

SESSION 2023

**CAPLP ET CAFEP
CONCOURS INTERNE**

Section
METIERS DE L'ALIMENTATION

Option
BOULANGERIE - PATISSERIE

Exploitation pédagogique d'un thème professionnel

L'épreuve permet de valider les connaissances technologiques et scientifiques liées aux métiers de l'alimentation et d'évaluer la capacité du candidat à les exploiter dans le cadre des activités pédagogiques.

Durée : 3 heures

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout matériel électronique (y compris la calculatrice) est rigoureusement interdit.

Il appartient au candidat de vérifier qu'il a reçu un sujet complet et correspondant à l'épreuve à laquelle il se présente.

Si vous repérez ce qui vous semble être une erreur d'énoncé, vous devez le signaler très lisiblement sur votre copie, en proposer la correction et poursuivre l'épreuve en conséquence. De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, vous devez la (ou les) mentionner explicitement.

NB : Conformément au principe d'anonymat, votre copie ne doit comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé consiste notamment en la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de la signer ou de l'identifier. Le fait de rendre une copie blanche est éliminatoire.

Tournez la page S.V.P.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Avec plus de 3300 clients et une centaine de partenaires, l'entreprise « Les Gourmets », créée en 2002 par Christophe et Nathalie Leclercq, ambassadeurs de produits de qualité d'Occitanie ont développé une grande expertise de l'événementiel. L'entreprise est devenue un acteur incontournable de la vie toulousaine.

Dix professionnels passionnés fabriquent, dans un laboratoire agréé aux normes européennes, des produits locaux, de saison, faits maison, issus de l'agriculture biologique et s'adaptent à tout type de régime de la clientèle (sans gluten, allergie, etc.).



Vous situez systématiquement votre enseignement dans un contexte professionnel.

Yohan Martin, ancien élève, a construit son expérience professionnelle dans différentes structures en France, dont deux ans au sein de l'entreprise « Les gourmets », puis une expérience très enrichissante à l'étranger. Dix années après l'obtention du baccalauréat professionnel boulanger-pâtissier et fort de son expérience professionnelle, il revient dans sa région natale, l'Occitanie. Depuis cinq ans, il s'est lancé dans la création d'une boulangerie-pâtisserie tout en essayant de développer le secteur traiteur et le snacking. Dans une logique de continuité de ses différentes expériences professionnelles, monsieur Martin souhaite axer son activité autour du fait maison et du local.

Cette entreprise étant partenaire de votre établissement dans le cadre des périodes de formation en milieu professionnel, vous mettez en œuvre une collaboration étroite en lien avec vos élèves de seconde baccalauréat professionnel. L'objectif est de concevoir des produits labellisés boulangers-pâtissiers puis de développer un argumentaire commercial autour des produits locaux, en respectant la saisonnalité des matières premières.



Vous avez identifié des points d'amélioration que vous développez en cours avec vos élèves de **seconde famille de métiers de l'alimentation**.

1. Maîtriser les labels, sigles et signes de qualité, les circuits courts et le développement durable.
2. Créer un produit traiteur ou de snacking en utilisant les produits locaux labellisés.
3. Développer avec les élèves un argumentaire afin de valoriser leur production (provenance des produits, fait maison) dans un objectif de commercialisation.
4. Utiliser les différentes pratiques numériques et informatiques dans vos séquences pédagogiques.

Contexte d'enseignement

Vous enseignez **dans un lycée des métiers de l'alimentation et de la restauration** comprenant 600 élèves au sein duquel vous retrouvez vos filières professionnelles de CAP et Bac Pro boulanger-pâtissier. La transformation de la voie professionnelle vous amène à travailler par famille de métiers.

Un des principaux axes du projet d'établissement est l'obtention du label E3D. Vous mettez en avant cette démarche auprès de vos partenaires, en utilisant des produits de qualité avec vos élèves de seconde famille de métiers.

Lors de la préparation de la première Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP), vous donnez la possibilité à vos élèves de seconde de découvrir de nombreux domaines professionnels (pâtisserie, boulangerie, poissonnerie, boucherie, charcuterie). Vous participez à des salons, organisez des visites d'entreprises, voire d'autres manifestations en lien avec des professionnels.

Vous avez en charge une classe de seconde baccalauréat professionnel sur tous les enseignements (travaux pratiques, technologie, démarche expérimentale, co-intervention, accompagnement personnalisé). Vous complétez votre service avec une classe de 1^{ère} année CAP.

