s'imprégner de l'environnement scolaire et de mesurer la dimension pédagogique qui est attendue de la part d'un enseignant.
- S'approprier les référentiels et guides d'accompagnement pour acquérir les bases théoriques nécessaires à la construction d'une argumentation pédagogique reposant sur des éléments concrets.

Le jury tient à valoriser les prestations qui :

- s'illustrent par une grande aisance dans la communication et les échanges avec le jury ;
- font preuve d'humilité et de qualités humaines ;
- sont convaincantes, authentiques et dynamiques ;
- attestent d'une préparation rigoureuse de l'épreuve et d'une bonne connaissance du secteur de la restauration, du métier d'enseignant et du système éducatif ;
- démontrent des capacités d'analyse, d'écoute, de communication et d'argumentation ;
- illustrent leurs réponses d'exemples professionnels précis.

Le jury regrette :

- une mauvaise exploitation du temps disponible pour la partie « exposé » ;
- une présentation peu rigoureuse, non structurée ;
- un manque de curiosité professionnelle et l'absence de veille technologique ;
- une difficulté à se détacher des écrits réalisés en loge ;
- un traitement partiel de la question posée par le jury ; les candidats se contentant parfois de présenter le contenu de leur dossier ;
- un exposé hors-sujet ;
- un manque de projection dans le métier d'enseignant lors de l'exploitation pédagogique.

Le jury attend également de la part du candidat respect et nuance dans le propos. A cet égard, par le biais d'un questionnement autour des notions d'évaluation, de notation, de sanction mais aussi d'égalité, de mixité... les commissions se sont attachées à évaluer, lors de l'entretien, la qualité de la réflexion personnelle du candidat, ainsi que sa compréhension du fonctionnement d'un établissement scolaire et son adhésion aux valeurs de la République. Cette évaluation a été conduite dans le cours de l'entretien à partir de courtes mises en situation en cohérence avec l'exposé du candidat (cf annexe 3).

Quelques sites sont à privilégier :

Le site du Ministère de l'Éducation Nationale www.education.gouv.fr

Le centre de ressources nationales en hôtellerie restauration (CRNHR) <http://www.hotellerie-restauration.ac-versailles>

ANNEXES

Annexe 1 - Sujet technologie CAPLP externe organisation et production culinaire

Annexe 2 - Sujet d'analyse économique, juridique et managériale

Annexe 3 – Exemples de situations permettant d'aborder le questionnement autour des valeurs de la république

ANNEXE 1 SUJET TECHNOLOGIE CAPLP EXTERNE ORGANISATION ET PRODUCTION CULINAIRE

SUJET CAPLP Externe

SECTION : HÔTELLERIE-RESTAURATION

Option : Organisation et production culinaire

SESSION 2015

Durée 5 heures

Matériel autorisé

Calculatrice autorisée, conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 99

Le prêt entre candidats est interdit.

AVERTISSEMENT

Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses documents annexes vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner **explicitement** dans votre copie.

- Dans le cas où un(e) candidate(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.
- **N.B. : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.**
- Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.
- **Toutes les annexes sont à rendre avec la copie.**

PRÉSENTATION DU SUJET

 <p style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 2px; margin-top: 5px;">Syndicat interprofessionnel des produits de terroir</p>	<p style="text-align: center;">Contexte professionnel</p> <p>Un syndicat interprofessionnel qui s'attache à promouvoir les produits de terroir « bons, sains, et locaux », cherche à mettre en œuvre « <i>la tournée des camions du terroir</i> », une campagne de promotion itinérante.</p> <p>A cette fin, il émet un appel d'offres pour sélectionner les candidats.</p> <p>Pour répondre aux attentes, vous avez à votre disposition la charte des engagements du syndicat (document 1).</p>
---	--

PRÉSENTATION DES DOSSIERS & BARÈME DE NOTATION

Dossiers	Thèmes abordés	Référence aux supports proposés	Points	Barème
Dans le contexte professionnel, vous exploitez le document 1				
Dossier ①	Appel d'offres d'un syndicat interprofessionnel	Document 2		20 points
Dossier ②	Tournée promotionnelle dans des régions françaises			20 points
Dossier ③	Projet d'extension d'activité : un laboratoire de production	Document 3 Annexe 1		20 points
Dossier ④	Produits laitiers			20 points

DOSSIER 1	Appel d'offres d'un syndicat interprofessionnel
------------------	--

Afin de répondre au mieux aux attentes du syndicat interprofessionnel, vous déterminez une offre de restauration inspirée du concept « Food truck »¹.

1 Après lecture du **document 2** et en vous appuyant sur vos connaissances, présenter sous forme de tableau, une synthèse du concept « Food truck » (avantages, inconvénients, contraintes techniques et matérielles, etc.).

2 Dans l'optique de convaincre le syndicat, présenter votre projet de manière détaillée :

- le nom, le logo ;
- les supports de vente, les outils de promotion, les moyens de communication ;
- le type de prestation (carte, menus, service, espace d'accueil clientèle, les modes de conditionnement des mets, etc.) ;
- les spécificités des produits utilisés, les modes d'approvisionnements envisagés ;
- d'autres informations complémentaires.

DOSSIER 2	Tournée promotionnelle dans des régions françaises
------------------	---

Le syndicat retient votre candidature et vous propose une première tournée dans les régions suivantes :

- Bretagne
- Poitou-Charentes
- Aquitaine

3 Pour chacune des trois régions visitées, proposer sous forme de tableau une offre de produits (un wrap², un burger³, une verrine et une proposition libre). Le burger est obligatoirement réalisé à partir d'un produit disposant d'un signe de qualité, vous précisez ce label.

4 La tournée de promotion débute par la Bretagne. Le syndicat vous demande de lui faire parvenir les fiches techniques de la proposition libre et du wrap prévues pour cette région.

¹ *Camion de restauration, cuisine mobile*

² *Préparation constituée d'une galette enroulée autour d'une garniture*

³ *Préparation composée de 2 pains garnis*

DOSSIER 3**Projet d'extension d'activité : un laboratoire de production**

Dans le cadre de l'extension de votre concept, vous créez un laboratoire de production d'une superficie de 60m². Pour obtenir l'agrément des services de la DDPP⁴, afin de travailler en liaison différée, vous élaborez des documents de production et d'implantation.

- 5 À partir du document 3 et à l'aide de vos connaissances, réaliser un schéma de production concernant la liaison froide.
- 6 Réaliser l'implantation des zones suivantes sur le plan proposé annexe 1 :
 - vestiaires et toilettes ;
 - réception des marchandises et déconditionnement ;
 - stockage des produits bruts ;
 - préparations froides et chaudes (comprenant un secteur plonge) ;
 - stockage des produits finis et distribution (transfert food-truck).
- 7 Identifier sur le plan les flux des marchandises, humains et des déchets à partir d'une légende de votre choix.
- 8 Lister le matériel nécessaire à la préparation, à la cuisson, au stockage et au transfert de la production.

DOSSIER 4**Produits laitiers**

Le CNIEL⁵ est un des partenaires privilégiés de « **La tournée des camions du terroir** ». Il s'attache particulièrement à promouvoir les produits laitiers. Dans le cadre du partenariat, vous mettez en œuvre plusieurs animations commerciales.

