

Nom et Prénom du candidat	LOULOUM Luciano	n° 72
	PALME	
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	Terminale CAP Primeur	
Lycée	LPO Lot et Bastides, Villeneuve-sur Lot (47)	

Le nouveau nez du clown

Un midi, nous nous trouvons dans les rayons fruits et légumes d'un commerce de détail sédentaire. Luciano, lycéen en terminale CAP Primeur, exerce sa période de formation en milieu professionnel. En autonomie, vêtu de sa veste Super U, Luciano prépare les fruits et légumes en vue de leur mise en vente. Chargé de la tenue de l'étal et de la présentation marchande des familles de produits, il met en rayon les fruits et légumes qui sont placés sur un transpalette. Maria, une prospect, vêtue d'une robe bleue à fleurs, de chaussures bleues et d'un sac à main rouge ainsi qu'un sac de courses dans les mains, se balade dans les rayons. Un clown entre dans la boutique. Luciano s'approche pour accueillir et conseiller le client déguisé en clown.

Clown (d'un ton enfantin) : Bonjour jeune homme.

Luciano (en riant) : Bonjour, avez-vous besoin de quelque chose ?

Clown : Je cherche un nouveau nez, bien sûr je ne parle pas d'un bébé.

Luciano : Tant mieux car je n'ai que des panais ! Nous n'en n'avons pas, mais par contre je peux vous proposer autre chose. Suivez-moi. *(Luciano s'approche de la partie de l'étal où se trouvent toutes les tomates.)* Voilà, je vous conseille d'utiliser une tomate cerise en guise de nez.

Clown (en s'écroulant de rire) : Oui, ce n'est pas une mauvaise idée et en plus je peux changer de couleur de nez selon la couleur de la tomate !

(Luciano prend la cagette de tomates et montre les tomates cœur de bœuf. À chaque fois qu'il parle d'une autre variété il la montre.)

Luciano : Il y a tout plein de variétés de tomates, les tomates cœur de bœuf, parfaites pour la Saint Valentin, les tomates cocktail, idéales pour les journées festives, les tomates rondes pour faire des salades et la tomate allongée, pour vos jours de repos. Vous pourriez faire aussi une tenue de clown avec des fruits et légumes. Comme la mascotte de ma filière au lycée. *(Luciano lui montre la mascotte sur son smartphone)*

Clown : Arrêtez de me raconter des salades ! C'est vraiment une idée à la noix !

Luciano : C'est vrai que même si vous êtes haut comme trois pommes, ce sera compliqué de trouver des fruits à votre taille. *(Luciano se retourne, range ses caisses de tomates et lorsqu'il se retourne vers son client, il ne voit plus le clown et le cherche dans tous les rayons. Il l'appelle en criant)*

MONSIEUR !!! MONSIEUR LE CLOWN !!! OÙ ÊTES-VOUS ?

Clown (en criant à son tour) : JE SUIS LÀ ! VOUS NE ME VOYEZ PAS PARCE QUE JE SUIS HAUT COMME TROIS POMMES. *(Le clown mime des guillemets avec ses doigts).* Je suis à la caisse !

(Luciano arrive à la caisse en ayant la banane, avec l'intention de s'excuser d'avoir dit au clown qu'il était petit.)

Luciano : Excusez-moi... *(Luciano s'interrompt en voyant le clown jongler avec trois pommes puis reprend en bégayant)* Qu...que faites-vous avec ces pommes ?

La cliente qui faisait ses courses se tourne alors vers eux, l'air horrifié.

Maria (en criant) : POURQUOI JOUEZ-VOUS AVEC DES FRUITS ?

Luciano : Ce monsieur est un clown, et il va acheter les fruits ! On ne va pas se prendre le chou.

Maria : C'est quoi ce magasin où ils jouent avec les fruits ?

Clown et Luciano (*en même temps répondent*) : Ne ramenez pas votre fraise !

Luciano : Je vais couper la poire en deux. Je m'occupe d'encaisser Monsieur le clown et vous madame calmez-vous. (*Maria continue de faire ses courses en étant fâchée et lance un regard noir aux deux hommes. Luciano rigole et s'adresse au clown*) Vous monsieur le clown, on va pas poireauter toute la journée, faut bien passer à la caisse avant que ça finisse en compote...

(*Luciano s'installe en caisse, fait la pesée et rentre le code produit et le poids. Une fois tous les articles passés Luciano s'adresse au clown*) Est-ce que vous avez la carte du magasin ?

Clown : Non, à quoi ça va me servir ?

Luciano : Avec la carte de fidélité vous cumulez des points et vous aurez des réductions sur vos prochains achats.

Clown : Pourquoi pas, je vais pouvoir mettre du beurre dans les épinards !

(*Luciano annonce le prix, le clown lui tend un billet de 10€. Luciano lui rend la monnaie.*)

Luciano (*en riant et en lui tendant le ticket de caisse*) : Merci pour ce spectacle de clown, gratuit en plus de cela. Est-ce que ça vous intéresserait de venir faire un spectacle dans le magasin pour mettre en valeur les fruits et légumes ? Je demanderai à installer une petite scène dans le magasin, pour que vous puissiez faire un spectacle avec les fruits. Cela pourrait nous permettre de faire une théâtralisation pour le rayon fruits et légumes !

(*Maria, qui tendait l'oreille, s'approche des deux hommes.*)

Maria : QUOI ? Comment ça un spectacle dans le magasin ?!? Mais c'est la fin des haricots !

(*Maria s'évanouie.*)

Luciano et le clown (*alertes et en panique*) : OH NON ! ELLE EST TOMBÉE DANS LES POMMES !

(*Les deux hommes vont au secours de la dame et s'occupent d'elle pendant que le rideau se baisse.*)

Nom et Prénom du candidat	EL GUAZRA Rayan	N° 20
Grand prix du jury CAP		
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	2 nd e CAP équipier polyvalent commerce	
Lycée	LP Paul Broca, Sainte-Foy-la-Grande (33)	

Le bureau du patron de Gamm Vert, M. Le fevre. Le bureau est modeste, mais professionnel. Sur une étagère, des plantes en pot sont disposées avec soin, et quelques dossiers sont bien organisés sur le bureau. Une grande fenêtre donne sur le magasin, avec une vue sur les rayons remplis de produits de jardinage. M. Le fevre, le patron, est assis à son bureau, tandis que Rayan, un jeune homme de 20 ans, se tient devant lui, un peu nerveux.