Dans le cadre de l'épreuve, vous situez votre enseignement en classe de seconde Bac Pro famille de métiers de l'alimentation.

Vous assurez l'enseignement technologique et pratique. L'organisation d'ateliers expérimentaux est un point à développer soit en boulangerie soit en pâtisserie avec la création d'un produit traiteur ou de snacking, à partir d'une pâte de base boulangère ou pâtissière.

La transformation de la voie professionnelle vous offre diverses possibilités d'exploitations pédagogiques à travers :

- La co-intervention
- L'accompagnement personnalisé

Vous devez :

- Concevoir une séquence à partir des contextes proposés dans le sujet, professionnel et d'enseignement,
- Présenter les stratégies pédagogiques permettant de développer les compétences professionnelles des élèves, en lien avec les savoirs associés.

La séquence sera organisée en séances mettant en œuvre les activités des élèves. Vous penserez à prévoir tous les éléments permettant de construire une séquence pédagogique y compris l'évaluation, la prise en compte des profils des élèves, les différents espaces pédagogiques, les collaborations et partenariats multiples et les ressources du contexte professionnel à votre disposition.

Annexes

- **Annexe 1** : Emploi du temps
- **Annexe 2** : Extrait du vademécum seconde Bac Pro famille de métiers de l'alimentation
- **Annexe 3** : Extrait du référentiel Baccalauréat professionnel boulanger-pâtissier (compétences et savoirs associés)
- **Annexe 4** : Démarche E3D, développement durable, labels, sigles et signes de qualité
- **Annexe 5** : IRQUALIM et panier de référence (produits labellisés)
- **Annexe 6** : Les socles de l'argumentation commerciale et « l'histoire du plus grand vendeur au monde »

Emploi du temps (année complète) 19h00

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
8h00 - 9h00			Co-intervention Français Seconde BAC PRO	Atelier 1ère année CAP (5h00)	
9h00 - 10h00			Co-intervention Maths Seconde BAC PRO		
10h00 - 11h00	Technologie Seconde BAC PRO Ateliers expérimentaux	Atelier Seconde BAC PRO (5h00)			
11h00 - 12h00					Accompagnement personnalisé Seconde BAC PRO
12h00 - 13h00					
13h00 - 14h00					
14h00 - 15h00	Atelier Seconde BAC PRO (3h00)				
15h00 - 16h00					
16h00 - 17h00					
17h00 - 18h00					

Extrait du vademécum seconde famille de métiers de l'alimentation

Les enjeux de la famille des métiers de l'alimentation

Boucher, charcutier, boulanger, pâtissier, poissonnier, écailler, traiteur sont des métiers de passion qui allient savoir-faire traditionnel et techniques modernes aux services d'une clientèle exigeante et curieuse de nouvelles saveurs et innovations.

La culture « du bien manger » est à la fois un art de vivre à la française et une « institution » reconnue dans le monde. Sens du contact, de l'organisation, maîtrise et connaissance des produits, dextérité dans le geste technique sont des exigences communes aux métiers de l'alimentation.

En perpétuelle évolution, ces métiers doivent :

- Répondre aux normes d'hygiène et de sécurité alimentaire toujours plus strictes ;
- Réduire la pénibilité des postes ;
- Répondre aux évolutions sociétales.

Ils comprennent tous les métiers artisanaux (artisanat alimentaire) en lien avec la transformation, la préparation et la commercialisation de produits alimentaires.

La créativité des artisans et leur aptitude à innover se développent grâce à de nouveaux concepts de communication, de commercialisation, de nouvelles formes d'agriculture (raisonnée, biologique), de nouveaux procédés de fabrication (l'impression 3D par exemple). [...]

Les métiers de l'alimentation peuvent être décomposés en trois filières, la filière viande (boucher, charcutier, tripier, volailler), la filière farine-sucre (boulanger, pâtissier, chocolatier, confiseur, crêpier et glacier) et la filière poissons-produits aquatiques (poissonnier, écailler). [...]

La compétence « préparer transformer fabriquer » (C.2.4) est la seule qui est différente selon les référentiels des trois baccalauréats. Elle représente ce qui fait la spécificité de chaque métier. Cette compétence sera développée différemment par la réalisation de certains produits/certaines productions.