- 9 Proposer un QCM⁶ Sur la connaissance du lait et de la crème à destination de vos clients (8 questions).
- 10 Proposer un assortiment de cinq beurres aromatisés à tartiner ou pouvant être utilisés comme condiment. Citer une utilisation culinaire pour chacun.
- 11 Déterminer un conditionnement pour de la vente à emporter et mentionner les informations réglementaires à apposer sur l'étiquette.
- 12 Citer une animation destinée à promouvoir la consommation de yaourt auprès des jeunes générations. Expliquer succinctement la mise en œuvre du projet.

⁴ Direction Départementale de la Protection des Populations

⁵ Centre National Interprofessionnel de l'Économie Laitière

⁶ Questionnaire à choix multiple

DOCUMENT 1**Charte des engagements du syndicat****Syndicat interprofessionnel des produits de terroirs**Des valeurs à partager !

- L'échange et l'accueil

Les membres du syndicat s'engagent dans une démarche de qualité pour l'accueil du public. Ils ont à cœur de faire connaître leurs métiers, leurs savoir-faire et leurs produits.

- La préservation de l'environnement

Les membres adhérents veillent à ce que leurs activités soient menées dans le respect de l'environnement et des ressources naturelles. Ils portent notamment une attention particulière à l'origine locale et à la saisonnalité des produits.

Le syndicat interprofessionnel a pour objectif de promouvoir les éléments suivants :

- les savoir-faire alimentaires (production, transformation, restauration, etc.)
- les produits régionaux, produits de terroir et de traditions locales
- les produits issus de l'agriculture biologique, produits frais et sains
- le respect de la saisonnalité
- les produits bénéficiant d'un signe d'identification de la qualité et de l'origine (AOP, IGP, STG), issus de l'agriculture biologique, de qualité différenciée et issus du commerce équitable par rapport aux produits standards
- les producteurs locaux
- les tissus d'activités rurales
- les modes de consommations durables, la réduction des gaz à effet serre
- les circuits courts d'approvisionnement et de distribution
- une activité durable et positive pour les territoires et leur image.
- les produits disposant de certifications de qualité
- les agriculteurs commercialisant en vente directe

Article N°1

Le nouvel Observateur

La folie food trucks (article du 04/04/2013 17h50)

Souvent stationnés aux abords des grands marchés parisiens, ces camions itinérants de restauration rapide font un tabac dans l'univers de la «street-food»

- 12/11/12 Par [Christel Brion](#)



La folie food trucks Jean-Lionel Dias

Place de la Madeleine à Paris, jour de marché. Des effluves d'oignons caramélisés viennent chatouiller les narines des affamés qui patientent derrière le désormais célèbre Camion qui fume, garé entre le petit maraîcher et le très bon fromager. Les cadres rassasiés de saladeries et cantines saines affluent pour la pause-déjeuner. Depuis un an déjà, Kristin Frederick et son Camion créent le buzz dans l'univers de la street food avec ses savoureux burgers préparés devant le client. Véritable phénomène né aux États-Unis, la cuisine de rue s'impose comme la tendance bouffe du moment. A Paris, en régions et dans les grandes villes européennes. [...]

UNE CLIENTELE DE GOURMETS

Au pays des bonnes brasseries, personne n'y croyait. Kristin Frederick a tout entendu avant de lancer son Camion qui fume : que les Français du pays de la gastronomie ne prendraient jamais leur repas dans la rue, qu'ils refuseraient de se servir de leurs doigts et qu'ils ne paieraient pas un rond pour une nourriture sortie d'un camion [...]. La grande innovation c'est la recherche de produits de qualité, la surprise culinaire. Oui au burger tombé du camion, mais il faut qu'il soit bon ! Des chefs passés par de grandes cuisines n'hésitent pas à mettre les mains dans le moteur. L'étoilé et médiatique Thierry Marx, chantre de la cuisine moléculaire, vient de créer l'association Street Food en mouvement, qui a publié tout récemment le livre blanc de la street food et a élaboré une charte de qualité. « C'est une vraie alternative à la malbouffe », [...]. Avant d'aller chercher son déjeuner, on vérifie sur le Net, sur Facebook ou Twitter que le camion sera bien au rendez-vous.

DES AUTORISATIONS AU COMPTE-GOUTTE

Et ça marche. La vente à emporter ne s'est jamais aussi bien portée. Le marché a connu une hausse de 66% de son chiffre d'affaires en huit ans. Les camions ambulants représentent 12% des points de vente de ces repas take away, soit 20 000, aujourd'hui en France (1). [...] Le mot est lâché... Les camions se heurtent en effet à une certaine réticence des restaurateurs, qui brandissent le coût élevé de leurs loyers. Jordan Feilders, de La Cantine California, tient à préciser : « Nous ne faisons pas fortune avec notre camion, nous ne jouons pas dans la même cour. Leur ticket moyen est de 25 euros, le nôtre est de 10 euros. » Ce sont sans doute les files d'attente interminables devant les camions qui doivent faire baver d'envie. Reste à voir si les amateurs de cuisine de rue survivront à l'hiver et aux premiers frimas.

Extrait article / Séverine de Smet & Christel Brion le 04/04/2013 <http://tempsreel.nouvelobs.com/>

Article N°2**Encadrer et développer la Street food...**

[.....]

Le Chef Thierry Marx, pionnier dans le domaine avec la création de son école de cuisine nomade de Blanquefort a accepté d'en être le Président et de porter ainsi les couleurs de la STREET FOOD

L'Association se donne pour objectif de définir et officialiser avec l'appui des pouvoirs publics une charte globale de qualité et de fonctionnement de la STREET FOOD. A cet effet, **l'association a prévu d'éditer un Livre Blanc de la «STREET FOOD » afin de faire le point sur les activités liées au développement de cette nouvelle offre culinaire.**

Laboratoire d'idées, d'échanges et d'informations, acteur de formation professionnelle, l'association « STREET FOOD en mouvement » entend «jeter un pont» entre les métiers de bouche et une alimentation de rue de qualité, et permettre de professionnaliser cette activité créatrice d'activité économique et d'emplois.

[.....]

La Street food, un enjeu de société (article du 04/04/2013 17h50)

Manger dans la rue est une pratique universelle et ancestrale qui témoigne de l'imagination que les hommes ont toujours su déployer, pour se nourrir simplement et rapidement. Forme vivante de la culture populaire et caractéristique essentielle de l'identité locale, **la street-food est l'exact opposé d'une nourriture mondialisée, uniformisée et importée.**

Dans son essence populaire et sa proximité aux gens, la cuisine de rue crée du lien entre les populations et leur territoire. Elle anime les rues, les quartiers, les villages... elle nourrit les employés des zones périphériques, elle réveille les marchés et génère des moments de partage entre les gens, de la convivialité, de la sociabilité...

Véritable lien social, elle représente aussi la possibilité d'une valorisation des produits de terroirs et des patrimoines culinaires. Ce que le fast-food urbain, standardisé et d'inspiration internationale, n'avait pas souvent contribué à promouvoir.

Et pourtant, alors qu'elle est reconnue partout dans le monde et souvent en pleine expansion, la Street Food peine à trouver sa place en France. Entre l'héritage d'une gastronomie formelle et la réticence des politiques, son développement stagne. Les initiatives se heurtent à des freins importants, qui ralentissent les vraies entreprises et profitent aux activités sauvages non maîtrisées. [.....]

