Projet : Du Goût, du Sens et des Hommes !

Cahier des charges Lycée Hôtelier d'Occitanie – Niveau BTS

Introduction au Concept

Co-créons un nouveau modèle de restauration « cuisine/cantine sur place ou à emporter » à l'intérieur d'un magasin alimentaire dédié à l'alimentation locale !

Ce projet s'inscrit dans une démarche d'entreprise collaborative qui associe à son capital, outre les fondateurs les producteurs, les salariés et implique les consommateurs dans une communauté de marque. Nous nous sommes donnés pour mission de démocratiser l'alimentation locale à travers un concept de magasin centré sur la proximité, la praticité, une nouvelle expérience d'achat, le goût, l'origine locale et la sincérité.

Ce lieu est hybride, il combinera la vente de produits bruts (fruits & légumes, boucherie traditionnelle, épicerie, produits laitiers et ultra-frais, vins et spiritueux), de produits transformés (gamme traiteur et prêt à l'emploi) la restauration et sera un espace de culture et d'échange autour de l'agriculture et de l'alimentation locale.

La partie cuisine et transformation se positionne pleinement dans cet esprit en permettant de créer un point de contact de plus à l'intérieur du magasin, de créer des ateliers autour de recettes et de développer l'utilisation de certains légumes par exemple. L'idée est la suivante : proposer un espace cuisine d'assemblage et de démonstration au « centre » du magasin et de produire en séries plus grandes des plats cuisinés dans un laboratoire à part entière dans l'enceinte de la surface. Véritable innovation, l'association de l'espace cuisine au sein du magasin doit aussi permettre de garantir une nouvelle expérience d'achat hautement sensorielle et pédagogique.

Ce magasin proposera une restauration sur place ou à emporter. L'objectif est triple : créer un lieu de vie « façon cantine » pour les clients souhaitant se restaurer avec des recettes réalisées sur place à partir des produits vendus en magasin ; donner la possibilité au consommateur de trouver un snack/repas, bon, sain et rapide ; et proposer une offre de produits préparés ou plats cuisinés à emporter.

Cette cuisine aura également pour rôle de réaliser des recettes à partir de produits proches de la fin de vie afin d'éviter au maximum le gaspillage alimentaire et de valoriser au mieux les produits bruts.

La partie restauration sur place ne sera ouverte que pour le repas du midi.

Le positionnement prix de ce lieu doit rester accessible et un plat du jour autour de 8-12€ doit être proposé (à affiner en fonction de notre implantation). Nous ciblons les zones sur les axes domicile/travail et à proximité de zones tertiaires pour favoriser le flux lors du repas du midi.

Pour résumer…

LE CONCEPT

Le lieu de vie :

- Une surface de vente de 300 m², sur la **couronne toulousaine**, sur un axe de déplacement domicile-travail, avec un parking
- Où les **barrières physiques sont réduites au minimum**, avec un îlot cuisine central, un rayon boucherie à la coupe, un espace enfants
- **Mixant les espaces** de vente, de restauration et d'information

Un nouveau type de distribution dédié à l'alimentation générale locale qui tient compte de tous vos besoins quotidiens et centré autour de 3 notions clés : la praticité, la confiance et la convivialité

Le prix juste pour tous :

Le producteur, le consommateur et le distributeur

L'offre :

- Approvisionnement le **plus local possible**
- **Conventionnel et bio**
- Auprès de **petits producteurs indépendants** (fermiers et artisans), sélectionnés pour la qualité de leurs produits
- Couvrant le **maximum de besoins** alimentaires de la vie courante
- Produits bruts, frais et conserves, préparés, cuisinés, surgelés
- Produits **transformés sur place**

La cible :

le public urbain, notamment familial, **soucieux de son alimentation**, engagé sur l'économie du territoire, qui souhaite manger bon et sain, avec un **temps réduit** pour faire ses courses et préparer les repas

L'équipe d'ambassadeurs du goût :

100% disponibles, formés et qualifiés, **proches de vous** dans leur préparation des produits

Qui sommes-nous ?