M. Le fevre (*regardant son agenda, puis levant les yeux vers Rayan*) : Alors, vous êtes Rayan, c'est ça ? Vous avez bien pris le temps de préparer votre candidature, j'espère ? On m'a dit que vous cherchiez un stage chez GAMM Vert.

Rayan (*avec une note de nervosité, mais déterminé*) : Oui, c'est bien ça, monsieur Le fevre. Je suis actuellement en CAP en formation ventes, et je cherche un stage de trois semaines dans un environnement dynamique, comme le vôtre. J'ai toujours été passionné par le jardinage, et Gamm Vert représente pour moi une référence dans ce domaine.

M. Le fevre (*souriant, intéressé*) : Une passion pour le jardinage, vous dites ? C'est bien, c'est essentiel dans notre métier. Mais pourquoi avoir choisi spécifiquement Gamm Vert ? Après tout, il existe de nombreuses autres entreprises dans ce secteur.

Rayan (*réfléchissant, mais avec assurance*) : J'ai choisi Gamm Vert parce que l'entreprise a une vraie approche orientée vers la qualité des produits et l'accompagnement des clients. J'ai aussi remarqué que vous mettez beaucoup l'accent sur la durabilité et l'environnement, ce qui me touche particulièrement. De plus, j'apprécie votre capacité à allier expertise et service client, deux aspects qui me paraissent essentiels dans un stage.

M. Le fevre (*hochant la tête, pensif*) : Hmm, intéressant. Vous avez bien réfléchi à ce que vous voulez. Mais vous savez, un stage, ce n'est pas que de la théorie. Chez Gamm Vert, vous allez aussi apprendre le côté pratique : la gestion des stocks, la relation avec le client, et bien sûr, la gestion d'un espace commercial. Vous vous sentez prêt à relever ce type de défis ?

Rayan (*avec un petit sourire confiant*) : Oui, je pense être prêt. J'ai acquis des bases solides en gestion et en administration pendant mes études, mais je suis aussi très curieux d'apprendre tous les aspects du travail sur le terrain, dans un environnement comme celui-ci. Je veux comprendre comment vous gérez les stocks, comment vous conseillez vos clients, et comment vous coordonnez les différents services du magasin.

M. Le fevre (*en regardant Rayan avec intérêt*) : Bien, cela montre que vous avez réfléchi à l'importance de la diversité du travail en magasin. Mais il faut aussi être polyvalent et savoir s'adapter. Il peut y avoir des journées un peu plus intenses, des imprévus... Vous savez gérer la pression ?

Rayan (*hochant la tête, avec un brin de sérieux*) : Oui, je sais que ce n'est pas toujours facile. Mais je suis quelqu'un de calme et organisé, donc je pense pouvoir gérer les imprévus. J'ai l'habitude de travailler en équipe, et je m'efforce toujours d'être réactif, même quand la situation devient un peu plus tendue. Je préfère rester concentré sur la solution plutôt que de m'attarder sur les problèmes.

M. Le fevre (*sourit légèrement, visiblement impressionné*) : C'est une bonne attitude. Vous savez, ici, au-delà des compétences techniques, nous cherchons des personnes qui partagent nos valeurs : l'esprit d'équipe, la rigueur, et la passion. Votre motivation me plaît bien, mais je vous préviens, ce ne

sera pas un stage où vous resterez juste derrière un bureau. Vous allez être sur le terrain, en contact avec nos clients, vous allez voir de près comment fonctionne notre magasin. Vous êtes prêt à ça ?

Rayan (*avec plus de confiance, en souriant*) : Je suis vraiment motivé, monsieur Le fevre. Je veux apprendre tout ce que vous avez à m'offrir et contribuer à la bonne marche de l'entreprise. Je sais que ce stage sera une occasion en or pour moi de me développer professionnellement.

M. Le fevre (*se levant de son bureau, tendant la main à Rayan*) : Très bien, Rayan. Vous semblez avoir une bonne approche, et j'apprécie votre enthousiasme. Comme vous le savez, vous commencerez votre stage la semaine prochaine, et il durera trois semaines. Pendant ce temps, vous aurez l'occasion d'apprendre plusieurs aspects de notre activité : la vente, la gestion des stocks, la relation client, mais aussi la préparation des commandes et la gestion des rayons. Vous allez être un véritable membre de l'équipe.

Rayan (*avec un sourire rayonnant, serrant la main de M. Le fevre*) : Merci beaucoup, monsieur Le fevre. Je ferai de mon mieux pour être à la hauteur de vos attentes. Je suis impatient de commencer !

M. Le fevre (*en souriant à son tour*) : Je n'en doute pas. Et en attendant, n'hésitez pas à vous renseigner davantage sur nos produits, sur la gestion des espaces en magasin et sur les valeurs de Gamm Vert. La semaine prochaine, vous serez prêt à plonger directement dans le vif du sujet.

Rayan (*tout excité*) : Merci pour cette chance, monsieur Le fevre. Je vais me préparer et je reviendrai encore plus motivé la semaine prochaine !

M. Le fevre (*en se dirigeant vers la porte pour accompagner Rayan*) : Très bien, je vous dis à la semaine prochaine alors. Bonne chance pour la préparation, et à bientôt dans l'équipe !

Rayan (*en s'éloignant, avec un grand sourire*) : À bientôt, et encore merci ! Je suis vraiment ravi !

Nom et Prénom du candidat	NOIROT Lucie	N° 104
Grand prix du jury Bac Pro		
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	1ère Bac Pro Métiers de la mode	
Lycée	LP Saint Vincent de Paul, Bordeaux (33)	

Dans un atelier de création de mode, Il y a des échantillons de tissus, des croquis, des mannequins habillés de créations diverses. Solenn et Bianca discutent près d'une table avec un modèle en cours de finition. Madame Lucie de la Loufoquière, une cliente régulière entre tout excitée.