Quels sont les facteurs clés de succès ?

- Avoir des compétences en cuisine
- Choisir le bon véhicule en fonction de l'offre et de l'emplacement d'exploitation
- Posséder un permis de conduire en adéquation avec le véhicule utilisé
- Avoir des bases en gestion et communication
- Monter son projet avec la Chambre des métiers avec l'Adie⁷...
- Faire une étude de marché
- Proposer une offre originale qui réponde aux contraintes et aux spécifications de la street-food
- Trouver le bon emplacement
- Soigner l'habillage du véhicule
- Mettre en place un process de production rigoureux
- Savoir communiquer sur les réseaux sociaux...

[Extrait de article issu du site : La street-food, un enjeu de société \(article du 04/04/2013 17h50\)](http://www.streetfoodenmouvement.fr)
www.streetfoodenmouvement.fr

⁷ Association pour le droit à l'initiative économique

Article N°3

Le Point.fr



Oubliés le stand de crêpes et la baraque à frites, les "food trucks", camions ambulants qui proposent une nouvelle cuisine de rue inventive et gastronomique, partent à l'assaut du bitume parisien après avoir conquis l'Amérique.

Campé place de la Madeleine, le "Camion qui fume" a tout de l'utilitaire classique de vente ambulante avec ses deux tables "mange-debout" en aluminium et son menu écrit à la craie sur une ardoise.

Rien ne semble donc le distinguer, mise à part la cinquantaine de personnes venues faire la queue, avant même son ouverture, pour espérer déguster la spécialité: des hamburgers "made in [USA](#)".

"Attention, on ne fait pas du fast-food !", explique la chef Kristin Frederick. "Tout ici est fait à la minute, donc si vous êtes le soixantième, vous devrez attendre une heure", indique cette Californienne, qui a lancé le premier "food truck" de la capitale, il y a tout juste sept mois.

Formée à l'école Ferrandi de Paris puis au restaurant étoilé Apicius, Kristin Frederick mise sur le désir des Parisiens de découvrir une nouvelle cuisine de rue facile, goûteuse et surtout peu onéreuse. [.....]

"La viande hachée que l'on trouve en boucherie est bonne pour faire des Tartares, mais pas des burgers. Je sélectionne donc moi-même les morceaux de pièces de boeuf pour trouver le +vrai goût+ de viande et de gras", explique la jeune chef de 31 ans.

Deux autres concurrents se sont déjà lancés sur le marché, dont "Cantine California", également cantonné aux hamburgers, "bio" cette fois.

Le phénomène a démarré il y a trois ans à Los Angeles avec "Kogi", un camion ambulant proposant de la cuisine fusion (barbecue coréen enroulé dans des tacos mexicains), raconte Kristin Frederick, qui a vécu sur la côte ouest.

[.....]

Les "food trucks", dont les itinéraires sont disponibles sur internet et les réseaux sociaux, n'ont pas fini d'explorer tous les recoins de la capitale: un deuxième "Camion qui fume" devrait bientôt être lancé, "avec un nouveau concept" à la clé, selon sa chef.

Extrait de l'article publié sur www.lepoint.fr le 29/06/2012 à 12:58

Actualités**HYGIENE****Service traiteur : les règles à respecter**

jeudi 15 juillet 2010 16:37

Préparations à l'avance, desserts, conditionnement, étiquetage, transport, stockage, service... Assurer un service de traiteur demande de suivre un process scrupuleux en matière d'hygiène.

[.....]

Préparations à l'avance

Les préparations à l'avance sont, par nature à risque, car leur consommation différée dans l'espace et/ou dans le temps augmente les risques liés à la conservation (prolifération ou contamination). C'est pourquoi ces opérations font l'objet de règles précises et conditionnent les déclarations et agréments spécifiques aux établissements préparant les plats cuisinés à l'avance.

Les quelques produits autorisés doivent être refroidis rapidement après la cuisson [.....]. Les températures et durées de refroidissement seront notées sur une fiche de suivi de refroidissement et les produits seront filmés et identifiés en chambre froide avec leur date de cuisson. La planification des opérations sera essentielle pour éviter tout temps d'attente préjudiciable aux règles de température. Les produits ainsi refroidis seront immédiatement stockés en chambre froide.

Conditionnement et étiquetage des préparations à l'avance [.....]

L'étiquetage est indispensable pour permettre une bonne traçabilité des informations concernant le produit conditionné et plats cuisinés à l'avance dans leur ensemble. Il sera réalisé le plus tôt possible, dès la fin de la fabrication ou, à défaut, l'échelle de produits non étiquetés identifiée et on tiendra compte de la date réelle de fabrication pour l'étiquetage final des plats cuisinés à l'avance. La dénomination, la DLC sous la forme 'à consommer jusqu'au...' et la température de conservation doivent figurer sur l'étiquette. [.....]

Le transport

Le transport doit répondre aux exigences réglementaires en termes de conditions de température.[.....]

Un contrôle au départ et à l'arrivée des préparations est nécessaire pour garantir la maîtrise des températures en liaison chaude comme en liaison froide. Les matières transportées seront identifiées par l'étiquetage et un document de transport les accompagnera afin de permettre la traçabilité des préparations réalisées à l'avance.[.....]

Le service froid

Le matériel devra être mis en route environ une heure avant le service. Une rotation assez régulière doit avoir lieu pour que les produits ne soient pas entreposés plus de deux heures.[.....]