L'ÉQUIPE

Animée par la passion de l'alimentation, du bien manger et la volonté de promouvoir les producteurs locaux.

Cyril, 27 ans

Fils d'éleveurs bovins du Gers. Formation lycée hôtelier et école de commerce. Expérience professionnelle dans le commerce et le marketing des produits du terroir.

Anton, 26 ans

Fils de producteur de Bas-Armagnac. Formation lycée hôtelier et école de commerce. Expérience professionnelle dans la restauration, l'e-business et la gestion de projets.

David, 41 ans

Ingénieur de formation, expérience professionnelle dans le développement agricole et la structuration de filières agroalimentaires, le consulting, la direction de coopérative.

La partie restauration

Cuisine – partie front

Détails des éléments associés à l'outil de production à l'intérieur du magasin :

- Un espace cuisine d'assemblage et de démonstration, avec 1 à 3 plats du jour et une gamme de produits fixes type : lasagnes, quiches, gratins, feuilletés, viande en sauce, desserts variés : laitages, cakes au fruits, gâteau au chocolat
- Un espace légumes et fruits 4ième gamme (en barquette et/ou sous vide)
- Un espace « bar à salades » avec un assortiment de 6 à 8 préparations
- Une partie restauration à emporter en Libre-Service (sandwiches, plats en barquettes, desserts) LS + avec service

Détails du matériel prévu dans la cuisine côté magasin :

Ilot cuisine dans magasin

Balance
Hotte
2 plaques à induction amovibles
Plancha
Machine à sous vide
Four mixte 6 niveaux
Salamandre
2 timbres froid
Extracteur de jus
Friteuse
Machine à glaçons

Atelier de production – partie back

L'atelier de production fera 30m² avec une partie chaude et une partie froide. Une légumerie de 10m² servant à l'épluchage, nettoyage et découpe de légumes est prévue également.
Tous les préliminaires et cuissons de préparation se feront dans ces espaces.
L'atelier de production doit permettre de réaliser jusqu'à 150 portions par jour à 3 ans.

Détails du matériel prévu dans le laboratoire :

Laboratoire

Four 6 niveaux
Meuble inox, avec rangement refroidi
4 points cuisson gaz ou induc
Cellule de refroidissement/congélation
Cutter coupe légumes (robot de découpe professionnel)
Robot
Mixeur professionnel

Plonge

Machine à laver
Stockage mural matériel

L'espace restauration

Les clients trouveront donc une cuisine comme point « central » du magasin. L'équipe sera en train de finaliser les plats devant le public ainsi que de les servir. Une grande table façon « table d'hôte » dans un style cantine (cf. Chez Navarre à Toulouse) viendra apporter une dimension plus conviviale.

Les clients pourront également retrouver les plats emballés et portionnés en rayon.

Notre dernière étude a démontré que les consommateurs tenaient à avoir un point de contact avec le cuisinier et qu'ils n'étaient pas prêts à se servir complètement en autonomie et à réchauffer leur plat via un micro-onde par exemple.

Nous prévoyons **80 m²** pour cet espace, cuisine de démonstration comprise.

Le lieu proposera donc 2 types de restauration, correspondant à des usages différents, pour lesquels 2 espaces distincts et facilement identifiables seront dédiés :

- **Espace restauration rapide froide, à emporter en libre-service :**
  L'offre recouvrera des produits type sandwiches, tartes et quiches, lasagnes (en barquettes), pâtes et salades issues idéalement du bar à salades de l'espace de vente. Au-delà de la vente du produit cette restauration ne fait appel à aucun service.
  Nous proposerons une offre en formule repas.
- **Espace cantine dédié à la prise de repas plus élaboré :**
  L'offre consiste en un buffet d'entrée et accès que Bas à Salade, un plat du jour à choisir parmi 2 ou 3 possibilités, une offre de desserts et de boissons. Le modèle doit mixer astucieusement et efficacement libre-service par le client et service à table pour les plats de résistance, boissons voire desserts. Des grandes tables d'auberges sont libres pour donner un côté convivial et permettre le partage du repas et la rencontre.