Cependant, des produits communs faciliteront la professionnalisation en seconde (ex : les pâtes, les crèmes, les farces, les sauces). De même, en termes de produits finis, les trois baccalauréats ont en commun la réalisation de produits traiteurs.

Les compétences communes à la famille des métiers

Proposition de techniques et de réalisations à développer en seconde famille des métiers de l'alimentation.

	Compétences communes à la famille des métiers	Techniques et réalisations
C2.4.1	Préparer et transformer les légumes / les fruits.	Préparer et transformer les légumes ou les fruits, tailler.
	Préparer la viande et le poisson.	Fileter un poisson, couper, piécer, hacher, mélanger, assembler et farcir.
C2.4.2	Fabriquer pâtes et masses de base. Panification.	Réaliser des pâtes friables, pâte à choux, pâtes battues ou crémees, pâtes feuilletées, pâtes levées, pâtes semi-liquides ou liquides.
	Fabriquer crèmes, appareils de base.	Réaliser des appareils à crème prise, crèmes cuites et crues.
	Fabriquer des fonds, fumets et sauces.	Réaliser des sauces émulsionnées froides, sauce béchamel et dérivés.
	Fabriquer des produits traiteurs.	Réaliser des sandwiches, hors-d'œuvre chauds ou froids à partir des pâtes de base, toasts et petits fours.
C2.4.3	Conduire des fermentations.	Réaliser des méthodes de fermentations en direct et différées.
C2.4.4	Réaliser des cuissons.	Cuire sur feu ou plaque. Cuire au four. Cuire dans un liquide.
C2.4.5	Utiliser les produits alimentaires intermédiaires.	Utiliser les produits prêts-à-utiliser et prêts-à-élaborer.
C2.4.6	Assembler, décorer, réaliser des finitions.	Monter, fourrer, garnir, masquer, glacer, marbrer, napper, décorer.

Extrait du référentiel Bac Pro boulanger-pâtissier

Compétences

CAPACITÉS	COMPÉTENCES TERMINALES
C1 ORGANISER	C1.1. Déterminer les mesures d'hygiène, de santé et de mise en sécurité
	C1.2. Définir les besoins : - humains - matériels - commerciaux - financiers
	C1.3. Collecter, traiter et organiser l'information (fabrication – vente des produits, création – reprise – croissance d'entreprise, ...), proposer et argumenter
	C1.4. Préparer les espaces de travail
	C1.5. Identifier les éléments de la qualité
	C1.6. Planifier le travail dans le temps et dans l'espace
C2 RÉALISER	C2.1. Mettre en œuvre les mesures d'hygiène, de santé et de mise en sécurité
	C2.2. Réceptionner - stocker
	C2.3. Peser, mesurer, quantifier
	C2.4. Préparer, transformer, fabriquer
	C2.5. Présenter et valoriser les produits
	C2.6. Vendre, facturer, encaisser
	C2.7. Maintenir en état les postes de travail, les matériels, les locaux, les équipements et les outillages
	C2.8. Appliquer les procédures de la démarche qualité
C2.9. Réagir aux aléas (risques, accidents, défauts de production...) et mener des actions correctives	
C3 CONTRÔLER	C3.1. Contrôler les matières premières et leurs conditions de conservation
	C3.2. Contrôler la mise en place et le rangement des postes de travail, du matériel et des locaux
	C3.3. Vérifier : - l'hygiène corporelle et vestimentaire, - les opérations de nettoyage et de désinfection des postes de travail, des outillages, des matériels, des locaux
	C3.4. Vérifier le bon fonctionnement des appareils utilisés et de leurs dispositifs de sécurité
	C3.5. Contrôler l'évolution des produits tout au long du processus de fabrication / transformation jusqu'à la commercialisation
	C3.6. Contrôler la conformité de la production / transformation
	C3.7. Contrôler les conditions de commercialisation et de facturation des produits (prix, produit, distribution, publicité, promotion)
	C3.8. Détecter les anomalies
	C3.9. Vérifier l'application des actions correctives
C4 COMMUNIQUER – COMMERCIALISER	C4.1. Communiquer avec : - les membres de l'équipe - la hiérarchie, - des tiers (fournisseurs, clientèle, personnels des services d'urgence, d'organismes financiers et interprofessionnels, ...)
	C4.2. Animer une équipe
	C4.3. Communiquer à l'aide des technologies de l'information et de la communication
	C4.4. Commercialiser les produits, conseiller