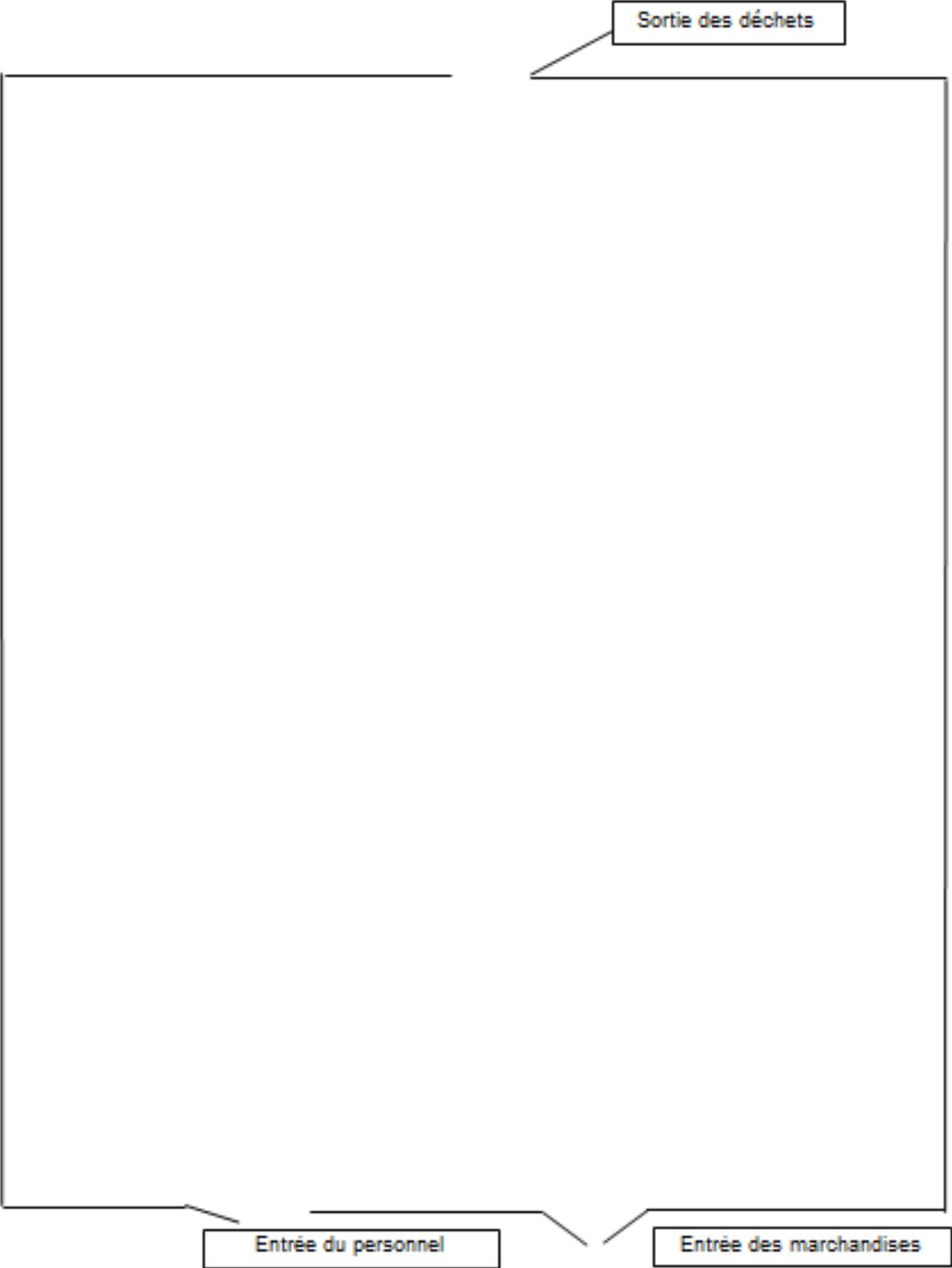
Le service chaud

Le matériel de maintien en température chaude doit être mis en route au minimum une heure avant l'utilisation [.....]. Aucune tolérance n'est acceptée, sauf pour les produits spécifiques (viande rouge, steak haché...) où la température peut être inférieure, mais dont la durée maximum de stockage est de vingt minutes. Ce sont des produits réalisés en direct.

Dominique voisin

Extrait article journal de l'hôtellerie 15/07/10

ANNEXE 1 Plan du laboratoire



ANNEXE 2 SUJET D'ANALYSE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

SESSION DE 2015

CA / PLP

Sujet

CONCOURS EXTERNE / CAFEP

Section : HÔTELLERIE – RESTAURATION

Option : ORGANISATION ET PRODUCTION CULINAIRE

Option : SERVICE ET COMMERCIALISATION

**Épreuve d'analyse économique, juridique et managériale
en hôtellerie-restauration**

Durée : 4 heures – coefficient : 2

Calculatrice autorisée

(conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999).

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Avertissement

Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses documents annexes vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner *explicitement* dans votre copie.

Dans le cas où un(e) candidate(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

N.B. : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.

Sommaire

Le sujet comporte 15 pages numérotées de 1 à 15.

L'énoncé est composé de 3 dossiers indépendants.

Contenu de l'étude		Pages
Dossier 1	À caractère managérial : analyse du marché de la restauration rapide, du concept "food truck" et de la clientèle.	2
Dossier 2	À caractère juridique : choix de la forme juridique et du nom d'une entreprise.	3
Dossier 3	À caractère économique : étude prévisionnelle et pilotage de l'entreprise.	3 – 4

Documents à consulter		Pages
Document 1	Dossier : La restauration rapide en 2014	5 - 6
Document 2	Ça roule pour les "food trucks" !	7
Document 3	Informations sur l'offre de "food trucks" et la clientèle ciblée à Strasbourg	8
Document 4	Extraits du questionnaire	9
Document 5	Caractéristiques des formes juridiques d'entreprises	10
Document 6	Dénomination sociale, nom commercial et enseigne	11
Document 7	La marque	12
Document 8	Les formes de marques possibles	13
Document 9	Propositions de prêt	14
Document 10	Informations pour l'établissement de prévisions	15

«Nat'Al Bon Bio !»

À la suite d'un licenciement économique au bout de 15 années d'activité en tant que cadre commerciale, Nathalie WEBER a perçu des indemnités de licenciement et a décidé d'investir une partie de cette somme dans un projet de création d'entreprise.

Passionnée de cuisine, elle envisage avec son ami Alain WENDLING, diplômé de l'école hôtelière et issu d'une famille d'agriculteurs "bio", de fonder une entreprise quelque peu atypique dans la Communauté Urbaine de Strasbourg. Ils ont comme projet de créer un camion itinérant de nourriture bio, un "food truck".

La carte comprendrait entre autres des soupes, des salades, des plats et des desserts variés à base de légumes et de fruits bio du terroir. En point d'orgue : la saisonnalité.

La création d'une telle entreprise nécessite des compétences techniques culinaires mais également des connaissances de management. C'est pourquoi, Nathalie et Alain vous demandent de les conseiller et de les aider dans différentes démarches pour constituer leur "Business Plan" (dossier de création d'entreprise).

Dossier 1 à caractère managérial

Nathalie WEBER et Alain WENDLING débutent leur "Business Plan". Leur première préoccupation en tant que décideurs est de bien connaître leur marché support.

Vous trouverez un ensemble de ressources (**documents 1 à 4**) pour bien cerner l'évolution de l'offre de restauration, les besoins actuels de la clientèle et les informations sur les "food-trucks". D'une étude pertinente du projet découleront la stratégie de positionnement et l'avenir de leur activité.

Nathalie et Alain envisagent de pratiquer leur activité de restauration dans les quartiers universitaires et de bureaux de Strasbourg. Ils ont élaboré un projet de questionnaire pour bien cerner leur clientèle cible. Ils font appel à votre expertise concernant la rédaction de l'introduction de ce questionnaire et sollicitent votre avis sur trois des questions proposées. Ils souhaitent aussi des conseils sur l'administration de ce questionnaire.

Travail à faire

- 1.1 Relever les évolutions récentes de l'offre de restauration en France dans une analyse structurée d'une page maximum.
- 1.2 Présenter de manière structurée, en une page maximum, les attentes actuelles de la clientèle (en termes de besoins et de motivations) en matière de restauration, notamment à midi.
- 1.3 À partir de ces attentes, présenter les principales contraintes qui impacteront le plan de marchéage pour le projet "Nat'Al Bon Bio !".
- 1.4 Présenter des arguments pour ou contre le projet de "food truck " "Nat'Al Bon Bio !", tel qu'envisagé par les deux créateurs, et conclure sur l'opportunité de se lancer sur ce marché.
- 1.5 Proposer une introduction à leur questionnaire et modifier, si besoin est, les trois questions extraites de ce questionnaire, en justifiant vos réponses.
- 1.6 Conseiller Nathalie et Alain sur la méthode d'administration la plus efficace de ce questionnaire au vu de la clientèle ciblée.

Dossier 2 à caractère juridique

Nathalie WEBER et Alain WENDLING abordent une étape importante de leur "Business Plan" : le choix de la forme juridique de leur entreprise.