Encaissement

Le client recevra un ticket de la part du cuisinier avec le détail de ses consommations. Le logiciel de caisse de la cuisine sera relié aux caisses centrales du magasin qui garderont en mémoire les en-cours. Aucun paiement ne se fera en cuisine.

Les ventes additionnelles type vin au verre, seront proposées par un serveur à table et ajoutés par le service au ticket en cours.

Nous avons cependant identifié une limite au niveau du passage à la caisse. En effet, il est nécessaire de s'assurer que les clients règlent leurs consommations et achats.

Financier

Le CA prévisionnel est de 375 k€ HT la 1ère année pour la partie restauration/traiteur avec une moyenne de 100 portions/repas servies par jour et un ticket moyen de 12.50 € HT (13.50 € TTC)

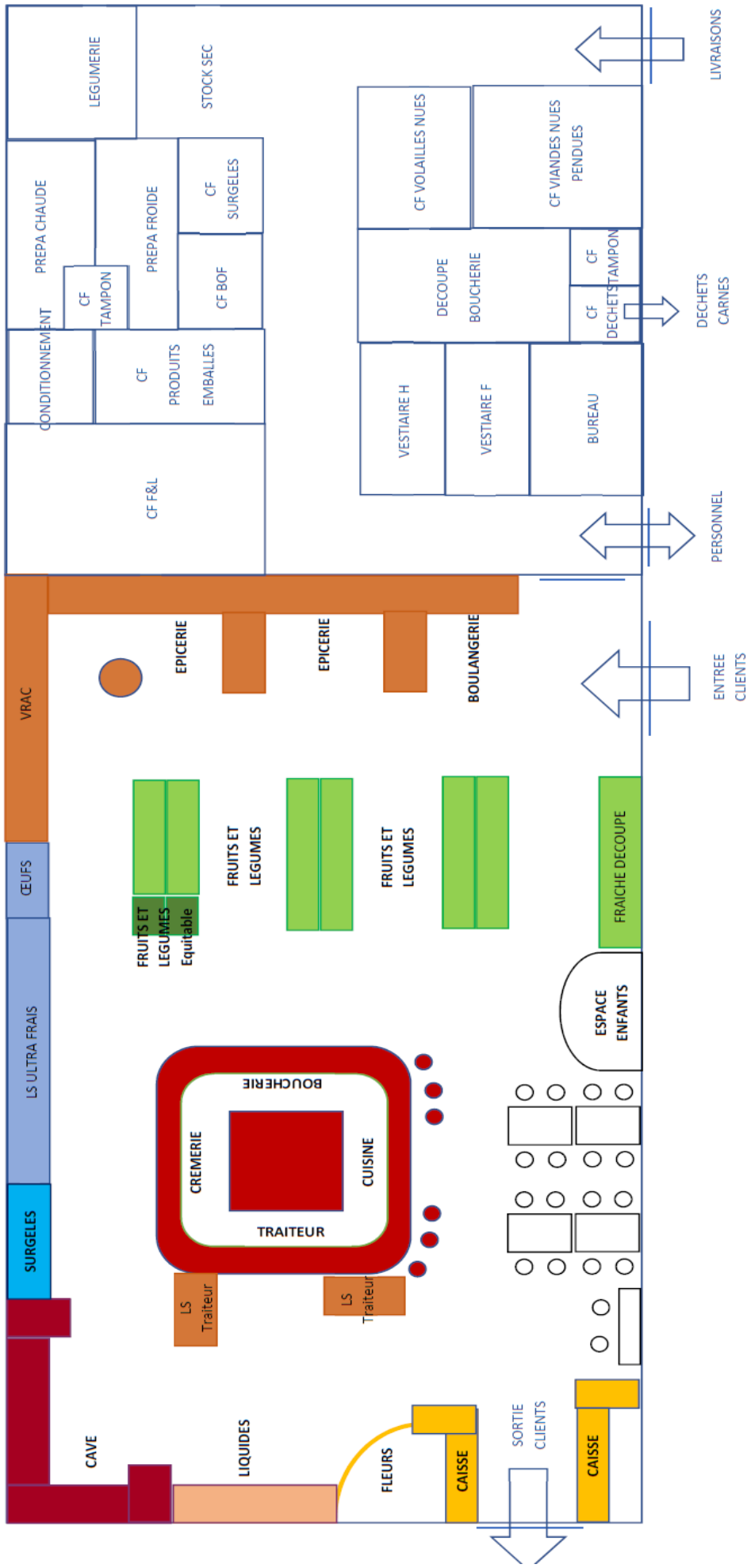
Nombre de jours d'ouverture = 6 jours.