LUCIE (*avec énergie*) Bonjour, mesdames ! Je suis tellement contente de vous voir ! J'ai une idée géniale pour un manteau... Je suis sûre que vous allez adorer !

SOLENN (*sans lever les yeux de son croquis et en aparté*) Il ne manquait plus qu'elle, après la minijupe façon Marie-Antoinette que va-t-elle encore pouvoir nous demander ? (*A voix haute*) Je vous sens très enthousiaste, mais je ne vous cache pas que vous allez devoir nous convaincre !

LUCIE (*souriante, s'approchant*) Ne vous inquiétez pas ! faites-moi confiance, C'est une demande toute simple : Je veux un manteau en fourrure de léopard, mais qui ne tienne pas chaud.

(Un long silence. Solenn et Bianca se regardent incrédules).

BIANCA (*se retourne et murmure à Solenn*) Cette fois elle est complètement folle, et puis quoi encore ? (*Puis se retournant vers Lucie*) Un manteau... en fourrure... mais qui ne tienne pas chaud ? Je... je ne comprends pas.

LUCIE (*très impatiente*) Mais si, c'est simple ! J'ai déjà vingt-trois manteaux qui tiennent chaud, je ne veux plus ça. Ce que je veux, c'est un manteau chic, en fourrure, mais qui soit léger, aérien, qui ne me fasse pas suffoquer dès que je le mets !

SOLENN (*fronçant les sourcils*) Madame... la fourrure, par définition, sert à... eh bien, à garder au chaud. C'est tout l'intérêt. Vous voulez un manteau qui ressemble à de la fourrure, mais sans la fonction ?

LUCIE (*de plus en plus enthousiaste*) Oui ! Exactement ! Je ne veux pas de la chaleur d'un gros manteau d'hiver ! Je veux une fourrure visuelle, une fourrure esthétique, mais qui n'étouffe pas ! Quelque chose de... léger ! Un manteau de saison... enfin... un manteau qui ressemble à un manteau, avec une fourrure réaliste mais fausse, voyez-vous ? Oui, oui ! Je veux vraiment de la fourrure ! Mais pas chaude ! Juste une touche de glamour, de luxe, sans l'effet étouffant ! Et la fourrure doit être fausse et pourquoi pas colorée, ah oui ... et avec une couleur que vous inventerez pour moi ! Imaginez avec du vrai/faux léopard c'est les militants écolos que je vais finir par avoir sur le dos !

BIANCA (*avec un sourire forcé, tente de comprendre*) D'accord... alors vous cherchez un manteau en... vraie/fausse fourrure ou non plutôt en fausse/vraie fourrure mais qui soit quand même réaliste tout en ayant une couleur originale et qui ne tienne pas chaud ? C'est bien ça ? je ne me trompe pas au moins ?

LUCIE : EXACTEMENT !

SOLENN (*soupirant*) Inventer une couleur ! Mais c'est impossible, toutes les couleurs sont déjà disponibles ! Vous ne voulez tout de même pas une couleur qui changerait en fonction des saisons tant que nous y sommes ? Enfin sachez madame qu'un manteau, c'est un peu comme une couverture, si vous n'avez pas une épaisseur qui isole, vous allez attraper froid. C'est juste une question de thermodynamie.

LUCIE (*insistante*) Si on avait tous découvert, on le saurait et on s'ennuierait dans la vie ! Mais je ne veux pas avoir froid ! un peu comme avec une couverture... mais qui ne couvre pas !

BIANCA Peut-être que l'on pourrait opter pour un modèle sans manches ? Comme ça, la fourrure reste sur le col et les épaules, mais sans recouvrir tout le corps. Ce n'est pas exactement ce que vous cherchez, mais ça pourrait être une solutio... !

SOLENN (*l'interrompant brusquement*) Un manteau sans manche ! Mais vous ne comprenez rien ! mais là, on perd toute l'idée de "manteau" et on passe plutôt à celle de "gilet" ! Non, il faut que vous pensiez mon futur manteau comme Comme une œuvre d'art !

SOLENN (*se retournant discrètement lance à Bianca*) Allez Picasso, montre-nous de quoi tu es capable !

BIANCA (*pour cacher son rire et retrouver une contenance , prend un crayon et du papier et griffonne un croquis*) Donc, un manteau où la fourrure ne se sent pas... mais qui existe visuellement ! Peut-être que si on faisait des petites « couches » de fourrure, mais vraiment très fines, presque comme des plumes ? Ça resterait élégant, et vous n'auriez pas trop chaud.

LUCIE (*avec un grand sourire*) Ah mais c'est ça ! Un manteau sans chaleur, mais avec du style ! je savais que vous étiez des créatrices que dis-je des artistes ! que vous seules pourriez me faire ça ! Maintenant épatez-moi !

SOLENN (*blasée*) Des créatrices... ou des magiciennes, à ce stade...

BIANCA (*souriant et prenant un autre croquis*) Et oui Solenn, n'as-tu jamais entendu parler de la magie de la mode ?
Allez, on va faire ça. Un manteau de fantaisie, qui ne tient pas chaud... Mais qui aura l'air magnifique.

Solenn et Bianca se mettent à travailler autour du croquis, tandis que Lucie, toute souriante, regarde son manteau magique prendre forme sous ses yeux.

LUCIE Suis-je bête, j'ai complètement oublié de vous dire, mais ce n'est qu'un détail, je fiance mon fils Charles Hubert dans six mois et je dois absolument acheter la bague de fiançailles de sa future femme, sans compter toute la toiture de mon château qui est à restaurer pour leur mariage l'année prochaine, de quoi aurais-je l'air s'il pleut sur mes invités ? Dans ces conditions vous comprendrez fort bien que pour ce manteau, je ne comptais pas mettre plus de 100€, après tout c'est déjà cher payé pour un manteau qui ne réchauffe pas vous ne trouvez pas ?

Nom et Prénom du candidat	BERTIN Kéo	N° 34
	1 ^{er} accessit	
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	Terminale CAP Commercialisation et services en hôtel-café-restaurant	
Lycée	Lycée des métiers Louis Darmanté, Capbreton (40)	

Un restaurant assez chic mais décontracté. Kéo, le client est assis à une table, l'air satisfait. Brhyan s'avance vers lui, un carnet de commandes à la main.