Nathalie envisage d'apporter 25 000 € de capital et Alain 5 000 €. Le tout en numéraire et sans engager leurs biens propres. Ils comptent s'impliquer activement dans l'activité de leur entreprise. Ils tiendront eux-mêmes leur « food truck », sans procéder à un recrutement de salariés.

Par ailleurs, ils se posent des questions en ce qui concerne l'identité sous laquelle ils vont se faire connaître et exercer leur activité. Ils souhaitent être connus de leurs clients sous le nom de « Nat'Al Bon Bio ! » et envisagent à terme un développement régional, puis éventuellement national de leur concept de « food truck » bio.

Nathalie et Alain font appel à vous pour les aider à répondre à leurs interrogations. Ils mettent à votre disposition les **documents 5 à 8**.

Travail à faire

- 2.1. Proposer une forme juridique susceptible de convenir pour le projet de Nathalie et Alain. Justifier votre réponse en tenant compte de ses principales caractéristiques.
- 2.2. Présenter une autre forme juridique adaptée à leur projet.
- 2.3. Indiquer à quelles conditions Nathalie et Alain peuvent afficher le nom « Nat'Al Bon Bio ! » sur le camion de leur entreprise à Strasbourg.
- 2.4. Expliquer aux deux créateurs comment obtenir le droit exclusif d'afficher « Nat'Al Bon Bio ! » sur des « food trucks » au niveau national.
- 2.5. Préciser si le nom « Nat'Al Bon Bio ! » imprimé sur le drapeau français peut être déposé comme marque.

Dossier 3 à caractère économique

Nathalie WEBER et Alain WENDLING ont étudié le marché des véhicules de restauration itinérants et ont arrêté leur choix sur l'entreprise HEDIMAG, le spécialiste régional. Ils ont choisi un véhicule neuf pour une question d'image et de positionnement.

Le modèle choisi est le HEDI-135D d'une valeur de 35 000 € HT incluant les matériels de cuisson et de réfrigération spécifiques à l'activité envisagée. Il serait mis en service le 1^{er} janvier.

Nathalie et Alain ont sollicité plusieurs établissements financiers afin de souscrire un emprunt de 20 000 € pour compléter leurs apports. Un seul d'entre eux, le Crédit Agricole, a répondu favorablement à leur demande et leur a fourni deux propositions.

Pour appuyer cette demande de crédit, la banque souhaite disposer d'informations complémentaires concernant l'activité prévisionnelle.

Nathalie et Alain vous sollicitent pour les aider dans ce volet financier de leur "Business Plan" afin de faciliter le pilotage de leur entreprise. Ils envisagent une ouverture mensuelle de 26 jours, sans fermeture annuelle, et prévoient 40 couverts par jour la 1^{ère} année pour un ticket moyen de 9,90 € TTC (TVA 10 %).

Ils mettent à votre disposition un ensemble d'informations dans les **documents 9 et 10**.

Tous les calculs seront arrondis à l'euro le plus proche.

Travail à faire

- 3.1. Calculer le montant total des ressources réunies par les deux créateurs. Proposer la ventilation possible de ces différentes ressources.
- 3.2. Présenter, dans un tableau de comparaison, les deux propositions de prêt du Crédit Agricole. Proposer des arguments permettant de choisir l'une ou l'autre de ses offres.
- 3.3. Établir, sous forme de tableau, un document prévisionnel des ventes, des charges et des résultats pour les deux exercices à venir.
- 3.4. Calculer le chiffre d'affaires critique (seuil de rentabilité) en vous basant sur les données prévisionnelles de l'année N. Déduire le nombre de repas quotidiens nécessaire à la viabilité du projet. Commenter vos résultats.
- 3.5. Citer des indicateurs financiers et commerciaux utiles aux deux créateurs pour le suivi périodique de leur activité. Proposer un modèle de document permettant de contrôler leurs performances par rapport aux objectifs qu'ils se sont fixés.

DOCUMENT 1

DOSSIER : LA RESTAURATION RAPIDE EN 2014

Les enquêtes réalisées sur le marché de la restauration rapide révèlent que le marché est porteur, qu'il génère des milliards d'euros de chiffres, et qu'il aiguise les appétits. **Victime de son succès, le marché arrive à la limite de la saturation !** Concurrencé par les boulangeries, les traiteurs, la GMS, les distributeurs automatiques... le marché de la restauration rapide est forcé d'**évoluer vers des concepts plus dans l'air du temps** : fast good, food-trucks, fast casual, Vegthic, vente au poids...

La restauration rapide en 2014 est plus que jamais en mutation pour contrer les effets de la crise soit en version low-cost, soit en version haut de gamme. A chaque fois, les nouveaux concepts s'attachent à développer une vraie personnalité pour séduire, étonner, rassurer. [...]

La restauration rapide en chiffres

Selon les derniers chiffres du cabinet Gira Conseil, le marché [...] de la restauration rapide (désormais appelée Vente au Comptoir, VAC) était en progression en 2013 à 7,236 milliards de repas servis (+ 2,56 % par rapport à 2012) pour un chiffre d'affaires de 45,86 milliards d'euros (+ 1,78 % par rapport à 2012). Cette progression a fait passer la Vente au Comptoir au-dessus de la restauration commerciale servie à table. Désormais, **plus d'un repas sur deux (52,05 %) consommés hors domicile en France est pris dans un restaurant rapide**. En 2013, le seul marché du sandwich en France affiche une croissance en volume avec 2,144 milliards d'unités consommées (+ 1,85 % par rapport à 2012) et en valeur (+ 3,41 % par rapport à 2012) avec un chiffre d'affaires de 7,27 milliards d'euros.

[...]

En 2013 selon CHD-Expert, **le ticket moyen d'un repas ne dépasse pas 10 €**. En moyenne, il se maintient sous la barre des 8,50 € dans les fast-food, snack et sandwicheries, il s'établit à 8,50 € dans les établissements fast-food haut de gamme de type fast-casual, et reste en-dessous des 10 € dans les restaurants libre service et les cafétérias.

La multiplication des zones de concurrence mais aussi le comportement nomade des consommateurs influencent les nouveaux concepts.

[...]

En dehors des concepts anglo-saxons, très globalement, les concepts de spécialités étrangères sont dans l'air du temps (libanais, turc, thaïlandais, belge, mexicain et italien). La déclinaison de restaurants rapides à thème est également plébiscitée par CHD-Expert (crêperie, spécialités de pâtes, repas alsacien, soupe et jus, quenelles, tartes...).

Victime de son succès, la restauration rapide connaît depuis plusieurs années un emballement des vocations. De nombreux nouveaux entrants viennent ainsi grossir les rangs des offres à l'heure du déjeuner, faisant passer en l'espace de 20 ans, le secteur de deux grandes catégories (sandwich baguette et sandwich américain de type burger) à plus de 30 aujourd'hui (sushis, salades, kebabs, pastas, smoothies...). Toute cette effervescence a permis côté consommateurs, d'accéder à une grande variété d'offres. Côté opérateurs, la multiplication des concepts et des unités de vente a provoqué « *une augmentation significative du risque de saturation dans le secteur, tout en intensifiant la concurrence intra-sectorielle.* »

Et cette situation déjà fortement concurrentielle est encore montée d'un cran ces dernières années. En effet, avec la crise, de plus en plus de Français ont peu à peu délaissé le restaurant traditionnel pour des solutions moins chères en restauration rapide. Cet engouement de la part des consommateurs a eu pour conséquence de faire grossir encore et encore le nombre des points de vente. Dans le même temps, la grande distribution est également passée à l'offensive. Les rayons de produits typés en-cas à emporter se sont multipliés [...], commercialisés à des prix très agressifs. (Ils) ont grignoté des parts de marché aux restaurants classiques mais aussi et surtout, à la restauration rapide.