Répartition des ventes = 45% de ventes sur place et 55% de ventes à emporter.

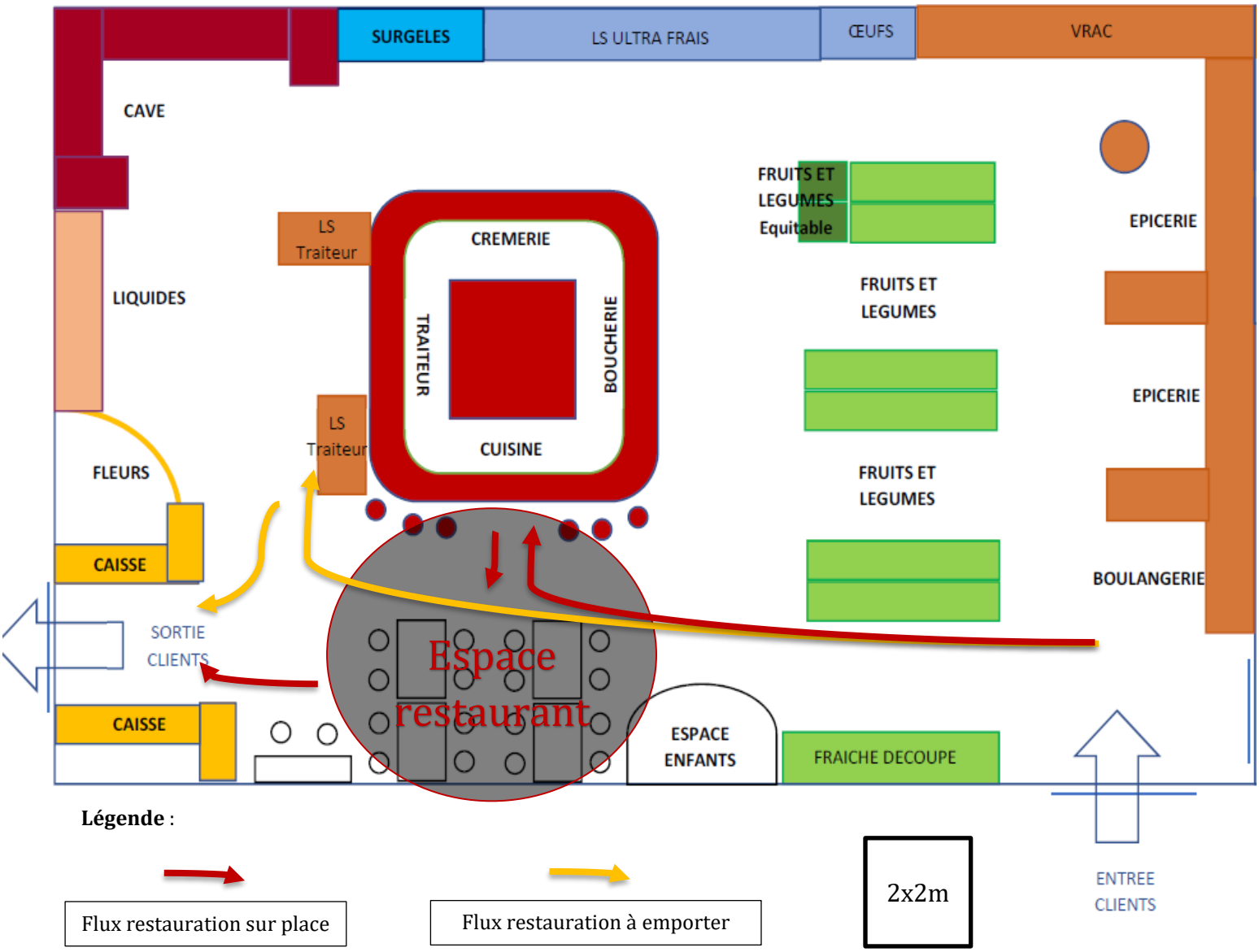
Matières premières et approvisionnements