Brhyan *s'approchant de la table avec un sourire professionnel* : Bonsoir, Monsieur ! Comment s'est passé le repas ?

Kéo *avec un grand sourire, en posant son verre* : Oh oui, parfait ! Ce chateaubriand était vraiment délicieux...Vraiment exquis. Ce bœuf a dû être élevé comme un roi, j'imagine....

Brhyan *avec un sourire ironique* : Ah, j'imagine aussi ... un bœuf royal, avec des massages quotidiens et des vacances en bord de mer, avant de finir dans votre assiette. C'est presque poétique.

Kéo *s'esclaffant* : Oui, exactement ! Et pas un seul légume à l'horizon. Je me suis senti comme un roi moi aussi, franchement.

Brhyan *d'un air grave* : Les légumes sont une menace pour l'humanité, c'est bien connu. Ils sont là pour gâcher la fête, à chaque fois. Et la fête, c'est la viande !

Kéo : Apportez-moi l'addition s'il-vous plaît et avec le sourire.

Brhyan : Tout de suite Monsieur en revanche le sourire est en supplément.

Kéo : Ah, je savais que ça existait. Je vais m'offrir ce petit extra car c'est innovant.

Brhyan *tapotant son carnet avec sérieux* : Je peux vous proposer le sourire premium à 6,50 €, mais nous avons aussi l'authentique, « je suis heureux d'être là pour vous », là vous montez à 8,50 €. Mais vu que vous m'êtes un client sympathique

Kéo *amusé* : Existe-t-il le sourire de base « je fais ça tous les jours et je suis un professionnel » ? Mais dites-moi, quels sont les autres suppléments que vous proposez ?

Brhyan *avec un sourire malicieux* : Alors, il y a les « frais de digestion » pour ceux qui veulent traîner après le repas en prenant un café pendant 45 minutes, à discuter de tout et de rien, mais qui n'ont toujours pas digéré leur plat. Ces frais varient, selon la lenteur de la digestion.

Kéo : Vous allez me facturer un supplément pour digestion lente ? C'est amusant.

Brhyan *en y réfléchissant* : Exactement ! Et si tu veux être vraiment à la pointe, tu peux aussi ajouter un « supplément pour réflexion existentielle après le repas », c'est une réflexion assez populaire de nos jours. Ceux qui restent à table et qui se demandent si leur vie a un sens après un bon steak.

Kéo *éclatant de rire* : Je suis sûr que ça prend bien une heure, cette réflexion ! Et n'oublions pas les gens qui prennent leur café à 21h, en mode « je veux prolonger l'expérience culinaire mais sans vraiment avoir faim ». Faut que vous leur fassiez payer un supplément pour la patience !

Brhyan *faussement sérieux* : Oh, bien sûr ! Un supplément « réflexion après dîner » à 4,90 €, ça me semble tout à fait juste. Et n'oublions pas les amateurs de vin qui prennent plus de temps à choisir leur vin qu'à manger. Un tarif spécial à la minute, pour ceux-là !

Kéo hochant la tête comme si c'était une excellente idée : Je vois. Donc, si je prends une heure à choisir mon vin, je dois m'attendre à ce qu'on me facture un supplément « consommation excessive de temps » ?

Brhyan avec un sourire sarcastique : Exactement. Si tu choisis un vin pendant 45 minutes, tu passes dans la catégorie « superficialité gustative », et là on ajoute un petit supplément.

Kéo rires : C'est vraiment un business de malade ! Et pourquoi pas un « supplément pour choix impulsif » ? Tu sais, pour ceux qui commandent un dessert juste pour éviter de faire des choix décisifs sur leur vie.

Brhyan avec un clin d'œil : C'est exactement ce que je propose aux gens qui prennent un dessert après un repas copieux. Tu sais, ils ont l'air d'hésiter, mais en fait, c'est une façon de retarder le moment où ils devront se lever et quitter le restaurant. Un petit supplément pour leur permettre de prolonger leur expérience

Kéo rires : Ça fait du sens. On est tous un peu dans le déni après un bon repas, non ?

Brhyan avec un sourire en coin : Complètement. Mais il y a un tarif spécial pour ceux qui ne cessent de demander des « suggestions du chef » mais finissent par choisir exactement ce qu'ils avaient prévu de commander depuis le début. Un petit supplément pour la confusion mentale.

Kéo rires : Oh oui ! Je suis coupable de ça aussi parfois. Je viens pour commander un burger, et je me laisse influencer par l'entrées et les suggestions du serveur. Mais à la fin, c'est toujours un burger. Ça, c'est une vraie arnaque à la carte !

Brhyan en repartant, un sourire en coin : Ne vous inquiétez pas, Monsieur, on est tous coupables ici. L'addition arrive dans quelques instants... Et n'oubliez pas, un sourire peut aussi se facturer en fonction de votre bonne humeur !

Kéo : J'attends avec impatience cette facture de sourires. Mais seulement si je peux payer en compliments !

Nom et Prénom du candidat	GEORGES Simon	N° 39
	2 ^{ème} accessit	
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	2 nd e Bac Pro Plasturgie	
Lycée	Lycée Val de Garonne, Marmande (47)	
Poste de travail	BATTENFELD 250+	
Activité	A232 : Réaliser la finition des pièces	
Compétence	C05 : Assurer la production	

Dans l'atelier de plasturgie du lycée, Tao et Simon ont la charge d'assurer la production de jetons de caddies sur la presse à injecter **battenfeld 250+**. Dans le cadre de cette activité, Tao et Simon devront faire la finition des pièces produites sur le poste de travail avant de les emballer pour une livraison.

Tao, s'essuyant le front, satisfait : La production est lancée... Viens, on va chercher le prof !

Simon, hésitant, regardant autour de lui dans l'atelier : Vas-y, reste ici, je vais le chercher...

Simon part d'un pas pressé chercher le professeur

Simon, un peu essoufflé : Monsieur ? C'est bon, on a lancé la production de jetons avec Tao. Pouvez-vous venir ?

M. Vial, calme, détendu : Oui, pas de souci, j'arrive.

M. Vial arrive vers la presse et examine attentivement le travail des élèves

M. Vial, directif : Ok, c'est très bien ! Maintenant, occupez-vous des pièces et coupez les carottes.

Tao, perplexe, se grattant la tête : D'accord, Monsieur, nous allons chercher le matériel nécessaire.