DOCUMENT 1 (SUITE)**DOSSIER : LA RESTAURATION RAPIDE EN 2014 (SUITE)**

Pour contrer cette baisse de forme générale, plusieurs leviers vont devoir être actionnés, parmi lesquels celui de la différenciation par un concept novateur et celui de la montée en gamme des offres pour passer du « vite manger » au « bien manger ». Déjà « *de nombreuses enseignes ont adopté un positionnement haut de gamme, à l'image de Bert's ou Exki. D'autres enseignes ont également lancé des concepts novateurs, à l'image notamment des « food trucks » (camions ambulants).* » **Cela suffira-t-il ?**

Peut-être bien, si en parallèle, les acteurs développent des politiques qualitatives et rassurantes pour les clients. En effet, aujourd'hui et après les différents scandales alimentaires de ces dernières années, les clients veulent savoir ce qui il y a dans leurs assiettes. Traçabilité, appellation d'origine contrôlée, produits bio... la restauration rapide doit rassurer. Elle doit aussi régaler avec de vraies saveurs, des produits frais et sains dans la mouvance du courant « fast good ».

Des concepts en évolution

Dans le contexte actuel de plus en plus difficile, les spécialistes en restauration rapide n'ont d'autres choix que d'évoluer vers des concepts plus rentables et plus différenciés. Désormais, de nombreuses enseignes développent ainsi des formats kiosques pour permettre aux indépendants de s'installer en limitant les coûts.

[...]

L'idée est de développer les occasions de venir se restaurer non plus seulement au déjeuner, mais aussi au dîner, au petit-déjeuner, etc. Peu à peu, les concepts évoluent ainsi vers des restaurants ouverts en continu pour mieux accroître les opportunités de vente et ainsi améliorer la rentabilité de chaque établissement. L'arrivée des commandes via le net est également une piste supplémentaire pour les enseignes. Les services de livraison à domicile ou sur les lieux de travail ajoute un plus, quand ce n'est pas le restaurant qui vient aux clients comme dans le cas des foodtrucks.

Coup sur coup en février et en mars, **The NPD Group**, spécialiste des comportements des convives au quotidien a mené l'enquête pour traquer les nouvelles tendances de la restauration. Il ressort de ces deux coups de sonde un constat : en 2013, « LES FRANÇAIS ONT CONSOMME EN MOYENNE 75 MILLIONS DE BURGERS, 30 MILLIONS DE PIZZAS ET 91 MILLIONS DE SANDWICHES PAR MOIS TOUS CIRCUITS CONFONDUS » de la restauration hors domicile (restauration à table, restauration rapide et restauration collective). Ces chiffres démontrent que **le sandwich reste le produit phare des Français avec plus de 1 milliard d'unités vendues en 2013**, suivi de près par le burger (900 millions d'unités vendues en 2013) et de la pizza (360 millions d'unités vendues en 2013).

Dans une récente conférence de presse, **Bernard Boutboul**, président-fondateur de Gira-Conseil précisait encore l'exception culturelle de la restauration rapide française : « LE SNACKING EN FRANCE POURSUIT SA MONTEE EN GAMME, IL SE DIVERSIFIE DE PLUS EN PLUS ET SORT PROGRESSIVEMENT DE L'IMAGE « FAST FOOD/MALBOUFFE ».

Source : www.toute-la-franchise.com

DOCUMENT 2

Ça roule pour les food trucks !

Nouvelle forme de restauration rapide, cette "street food" proposée "au cul du camion" tente de jouer la carte du sain et du local. Céderez-vous à la mode des roulottes gourmandes ?

Il y a deux ans déjà que les food trucks (prononcez "foude treuque") ont débarqué en France. Mais au fait, en quoi ces camions au nom anglo-saxon diffèrent-ils de la bonne vieille baraque à frites, à crêpes ou à pizzas ?

Le "food truck", un fast food de luxe ?

Par leur cuisine contemporaine et attractive, ainsi que par leur stratégie marketing, visant l'urbain pressé, pas trop fortuné -le menu coûte en moyenne 10 euros-, mais avide de meilleurs repas.

En somme, un "food truck" est censé offrir une alternative plus saine à l'offre des fast-foods et autres sandwicheries souvent banales ou médiocres : à savoir une "nourriture de rue" (*street food*) mais de qualité et élaborée sur place, à partir de produits frais. [...]

Un phénomène répandu dans tout le pays

[...] Au départ limité à la capitale, le phénomène du camion gourmet concerne désormais tout le pays, puisqu'on compterait actuellement entre 30 et 40 "food trucks" sillonnant les grandes villes de France. [...]

Une mode mise en avant par Internet

[...] Pourquoi un tel engouement ? Du côté des consommateurs, l'effet de curiosité a joué à plein, boosté au départ par les foodistas¹ toujours en quête de nouveautés et de happenings culinaires, puis relayé par la communauté des blogueurs. [...]

Un coût moindre pour les restaurateurs

[...] Et l'avantage essentiel, pour l'artisan ou l'ex-salarié en quête de reconversion, réside dans le coût : un camion avec cuisine aménagée revient bien moins cher qu'un restaurant. [...]

Anne Laure-Pham - Zeste Cuisinons Simple et Bon, 23/07/2013 <http://www.lexpress.fr>

¹ : foodista est une personne qui voue un véritable culte à la cuisine, mais aussi à tout ce qui est en périphérie de cet univers.

DOCUMENT 3**Informations sur l'offre de "food-truck" et la clientèle ciblée à Strasbourg**

Nathalie et Alain ont effectué des recherches dont voici les résultats.

✓ L'offre

En Alsace et donc à Strasbourg, il y a toujours eu des "camions" qui vendaient des saucisses de Strasbourg (knackies), des "tartes flambées" et des "saucisses grillées", mais ce n'est que depuis septembre 2013 que le 1^{er} concept "street food" est arrivé sur le marché, sous la forme de triporteur.

Par ailleurs, deux "food-trucks" ont fait leur apparition depuis janvier 2014 dans la communauté urbaine de Strasbourg.

Article découpé dans la presse par Nathalie WEBER et Alain WENDLING concernant la première offre "Street food" à Strasbourg : "Trop Bon".

"Déguster vite et bien"

C'est en triporteur que Vincent Léopold, fondateur de "Trop Bon", apporte "la bonne bouffe". Et il est le premier, stationné sur le parvis de Rivétoile ou Place des Halles. Vincent, 53 ans, propose une carte qui change chaque semaine préparée avec soin par son cuisinier. Sa restauration rapide de rue mise sur la qualité et elle fait une entrée discrète mais appréciée chez les urbains et actifs strasbourgeois entre 12 H et 14 H.