Extrait du référentiel Bac Pro boulanger-pâtissier

Savoirs associés

Les savoirs associés se répartissent ainsi :

Savoirs associés 1 - La culture professionnelle

- S0 – La production biologique
- S1.1 – Les secteurs d'activités et les acteurs des filières
- S1.2 – Les produits commercialisés
- S1.3 – L'approche sensorielle
- S1.4 – Le vocabulaire professionnel
- S1.5 – Les locaux et annexes
- S1.6 – Les équipements, matériels et outillages
- S1.7 – Les documents de travail
- S1.8 – La qualité

Savoirs associés 2 - Les matières premières

- S2.1 – Les matières premières de base
- S2.2 – Les matières complémentaires
- S2.3 – Les ingrédients et produits d'addition

Savoirs associés 3 - Les techniques professionnelles

- S3.1 – Les préparations de base et leurs techniques
- S3.2 – Les fermentations
- S3.3 – Les cuissons et après cuissons
- S3.4 – La conservation des produits
- S3.5 – La commercialisation

Savoirs associés 4 - Les sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène et à l'environnement professionnel

- S4.1 – Sciences appliquées à l'alimentation
- S4.2 – Sciences appliquées à l'hygiène
- S4.3 – Sciences appliquées à l'environnement professionnel (locaux, équipements)

Savoirs associés 5 - L'environnement économique, juridique et le management de l'entreprise

- S5.1 – Le contexte professionnel
- S5.2 – L'insertion dans l'organisation
- S5.3 – L'organisation de l'activité
- S5.4 – La vie de l'organisation
- S5.5 – Les mutations et leurs incidences

Démarche « E3D »

La démarche E3D (École/Établissement en Démarche de Développement Durable), c'est lorsqu'un EPLE s'engage dans une démarche globale de développement durable apportant des solutions concrètes pour répondre aux objectifs de l'agenda 2030, dans le cadre des enseignements, des projets éducatifs, des parcours, des dispositifs et dans la gestion de l'établissement (énergie, eau, déchets...).



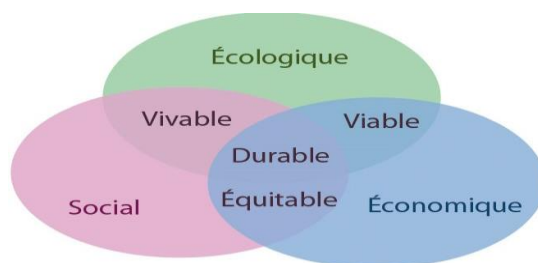
Les élèves sont au cœur de la démarche qui consiste à connaître et comprendre les enjeux du développement durable pour pouvoir agir, que ce soit au quotidien à l'école, mais aussi tout au long de la vie. La démarche E3D contribue ainsi à la formation de citoyens informés, critiques et engagés, amenés à être force de proposition et acteurs du changement global. La démarche devra progressivement englober les 4 dimensions de la vie d'un établissement : Enseignements, Vie scolaire, Gestion et maintenance de la structure, Ouverture sur l'extérieur par le partenariat.

Le développement durable

C'est consommer sans dégrader l'environnement, vivre dans un milieu sain, tout en préservant les ressources naturelles du futur.

C'est un principe d'organisation de la société humaine qui tient compte des ressources de la planète et agit sur trois dimensions interdépendantes :

- **La dimension environnementale.** Le développement des activités humaines doit se faire de façon à ne pas nuire à la capacité de renouvellement des ressources naturelles ou au bon fonctionnement des services éco systémiques.
- **La dimension sociale.** Le développement harmonieux de la société humaine passe par la cohésion sociale garantissant à tous l'accès à des ressources et services de base (la santé, l'éducation).
- **La dimension économique.** Le développement économique doit permettre la diminution de l'extrême pauvreté et l'exercice par le plus grand nombre d'une activité économique dignement rémunérée.