M. Vial s'éloigne vers un autre binôme, Simon et Tao se retrouvent seuls face à leur tâche.

Simon, aussi perplexe : Attends Tao, on a besoin de quel outil pour couper les carottes ?

Tao, réfléchissant : Alors là, je ne sais pas ! Peut-être qu'il faudrait un épluche-légumes ?

Simon, soudain éclairé : Ah oui, tu as raison. On a ça à l'atelier ?

Tao, hésitant : Je ne crois pas non... On a qu'à aller en face, en cuisine !

Simon, scrutant l'atelier autour de lui : Oui, t'as raison. Mais les carottes, elles sont où ?

Tao, regardant Simon : Bonne question ! On verra ça après... On demandera au prof...

Simon, convaincu : Ok ! Ne perdons pas de temps, allons en cuisine.

Tao et Simon quittent l'atelier, traversent la cour et discutent sur le chemin.

Simon, blagueur, mimant l'inquiétude : Rassure-moi, on est bien en bac pro plasturgie ?

Tao, blagueur, mimant l'incertitude : Normalement... Oui, je crois !

Arrivés à la cuisine, ils regardent autour d'eux, un peu perdus. Le chef cuisinier arrive.

Tao, poli, souriant : Bonjour, Monsieur le chef cantinier ! Avez-vous un outil pour couper des carottes ?

Chef cantinier, avec bonne humeur : Bonjour la jeunesse ! Bien sûr, pas de problème ! Un économe vous suffira ?

Simon, soulagé, hochant la tête : Oui, ce sera parfait !

Sur le chemin du retour, Simon regarde Tao avec scepticisme.

Simon, soupirant, l'air préoccupé : C'est quand même super bizarre que le prof nous ait demandé d'aller chercher un économe !

Tao, hésitant, perplexe : Oui, surtout pour des carottes... Je ne m'attendais pas à ça !

De retour à l'atelier, ils présentent fièrement l'économe à M. Vial.

Tao, vainqueur, levant l'objet de leur quête : C'est bon, Monsieur ! Nous avons l'économe !

M. Vial, stupéfait, les yeux écarquillés : Le... quoi ? Un économe ? Mais... mais pourquoi êtes-vous allés à la cuisine chercher un économe ? (*Se moquant gentiment*) Mais c'est un ébavureur qu'il vous faut !

Simon, interloqué, l'air sérieux : Mais, Monsieur, vous nous avez dit de couper les carottes, donc on s'est un peu questionnés. (*Tenant de se justifier*) C'est vrai que cela nous paraissait vraiment bizarre de devoir couper des carottes ! Et on n'avait pas les outils ! (*Doucement, l'air penaud*) C'est donc pour ça que nous sommes allés à la cuisine...

M. Vial, amusé et surpris, riant doucement : Non mais quand je parle de « carottes », cela désigne ceci... (*il se baisse pour prendre une des pièces dans la caisse sous la presse*) Ce petit bout de plastique qui tient les quatre jetons !

Tao, étonné, se frappant le front : Oh... On pensait que vous parliez de vraies carottes !

M. Vial, riant, secouant la tête : Ah non, je parlais de la pièce en plastique. Vous avez vraiment cru que je voulais que vous coupiez des légumes en cours de plasturgie ?

Simon, mal à l'aise, avec un sourire forcé : On trouvait ça bizarre, c'est vrai... mais on a suivi vos instructions à la lettre !

M. Vial, secouant la tête, souriant : Eh bien, qu'est-ce qu'il ne faut pas entendre ! Allez, revenons à nos pièces en plastique et laissons le chef préparer la soupe !

Tao, soulagé, avec un sourire gêné : On comprend mieux maintenant !!!

Nom et Prénom du candidat	MARTIN Enzo	N° 1
	3^{ème} accessit	
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	Terminale CAP Equipier Polyvalent du Commerce	
Lycée	LP Philippe Cousteau, Saint André de Cubzac (33)	

Au magasin La Halle de Saint Eulalie, Enzo effectue sa PFMP. Il est en train de faire du facing au rayon chaussures quand une cliente l'aborde.

Cliente : Bonjour Monsieur.

Enzo : Bonjour Madame, comment puis-je vous aider ?

Cliente (*montre l'écran de son téléphone*) : Avez-vous cette paire de chaussures ?

Enzo (*après réflexion*) : Non je suis navré, nous ne vendons pas ce modèle.

Cliente : Bien sûr que si, je l'ai vu la dernière fois que je suis venue.

Enzo : Je suis vraiment désolé mais ...

Cliente (*elle l'interrompt et monte le ton*) : Mais ce n'est pas possible, vous ne connaissez pas vos rayons !

Enzo (*parfaitement calme*) : Je suis stagiaire mais je connais mon assortiment. Venez Madame, nous allons chercher ensemble un modèle approchant.

Cliente : Je veux exactement ces chaussures et je les veux maintenant.

Enzo : C'est pour une occasion particulière ?

Cliente : C'est pour l'ANNIVERSAIRE de mon fils et c'est demain !

Enzo : Si je comprends bien, vous recherchez une paire de chaussures pour votre fils. C'est bien ça ?

Cliente : Oui et suis sûre que vous les avez.

Enzo (*après avoir fait le tour des rayons*) : Comme vous pouvez le voir, nous n'avons pas ce modèle mais des très similaires. Je suis sûr que votre fils sera très content.

Cliente (*agacée*) : Mais je l'ai bien vu ce modèle !

Christelle, la tutrice d'Enzo a suivi de près la conversation. Elle se rapproche d'eux.

Christelle : Bonjour Madame, mon collègue a raison, nous ne vendons pas ce modèle mais nous avons d'autres paires ...

Cliente (*coupe la parole*) : Mais si, je vous dis que je l'ai vu la dernière fois, ce modèle !

Enzo : Pourriez-vous me montrer à nouveau la photo du modèle sur le site s'il-vous-plaît ?

Cliente (*tendant brusquement son téléphone*) : Là, regardez, je vous dis que je l'ai vu ! Je ne suis pas folle !