Produits frais et rapidité

Vincent propose entre autres une tartelette de canard confit ou une mousse petits pois aux tomates confites. Cela change du hamburger. Les clients ne viennent pas pour un produit mais pour bien manger. C'est ça l'idée. Et aux dires des clients interrogés par 20 minutes, "c'est très bon, très original et équilibré". Il sert vite, utilise des produits frais et conduit un moyen de déplacement propre. "Je ne voulais pas avoir un "food truck". Avec le triporteur aménagé, je suis autonome. Je n'utilise pas de générateur, pas de diesel. C'est aussi un lien social que j'apprécie. J'ai voyagé et l'idée de manger dans la rue m'a séduite". À terme, Vincent projette l'achat d'un deuxième triporteur et d'un véhicule électrique pour aller plus loin porter "la bonne bouffe".

20 Minutes, 19 septembre 2013 – Gilles Varela

✓ La demande

- Population de Strasbourg : 264 000 habitants.
- Population de la Communauté Urbaine de Strasbourg (CUS) : 451 000 habitants, répartis sur 27 communes.
- L'Alsace se positionne comme le 3^{ème} pôle scientifique français avec 4 universités, 12 grandes écoles, 250 laboratoires et plus de 5 000 chercheurs.
- Ouverture internationale : Strasbourg est le siège de nombreuses organisations internationales parmi lesquelles le Parlement Européen, le Conseil de l'Europe, la Cour Européenne des droits de l'Homme.

www.univ-strasbourg.fr

DOCUMENT 4

Extraits du questionnaire

Préférez-vous manger :

local cher sain pas cher fait maison

(1 seule réponse est souhaitée)

Combien dépensez-vous en moyenne pour un repas de midi ?

moins de 5 € de 5 à 7,99 € de 8 à 9,99 € plus de 10 €

Êtes-vous étudiant ?

oui non

DOCUMENT 5**Caractéristiques des formes juridiques d'entreprises**

	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	Société à responsabilité limitée	Société Anonyme	Société par actions simplifiée	Société en Nom Collectif
Capital minimal	Libre	Libre	37 000 €	Libre	libre
Nombre d'associés	1	Entre 2 et 100	À partir de 7	À partir de 1	A partir de 2
Responsabilité des associés	Limitée aux apports	Limitée aux apports	Limitée aux apports	Limitée aux apports	Tous les associés sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes de la société sur l'ensemble de leur patrimoine.
Sortie du capital (cession des parts ou actions)	Libre	Libre entre associés. Cession à un tiers soumise à agrément (au moins la moitié des parts sociales).	Libre (sauf clause contraire dans les statuts)	Libre (sauf clause contraire dans les statuts)	Cession des parts à l'unanimité des associés

L'auto-entrepreneur**Le régime de l'Auto-entrepreneur**

L'activité déclarée sous le régime auto-entrepreneur peut être exercée à titre principal, par exemple, par un chômeur qui veut se lancer "à son compte" ou à titre complémentaire par un salarié du secteur privé, un fonctionnaire ou un retraité qui a un projet de développer une activité annexe ou encore par un étudiant qui souhaite créer sa première activité alors même qu'il poursuit ses études. Ce régime permet, par exemple, de débiter un projet d'entreprise.

Parmi les caractéristiques du dispositif on peut noter que les formalités liées à la création d'entreprise sont simplifiées (sur www.lautoentrepreneur.fr).

Le régime auto-entrepreneur permet d'anticiper le paiement des charges fiscales (sur option) et sociales à partir d'un taux forfaitaire sur le chiffre d'affaires.

Seuils de chiffres d'affaires 2014

Les seuils pour l'année 2014 ont été réévalués : 82 200 € pour une activité de vente de marchandises, d'objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place, ou pour des prestations d'hébergement, à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés dont le seuil est de 32 900 €. En tant qu'auto-entrepreneur, vous êtes un entrepreneur individuel qui relève du régime fiscal de la micro-entreprise. À ce titre, votre entreprise est en franchise de TVA (pas de paiement, ni de récupération), vous ne pouvez déduire aucune charge (téléphone, loyer, déplacements...), ni amortir de matériel.

janvier 2014/ www.lautoentrepreneur.fr

Concours du second degré

Rapport de jury

Concours : CAPLP externe

Section : hôtellerie-restauration option organisation et production culinaire

Session 2015

Rapport de jury présenté par : Michel LUGNIER, président

DOCUMENT 6

Dénomination sociale, nom commercial et enseigne

Qu'est-ce qu'une dénomination sociale, un nom commercial, une enseigne ?

Une même entreprise peut avoir plusieurs noms :

Une dénomination sociale, qui identifie l'entreprise en tant que personne morale. Elle est l'équivalent du nom de famille pour une personne physique.

Un nom commercial, qui est le nom sous lequel l'activité de votre société sera connue du public. Il est parfois le même que la dénomination sociale. Il pourra figurer sur les documents commerciaux, les cartes de visite, le papier à en-tête de la société ou les factures, en plus des mentions obligatoires (dénomination sociale, siège social, numéro SIREN, etc.).

Une enseigne, qui est le signe visible permettant d'identifier et de localiser géographiquement un établissement. L'enseigne est le signe apposé sur la façade de l'établissement.

Vérifier la disponibilité d'un nom de société

Avant d'immatriculer le nom de votre entreprise, vous devez vous assurer que le nom que vous avez choisi est disponible, c'est-à-dire qu'il ne reproduit ou n'imité pas un nom qui bénéficie d'un droit antérieur pour des activités qui seraient identiques ou similaires aux vôtres.

Qu'est-ce qu'un droit antérieur ?

une marque déjà déposée ou une marque très connue mais non déposée ("marque notoire"),
une dénomination sociale, un nom commercial, une enseigne connus sur l'ensemble du territoire national.

Les outils d'information de l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) vous permettent de faire une recherche sur ces droits.

ATTENTION : si le nom de votre société comporte un logo, vous devez également vérifier que ce

dessin n'a pas déjà été créé.

Comment vérifier la disponibilité d'un nom de société à l'INPI ?

Vérifiez, dans un premier temps, qu'il n'existe pas de noms identiques à celui que vous avez choisi :

dans un domaine d'activité identique ou similaire ;
pour des produits ou services identiques ou similaires.

Protéger les noms de votre société

La protection des noms de votre société s'obtient de différentes façons :

La propriété sur votre dénomination sociale s'acquiert au moment de l'immatriculation de votre entreprise au Registre national du commerce et des sociétés. (...).

La protection du nom commercial et de l'enseigne naît du premier usage public, c'est-à-dire de leur utilisation (papiers d'affaires, prospectus, publicités, factures), et se conserve par l'utilisation. Le nom commercial ou l'enseigne peuvent être mentionnés au Registre National du Commerce et des Sociétés.

ATTENTION : la protection de la dénomination sociale a une portée nationale, la protection du nom commercial ou d'une enseigne a une portée territoriale restreinte au rayonnement de la clientèle (ville, département, région).

Si vous souhaitez vendre des produits ou proposer des services qui portent le nom de votre entreprise, de votre association, vous pouvez vous protéger en déposant une marque.

Source : www.inpi.fr

DOCUMENT 7

La marque

Qu'est-ce qu'une marque ?

Au sens de la propriété industrielle, la marque est un “signe” servant à distinguer précisément vos produits ou services de ceux de vos concurrents.