Labels, sigles et signes de qualité

	<p>Un ambassadeur « des qualivores » est un professionnel engagé qui met en valeur les produits de qualité d'Occitanie. Il peut être agriculteur mais aussi restaurateur, boucher, fromager, primeur....</p> <p><u>S'engager à « qualivores » d'Occitanie c'est :</u> Privilégier le travail de producteurs passionnés, défendre l'économie régionale, contribuer au maintien des emplois sur le territoire et participer au développement durable de toute la région Occitanie.</p>
 <p><small>Restauration : la signification du nouveau logo Fait Maison</small></p>	<p>Afin de renforcer l'information du consommateur, la mention « <i>Fait maison</i> » doit signaler les plats cuisinés ou transformés sur place à partir de produits frais ou bruts ou de produits traditionnels de cuisine (huile, beurre, pain...). Cette mention permet de distinguer les plats de fabrication artisanale des plats ou ingrédients industriels, prêts à l'emploi, achetés en grande surface ou auprès d'un grossiste, réchauffés ou assemblés.</p>
	<p>L'AOP identifie un produit dont toutes les étapes de fabrication c'est-à-dire la production, la transformation et l'élaboration, sont réalisées dans une zone géographique déterminée, selon un savoir-faire reconnu et constaté, ce qui donne ses caractéristiques au produit.</p>
	<p>L'IGP désigne un produit dont au moins une étape de fabrication (la production, la transformation ou l'élaboration) est réalisée dans une zone géographique définie.</p>
	<p>Le Label Rouge est un signe Français qui atteste qu'un produit possède par ses conditions de production ou de fabrication un niveau de qualité supérieure à celle d'un produit courant similaire habituellement commercialisé.</p>
	<p>L'agriculture biologique (AB) garantit que les modes de production et de transformation sont respectueux de l'environnement et du bien-être animal.</p>



IRQUALIM

Association loi 1901, l'IRQUALIM a été créée à l'initiative de la profession agricole et agroalimentaire d'Occitanie, il y a près de 30 ans. L'IRQUALIM rassemble et fédère tous les acteurs, de la fourche à la fourchette.

La volonté des professionnels soutenue par la Région Occitanie est d'encourager l'ensemble des acteurs à aller chercher de la valeur ajoutée sur le marché en s'appuyant en particulier sur le dispositif des SIQO (Signes d'Identification de Qualité et d'Origine) comme l'AOC (Appellation d'Origine Contrôlée), l'AOP (Appellation d'Origine Protégée), l'IGP (Indication Géographique Protégée), le Label Rouge et l'Agriculture Biologique.

La région Occitanie se classe seconde pour la production de fruits bio et troisième pour celle des légumes bio.

Panier de référence (produits labellisés)



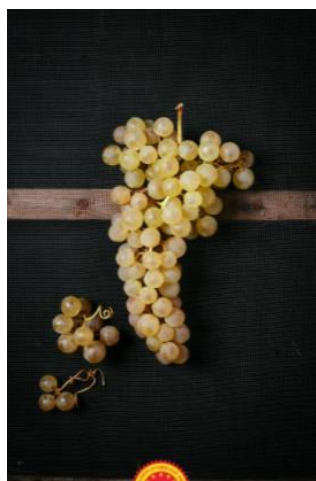
ABRICOTS ROUGES DU
ROUSSILLON



MARRON DU PÉRIGORD



NOIX DU PERIGORD & HUILE
DE NOIX DU PERIGORD



CHASSELAS DE MOISSAC



PRUNEAU D'AGEN



PRUNE REINE CLAUDE



MELON DU QUERCY



CHATAÏGNE DES CÉVENNES



MIEL DES CÉVENNES



PLANTES AROMATIQUES



ÉLEVAGE LAIT



ROQUEFORT



LAGUIOLE



RIZ DE CAMARGUE



AIL VIOLET DE CADOURS



OIGNON DOUX DES
CÉVENNES



OLIVE ET HUILE D'OLIVE
DE NÎMES



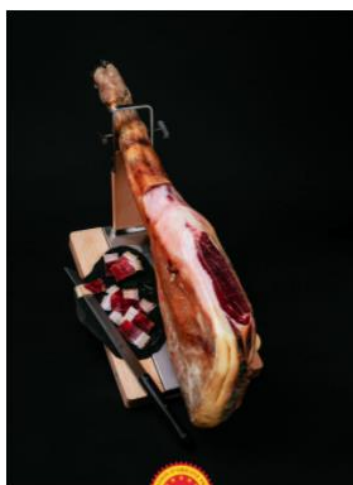
JAMBON DE BAYONNE



CANARD A FOIE GRAS
DU SUD-OUEST



VOLAILLES FERMIERES DU
GERS



PORC NOIR DE BIGORRE



ANCHOIS DE COLLIOURE

Sources : Irqualim Occitanie

Les socles de l'argumentation commerciale

- **Les qualités humaines** : Être honnête, sincère, digne de confiance, vrai, et intéressé avec et par son client.
- **Les qualités relationnelles** : Être attentif, à l'aise, ne pas interrompre, écouter et analyser l'attitude de son interlocuteur. S'exprimer avec conviction, utiliser les mêmes termes et le vocabulaire de son acheteur potentiel.
- **Les plus de la qualité relationnelle et commerciale** :
 - Connaître ses produits
 - Connaître son client pouvoir le conseiller
 - Connaître son marché
 - Savoir convaincre et susciter la convoitise