Enzo (*réalise la méprise*) : Mais Madame, vous n'êtes pas dans le bon point de vente ! Ici c'est La Halle ! Le modèle de chaussures que vous voulez se trouve chez Chaussea : le magasin d'à côté !

Cliente (*toujours énervée*) : - Oui eh bien ... c'est bon ... j'ai le droit de me tromper tout de même !

La cliente s'en va furieuse. Enzo et Christelle se regardent, mi- amusés mi- dépités.

Nom et Prénom du candidat	OTHMAN Fahad	N° 14
	Mention	
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	2 nd e CAP équipier polyvalent commerce	
Lycée	LP Paul Broca, Sainte-Foy-la-Grande (33)	

La scène se déroule dans un magasin de thé, lumineux.

Client (*en s'approchant du comptoir*) : Bonjour, je cherche un thé spécial...quelque chose d'un peu différent, moi qui me réchauffe le cœur.

Fahad (*sourit chaleureusement*) : Bienvenue ! Vous êtes au bon endroit. Nous avons justement une grande variété. Quel type de saveur aimez-vous généralement ? Plutôt fruité, épicé, ou quelque chose de plus doux ?

Client : Hm j'aime bien quand c'est fruité, mais pas trop sucré... quelque chose qui me fait penser à l'été, même en hiver.

Fahad : Ah, vous êtes un fan de thé aux agrumes, je vois. Je vous recommande notre « citrus évasion », un mélange subtil de thé vert et d'orange, avec une touche de citronnelle. C'est rafraîchissant, mais il a aussi ce côté réconfortant.

Client : Ça a l'air délicieux... mais je suis aussi un peu curieuse de découvrir quelque chose que je n'ai jamais essayé. Quelque chose de plus... intrigant.

Fahad (*avec un sourire malicieux*) : Intrigant, hein ? Nous avons justement un thé rare, appelé « mystère de l'orient ». C'est un thé noir mélangé avec de épices douces de la rose et un soupçon de vanille. C'est comme une histoire que l'on découvre à chaque gorgée.

Client (*avec un air intrigué*) : Un mystère, vous dites ? Vous me tentez vraiment. Et il se marie bien avec des petites douceurs, vous pensez ?

Fahad (*en hochant la tête*) : Parfaitement. Il accompagne à merveille des pâtisseries orientales, comme des baklavas ou même des sablés à la rose. Vous avez quelque chose de spécial en tête pour l'accompagner ?

Client : Je pensais à des petits macarons... ou peut-être des madeleines (*Elle sourit*). Cela me donne envie d'une petite pause gourmande, tout à coup.

Fahad (*rires*) : Je vous comprends, rien de mieux qu'un bon thé pour se détendre. Je vous en prépare un échantillon si vous voulez goûter avant de décider.

Client (*avec enthousiasme*) : Oh, ce serait parfait. Merci beaucoup !

Fahad : Avec plaisir (*Il commence à préparer le thé, versant l'eau chaude sur les feuilles de thé dans un petit infuser en verre*). En attendant, dites-moi, quel est votre endroit préféré pour boire un thé ?

Client (*réfléchissant*) : J'aime le boire en regardant la pluie tomber, près d'une fenêtre... c'est un moment calme, loin de l'agitation du monde.

Fahad (*sourit avec complicité*) : Cela semble merveilleux. Peut-être que ce thé « mystère de l'orient » serait parfait pour ce genre de moment.

Client (*sourit*) : Je crois que vous avez raison. Ce sera celui-là.

Fahad (*en lui tendant le sachet de thé*) : Voilà, un mystère prêt à être découvert. A savourer à votre rythme.

Client (*prenant le sachet*) : Merci beaucoup, vous m'avez bien conseillé. Je reviendrai sûrement pour découvrir d'autres saveurs.

Fahad : Avec plaisir, à chaque visite, une nouvelle aventure gustative. A bientôt !

Nom et Prénom du candidat	SOUILLE Morgane	n° 79
	Mention	
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	1 ^{ère} Bac Pro Commerce	
Lycée	LP Des écoles CCI Dordogne, Boulazac (24)	

Une boutique Louis Vuitton ultra-luxueuse. Marbre au sol, musique classique en fond. La vendeuse Morgane est derrière le comptoir, en train de caresser délicatement un sac comme s'il s'agissait d'un chiot précieux.

Louise la cliente entre, hésitante, et commence à regarder les sacs en essayant de paraître détendue.

Morgane (*surgissant comme par magie*) : Bonjour madame, bienvenue chez Louis Vuitton. Puis-je vous aider à trouver la pièce qui changera votre existence ?

Louise (*mal à l'aise*) : Euh. Je regarde juste...

Morgane (*hausse un sourcil comme si le mot "regarde" était une insulte*) : Regarder ? Madame chez Louis Vuitton, on ne regarde pas... on contemple... on s'impregne... on vit l'expérience du luxe.

Louise (*mal à l'aise, hoche la tête*) : Oui, oui... bien sûr...

Louise la cliente s'arrête devant un sac, l'air intrigué, elle touche timidement la matière.

Morgane (*haletante comme si la cliente venait de commettre un crime*) : Oh ! avec délicatesse, s'il vous plaît ! Ce sac est en cuir de veau italien, nourri aux grains bio avec de l'huile d'olive.

Louise (*perdue*) : Ah... ok et il coûte combien ?

Morgane (*prend une pause dramatique, susurre presque le prix*) : Ce modèle est à 8 700 euros.

Louise (*s'étouffe légèrement*) : Pardon ?!

Morgane : Un prix tout à fait raisonnable pour une pièce... Un investissement madame. Après tout, vous ne payez pas juste un sac, vous payez une part d'histoire.

Louise (*ironique*) : ah ben oui, bien sûr, pour ce prix-là, j'espère qu'il me raconte des histoires aussi...

Morgane (*ne comprend pas la blague*) : Madame chaque couture raconte une histoire. Ce modèle a nécessité 300 heures de travail artisanal. Avec uniquement du fil importé du Népal.

Louise (*ironique, regarde le sac*) : Ah oui... Et il fait le café, non ?

Morgane (*reste sérieuse*) : Non, il fait de vous une personne exceptionnelle.