Pourquoi déposer une marque ?

La marque offre aux consommateurs un point de repère essentiel. Elle représente l'image de votre entreprise et est garante, aux yeux du public, d'une certaine constance de qualité.

Un bien précieux à protéger

La marque est un élément indispensable de votre stratégie industrielle et commerciale. Si vous ne la protégez pas, vous offrez à vos concurrents la possibilité de s'en emparer et de bénéficier de vos efforts à bon compte.

Une protection efficace

En déposant votre marque à l'INPI, vous obtenez un monopole d'exploitation sur le territoire français pour 10 ans, renouvelable indéfiniment. Vous êtes ainsi le seul à pouvoir l'utiliser, ce qui permet de mieux commercialiser et promouvoir vos produits et services. Vous pouvez vous défendre en poursuivant en justice toute personne qui, notamment, imiterait ou utiliserait aussi votre marque.

Source : www.inpi.fr

DOCUMENT 8**Les formes de marque possibles*****Ce qui peut être protégé***

La marque peut prendre des formes variées telles qu'un mot, un nom, un slogan, des chiffres, des lettres, un dessin ou un logo. (...).

Ce qui ne peut pas être protégé

Certains signes ne peuvent pas être déposés en tant que marque, comme par exemple un mot ou une expression qui pourraient tromper le consommateur sur la nature, les caractéristiques ou la provenance de votre produit ou service.

Ne choisissez pas :

Un signe, un mot ou une expression qui sert à désigner votre produit ou service.

Ex. : le mot "baba" ne peut être déposé seul pour désigner de la pâtisserie.

Un signe, un mot ou une expression qui décrit votre produit ou service.

Ex. : l'expression "pure laine" seule ne peut être choisie pour un tapis en laine.

Des termes "élogieux" utilisés seuls, comme "Super" ou "Plus"...

Un terme qui pourrait tromper le consommateur sur la nature, les caractéristiques ou la provenance du produit. Ex. : "Lavablaine" pour des tissus en coton.

Un mot ou une expression contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs, comme un slogan raciste.

Certaines armoiries publiques, drapeaux¹ ou autres signes officiels protégés, listés auprès de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI).

Une Appellation d'origine. Celle-ci est constituée par un nom réglementé, qui est celui du lieu dont est issu le produit auquel il doit ses caractéristiques spécifiques.

Ex. : "bordeaux" seul, pour un vin, est interdit.

Source : www.inpi.fr

¹ Le drapeau français fait partie des signes officiels protégés.

DOCUMENT 9**PROPOSITIONS DE PRÊT****A. Proposition N°45464465 CRÉDIT AGRICOLE D'ALSACE-LORRAINE**

TEG : 4,5%

Durée du crédit : 60 mois

Année	Capital restant à rembourser	Amortissement de l'emprunt	Intérêts	Montant de la mensualité
janvier 2015	20 000,00	298,54	73,50	372,04
février 2015	19 701,46	299,64	72,40	372,04
.....				
janvier 2016	16 344,17	311,98	60,06	372,04
février 2016	16 032,19	313,13	58,92	372,04
...				
...				
janvier 2019	4 359,65	356,02	16,02	372,04
février 2019	4 003,63	357,33	14,71	372,04
.....				
décembre 2019	370,68	370,68	1,36	372,04

B. Proposition N°45464466 CRÉDIT AGRICOLE D'ALSACE-LORRAINE

TEG : 4,5%

Durée du crédit : 60 mois

Année	Capital restant à rembourser	Amortissement de l'emprunt	Intérêts	Montant de la mensualité
janvier 2015	20 000,00	333,33	73,50	406,83
février 2015	19 666,67	333,33	72,27	405,60
....				
janvier 2016	16 000,00	333,33	58,80	392,13
février 2016	15 666,67	333,33	57,57	390,91
....				
janvier 2019	4 000,00	333,33	14,70	348,03
février 2019	3 666,67	333,33	13,47	346,81
....				
décembre 2019	333,33	333,33	1,22	334,56

DOCUMENT 10**Informations pour l'établissement de prévisions**

Activité : Nathalie et Alain prévoient une augmentation de 25 % de l'activité la deuxième année, le ticket moyen reste inchangé.

Matières consommées : les créateurs ont retenu un ratio matière de 32 % compte tenu d'un approvisionnement privilégié chez les producteurs locaux dont la famille même d'Alain.

Charges de personnel : les deux associés ont décidé de limiter leur rémunération mensuelle à 1 200 euros brut la première année compte tenu du fait qu'ils percevront toujours certaines indemnités suite à leur licenciement, et 1 800 euros mensuels bruts la deuxième année. Les charges sociales employeur s'élèvent à 40 % des salaires bruts.

Frais généraux : ils représenteront 5 % du chiffre d'affaires s'agissant de l'énergie, des commissions sur moyen de paiement et diverses charges liées à l'activité. D'autre part, Nathalie et Alain prévoient une dépense de 10 000 euros la première année en raison de frais de lancement et d'installation conséquents (frais de constitution de la société, de communication, d'élaboration du site de l'entreprise, petits matériels...), puis 5 000 euros à partir de la deuxième année.

Coût d'occupation : il conviendra de retenir la somme de 800 euros pour les intérêts de l'emprunt la première année, et de 750 euros l'année suivante. Le camion sera amorti selon le mode de l'amortissement linéaire sur une durée de 5 ans. Il conviendra en outre de tenir compte des frais de location municipaux d'occupation de l'espace public, s'élevant en moyenne à 10 euros par jour d'activité.

ANNEXE 3 EXEMPLES DE SITUATIONS PERMETTANT D'ABORDER LE QUESTIONNEMENT AUTOUR DES VALEURS DE LA REPUBLIQUE

- Le premier jour de la période de formation en milieu professionnel, un de vos élèves se présente dans l'entreprise. Le chef d'entreprise vous contacte aussitôt car il ne souhaite plus l'accueillir au sein de son établissement. Il ne vous précise pas les motifs de son refus. Les parents de l'élève vous informent à leur tour que leur enfant a été victime de propos racistes de la part de ce professionnel.
- En tant que professeur référent, un élève vous rencontre à la fin du cours pour vous demander de l'aide. Il vous précise qu'il se sent en danger et subit régulièrement des maltraitances de la part de ses camarades.
- En tant que professeur référent, un élève vous rencontre à la fin du cours pour vous demander de l'aide. Il vous précise qu'il se sent en danger et qu'il subit régulièrement des maltraitances de la part de ses camarades.
- Un de vos élèves lors de sa période de formation en milieu professionnel vient d'être pris en flagrant délit de vol. Le chef d'entreprise, partenaire privilégié de l'établissement, vous contacte immédiatement. Il désire porter plainte et mettre fin à la convention.

- Dès huit heures, vous avez programmé une séance de technologie avec les élèves de seconde professionnelle. Les élèves sont déjà installés dans la salle. Au moment de faire l'appel, vous vous apercevez qu'un élève éprouve des difficultés d'élocution et qu'il semble alcoolisé.
- Lors de la journée « portes ouvertes » de votre établissement, vous accueillez un élève accompagné de ses parents. L'élève, en situation de handicap, souhaite vivement intégrer une formation en hôtellerie restauration à la prochaine rentrée scolaire.