L'histoire du plus grand vendeur au monde

C'est l'histoire du plus grand vendeur du monde (décédé le 28 Février 2019) [...] pendant 12 années consécutives de 1965 à 1977, cet individu a été reconnu officiellement comme étant le meilleur vendeur par le livre Guinness de Records. [...] c'est celle de Joe Girard, [...] Il a abandonné l'école à l'âge de 16 ans et a enchaîné les petits boulots, [...] à l'âge de 35 ans, ne sachant plus quoi faire, un jour il a pris le bus et est descendu à un arrêt au hasard, qui se trouvait juste devant une concession automobile [...] il est rentré et a littéralement supplié le manager de l'embaucher [...] il avait juste besoin d'un petit bureau dans le fond de la concession et d'un téléphone [...] finalement, le manager, sous ces conditions, à accepter de l'embaucher.

Son 1er jour de travail Joe a fait sa toute première vente [...] pas mal pour un 1^{er} jour ! Le 2^{ème} mois, il est à 18 voitures, quant à sa grande stupéfaction, le directeur de la concession le licencie pour cause de techniques de vente trop agressives [...] il n'a pas trop eu de difficulté à trouver un emploi de vendeur dans une autre concession dans la banlieue de Détroit. [...] c'est la concession Merollis Chevrolet à Eastpointe [...] c'est là que Joe Girard « le vendeur qui a vraiment faim » va pulvériser tous les records.

La belle histoire du plus grand vendeur au monde. Il aimait ses clients [...] a vendu le plus grand nombre de véhicules neufs sur une carrière de 15 ans : 13001 voitures.

*Alors vous allez me dire, mais c'est quoi son secret ? **En fait il a fait une découverte très simple: c'est la loi des 250 !** [...] une personne connaît directement 250 personnes, si je perds le business avec cette personne, je perds 250 clients potentiels, si je fais affaire avec elle, je peux atteindre 250 clients supplémentaires.*

Note : d'ailleurs avec l'arrivée d'internet et des réseaux sociaux, nous sommes désormais plus proches des 500.

*Ensuite chaque mois, il faisait parvenir une carte à tous ses clients (à l'occasion d'une fête, [...]), et aussi leur anniversaire [...] donc 13 cartes par an, [...]. Le message dans ses cartes était très simple : en gros « **I like you !** » c'est à dire « je vous aime, je pense à vous [...] ». Remarquez que dans ses messages il n'aborde jamais la vente, les voitures [...] mais seulement de l'essentiel : de la relation avec son client.*

Joe fait partie de la famille [...] dès qu'ils ont besoin d'acheter une voiture, ou de recommander un vendeur [...] il pense à Joe, c'est automatique [...] ils se sentent même obligés de le faire [...] après tout c'est la famille !

[...] Joe note consciencieusement les noms des enfants de ses clients, leurs hobbies, leurs dates d'anniversaire [...]. Il ne va pas leur vendre non plus une voiture qui ne leur convient pas, il répond vraiment aux besoins de ses clients [...]. L'exemple de Joe nous montre, [...] que d'aller plus loin dans le service sera toujours payant. Surtout si cela est fait avec le cœur. Le client sait le reconnaître et faire la différence [...].

Source internet : <https://alteem.fr/histoire-du-plus-grand-vendeur-au-monde/>

INFORMATION AUX CANDIDATS

Vous trouverez ci-après les codes nécessaires vous permettant de compléter les rubriques figurant en en-tête de votre copie. Ces codes doivent être reportés sur chacune des copies que vous remettrez.

► Concours interne du CAPLP de l'enseignement public :

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
E F I	8 5 1 4 J	1 0 1	0 8 1 1

► Concours interne du CAFEP/CAPLP de l'enseignement privé :

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
E F H	8 5 1 4 J	1 0 1	0 8 1 1