Louise (*essaye de ne pas perdre la face*) : Bon... sinon, vous n'avez pas un modèle un peu moins intemporel ?

Morgane (*choquée*) : Vous voulez dire... moins iconique ?

Louise : Je veux dire moins cher.

Morgane prend une longue inspiration, va chercher un sac plus petit et le pose comme si c'était un objet sacré.

Morgane (*ton professionnel*) : Voici le Petit Élégance, une pièce rare... Seulement 4 500 euros.

Louise (*paniquée*) : 4 500 euros ? Mais c'est encore un prix de voiture.

Morgane (*calme, tente de raisonner la cliente*) : Une voiture perd de la valeur... Un Louis Vuitton lui, prend de la valeur.

Louise (*soupire, aperçoit un porte-monnaie et le pointe du doigt*) : Et ça là ?

Morgane (*hoche la tête*) : Un porte-monnaie Monogame Éléance. 1 200 euros.

Louise : 1 200 euros pour un truc qui garde mon argent ?

Morgane (*sourit, sûre de son argument*) : Il ne garde pas seulement votre argent... Il lui donne du standing.

Louise (*regarde autour, désespérée puis aperçoit un porte-clés*) : Bon et ça ?

Morgane (*ton professionnel*) : 800 euros.

Louise : 800 euros pour un porte-clés ?

Morgane (*zen*) : Certes mais imaginez la scène : vous sortez vos clés et là tout le monde voit ce chef-d'œuvre.

Louise : Oui le message c'est que je n'ai plus d'argent pour mettre de l'essence.

Louise (*regarde autour*) : Est-ce que vous avez quelque chose de gratuit ?

Morgane (*prend un air sérieux*) : Nous avons nos emballages cadeaux offerts.

Louise (*ironique, attrape un sac en papier Louis Vuitton*) : Super je vais prendre juste ça, ça fera croire aux gens que je suis riche !

La cliente sort de la boutique avec un grand sourire tandis que la vendeuse hoche la tête.

Nom et Prénom du candidat	CAMARINHA Estelle	n° 105
	Mention	
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	1 ^{ère} Bac Pro graphisme	
Lycée	LP Saint Vincent de Paul, Bordeaux (33)	

Après leurs études de graphisme, Estelle et Rihen, deux amies inséparables et complémentaires, ont décidé de travailler ensemble en tant qu'illustratrices. Rihen, au cours de ses études, a toujours été très sensible aux cours d'art visuel alors qu'Estelle, elle, préférerait le PAO (Programmation Assistée par Ordinateur). Rihen décide donc d'emmener Estelle dans un musée d'art contemporain pour lui faire partager son dernier coup de cœur. Après avoir traversé trois salles immenses plus ou moins vides, elles s'arrêtent toutes les deux devant un tableau minimaliste avec une simple tache au centre.

ESTELLE (*fronçant les sourcils*)

Alors... c'est ça, ton chef-d'œuvre ? Une... tâche ? C'est censé me toucher, ça ?

RIHEN (*en bombant le torse*)

Ce n'est pas qu'une simple tâche, voyons ! C'est une expression... de l'âme humaine ! Une réflexion sur le vide, le rien, l'infini !

ESTELLE (*l'air sceptique*)

L'âme humaine, sérieusement ? On dirait que quelqu'un a renversé sa peinture par accident ! Mais c'est sûr que c'est vide... mais attends, l'infini n'est pas censé être plus grand ?

RIHEN (*offensée*)

Ah, tu ne comprends rien à l'art abstrait ! Ce n'est pas une tâche. C'est La Tâche ! Elle représente le chaos... la confusion... le poids invisible du monde.

ESTELLE (*l'air moqueur*)

Oh, alors moi aussi je suis un génie ! La dernière fois que j'ai renversé mon café, j'ai créé l'empreinte de la fatigue quotidienne !

RIHEN (*exaspérée*)

Quel humour ! En fait tu réagis ainsi car tu n'arrives pas encore à t'approprier l'œuvre. Avec l'art contemporain, c'est normal, il faut du temps.

ESTELLE (*piquée au vif, ouvre énergiquement son sac à mai, n se saisit de son stylo à plume et asperge abondamment la toile d'encre noire*)

Voilà, maintenant c'est... euh... l'évolution de la tâche initiale ! Une œuvre à deux taches !

RIHEN (*choquée et saisie d'effroi n'en croit pas ses yeux et se retourne pour s'assurer que le gardien n'a rien vu*).

Mais tu es complètement folle, tu as détruit l'œuvre ! Une seule tâche, c'était suffisant ! Deux, ça devient... chaotique !

ESTELLE (*très amusée et fière de son coup d'éclat*)

Eh bien, la tâche n'était pas si claire, alors j'ai décidé d'y mettre mon grain d'encre. C'est ce qui s'appelle s'approprier une œuvre, et ça c'est très tendance de nos jours !

RIHEN (*exaspérée*)

C'est toi qui fais tâche ici, Estelle ! Si tu voulais vraiment contribuer, il fallait au moins... rester dans l'esprit de l'artiste !

ESTELLE (*qui fait l'innocente*)

Mais tu m'as toujours dit que l'art était un éternel renouvellement... Oh pardon, je croyais que le but était de tâcher la toile, c'est tout...

Elles se regardent, puis rient en réalisant l'absurdité de la situation

RIHEN (*soupirant*)

Ah, mon amie, on est vraiment faites pour se tacher la tête, je voulais dire se gâcher la fête !

ESTELLE (*amusée*)

La prochaine fois, je laisserai la tâche aux experts !

Nom et Prénom du candidat	BOISSEAU Chrys	n° 70
Mention		
Classe (niveau, diplôme et spécialité)	Terminale CAP Primeur	
Lycée	LP Lot et Bastides, Villeneuve-sur-Lot (47)	

Vieille dame, Jean, le fournisseur, Chrys

Chrys, titulaire du certificat d'aptitude professionnelle « Primeur », est employé au sein d'une entreprise de vente de fruits et légumes. Les journées de Chrys sont riches par les diverses missions à réaliser, telles les opérations de réception, de contrôle et de stockage des marchandises. Chrys prépare aussi les fruits et légumes en vue de leur mise en vente. Il assure l'accueil, le conseil, l'encaissement et participe ainsi à la fidélisation du client. Chrys maîtrise la communication tant avec les clients qu'avec les fournisseurs.

Il est 19h30, la nuit est tombée depuis un moment. Nous sommes un mardi pendant la période d'Halloween. Une vieille dame d'une soixantaine d'années vêtue d'une veste jaune avec plusieurs tâches rouges au niveau de son col de veste entre dans le magasin. Chrys est en train de faire le réassort au rayon primeur avec Jean son collègue.

La vieille dame en souriant : Bonjour jeune homme, j'aurais besoin d'aide.

Chrys sourit en retour : Bonjour, comment puis-je vous aider ?

La vieille dame : J'ai 10€, pas plus, ni moins, pour acheter des fruits et légumes.

Chrys s'exclame : D'accord, quand allez-vous manger les fruits et légumes ?

La vieille dame : Je voudrais les manger cet après-midi avec des amis et en soirée si possible.

Chrys : Vous êtes plusieurs à manger, si ce n'est pas indiscret ?

La vieille dame : Nous serons 5, dont 3 adultes et 2 petits enfants.

Chrys : D'accord ! Je peux vous proposer des pommes pour faire une bonne tarte aux pommes.

La vieille dame : Mes enfants ne sont pas friands de pommes et un adulte y est allergique.

Chrys : Vous pouvez alors faire un bon jus d'orange si vous le souhaitez. *(Chrys remarque alors deux étranges marques sur le cou de la vieille dame.)*

La vieille dame : C'est juteux ! J'en veux bien, mes petits enfants adorent ça aussi.

Le fournisseur entre sur scène

Le fournisseur s'exclame : Salut ! Jean est là ?

Chrys : Ouais, je te le ramène tout de suite. *(Chrys va trouver Jean qui s'affaire de l'autre côté de la scène.)* Jean ! le fournisseur est arrivé.

Jean : Ça marche, je m'en occupe. Pas trop occupé ?

Chrys : Ouais, je suis avec une dame vraiment bizarre, elle a des marques au niveau du cou. Viens voir, tu constateras par toi-même.

Chrys et Jean se rapprochent de la vieille dame et du fournisseur. Le regard de Chrys ne quitte pas les marques qui ressemblent à une empreinte de dents puis avec Jean ils se regardent d'un air curieux.

Chrys s'adressant ensuite au fournisseur : Et voilà, Jean est là !

Jean chuchotant à Chrys : Regarde, le fournisseur a aussi une marque... *(puis en s'adressant au fournisseur)* J'attrape le bon de commande et allons vérifier la livraison.

Ils se dirigent vers le fond de la scène avant de sortir afin de vérifier les fruits et légumes qui sont dans le camion de livraison en comparant les quantités et la qualité des produits.

Chrys *intrigué par les marques de la vieille dame, décide d'en savoir plus* : Vous vous êtes fait mordre au niveau du cou ?

La vieille dame *abasourdie par cette question, elle hésite* : Heu... je me suis réveillée après un cauchemar... où quelqu'un me mordait le cou.

Chrys décide de se rapprocher de l'étal du sec où se trouvent les oignons et surtout les ails pour en démordre. En lui tendant une gousse d'ail la vieille dame recule.

Chrys : Ah effectivement c'est un peu étrange. Bref, suivez-moi ! Les oranges sont sur cet étal. Nous allons sélectionner les oranges pour le jus.

La vieille dame *en suivant le vendeur* : D'accord, je vous suis. D'ailleurs comment choisit-on les oranges ?

Chrys : Qu'il s'agisse d'oranges à jus, à dessert ou d'oranges sanguines, il faut se fier à sa vue et à son toucher. La peau de l'orange doit être épaisse, ferme, colorée et sans tache.

La vieille dame *contente d'entendre le mot sang s'écrie* : Oui, des oranges SANGUINES !!!!

Chrys choisit les meilleures oranges sanguines en expliquant à la vieille dame que les oranges sanguines sont très bonnes pour un jus, puis il les pèse.

Chrys : Je vous conseille 3kg d'oranges sanguines pour 5 personnes, ce qui fait 5.59 €. Vous m'avez dit que votre budget est de 10€. C'est bien ça ?

La vieille dame : Oui très bien, exactement 10€ maximum. Et pour le soir qu'est-ce que je pourrais faire car j'ai déjà des pommes de terre à la maison...

Chrys *se tournant vers le public* : Vous pensez comme moi, n'est-ce pas ? Nous allons tenter de résoudre cette énigme...

Chrys *en tendant les gousses d'ail à la vieille dame* : Vous pouvez faire un plat de pommes de terre sautées avec de l'ail et du persil.

La vieille dame : De l'ail ? euh ... Je ne vais pas très bien tout à coup... (*Chrys continue de s'approcher de la vieille dame jusqu'à ce qu'elle crie*) ARRÊTEZ ! Je ne veux pas d'ail !

Chrys *se tournant vers le public, bégayant* : Nous sommes d'accord ... c'est bien heu ... un vampire ...

Chrys retourne auprès de la vieille dame et un peu tremblant l'amène en caisse : Entendu... donc nous avons 3 kilos d'oranges à 5,59€, un bouquet de persil à 1,5€ et remplaçons l'ail par 500 grammes d'oignons rouges à 1,13€. Soit un total de 8,22€.

La vieille dame *en lui tendant un billet de 10€* : Entendu, pas d'ail ...

Chrys *lui rendant la monnaie* : Je vous rends 1.78€, désirez-vous le ticket de caisse ?

La vieille dame *en récupérant la monnaie* : Non, pas de ticket et c'est parfait je reste dans mon budget de 10€. (*Chrys continue de conseiller la vieille dame sur la recette des pommes de terre sautées à l'oignon et au persil, puis lui propose la carte de fidélité*)

La vieille dame : Je ne prends pas la carte de ...

Tout à coup on entend Jean crier "AU SECOURS, LÂCHEZ-MOI "

Chrys : Excusez-moi madame mais je dois aller l'aider. (*Chrys quitte la caisse et court en sortant de scène.*)

Une musique de suspense se lance... le rideau se baisse et la lumière s'éteint.