Les matières premières sont livrées brutes par les producteurs du magasin. Il est important de noter que l'approvisionnement suivra rigoureusement le cours des saisons et que nous limiterons les matières premières exotiques.

Ebauche du plan du magasin



Zoom sur le cheminement client restaurant



Les clients venant à la cantine/restaurant verront au centre du magasin la cuisine et l'espace restaurant, ils ont le choix de se diriger vers l'espace où ils peuvent se servir des produits prêts à consommer en libre-service (LS) ou vers la cuisine.

NB : ceci est une possibilité d'aménagement intérieur pour illustrer le concept, la partie cuisine/restaurant peut être agencée différemment. Toutes les propositions sont bienvenues pour améliorer le service client, l'ergonomie, la praticité.

Offre libre-service

Service

Après avoir récupéré un sandwich ou un plat souhaité stockés en barquettes en rayons réfrigérés, le client peut directement se diriger vers la caisse.

Offre

- J'ai Minjat *aval* (là-bas en occitan)
    - Plats emballés (plats du jour de la veille) à réchauffer
    - Sandwiches
    - Bar à salades : vente en barquettes portionnées (1-2..)
        - La barquette a un prix unitaire et les clients la remplissent à volonté
    - Desserts frais (yaourts, cakes…)

Offre restauration sur place

Service

Après avoir commandé leur plat, les clients peuvent directement s'asseoir à table pour patienter avec leur numéro de commande. Un serveur s'occupera de leur amener les couverts et de leur proposer une boisson (vin au verre, boissons sans alcool locales) et de faire des ventes additionnelles.
Lorsque le plat est prêt, le serveur leur amènera les assiettes dressées.
Le repas est terminé, le serveur se chargera de débarrasser les clients.
Le paiement se réalise à la caisse du magasin, en sortie. Les caissiers peuvent retrouver la commande grâce au numéro de commande fourni par la cuisine.

Offre

- J'ai Minjat *aquí* : Restauration sur place avec service à table
    - Entrée au bar à salades et buffet
    - Plat chaud au choix entre 2 plats du jour
    - Dessert à la coupe (cakes, tartes, flans) ou dessert du jour

Objectifs et missions de l'étude

Proposer un modèle de restauration le plus adapté à une cible active, présente sur la couronne toulousaine le midi. La localisation possible pourrait être Blagnac, Labège, Colomiers, etc., avec une présence importante d'entreprises autour du point de vente.

Le type de restauration (service à table, self-service, vente des salades au poids etc.) est à définir et peut être mixte. Il doit s'inscrire dans l'identité et autour des valeurs centrées sur le bien manger, le partage et la convivialité. Ce modèle doit tenir compte du temps disponible pour manger à midi et des attentes des consommateurs en matière de préparations et de variétés (formats, vegan etc.).

En vous servant de vos connaissances, nous vous demandons de réaliser plusieurs travaux pour nous aider à mener à bien ce projet ambitieux.

1. **Analyser la pertinence de l'offre proposée**
    a. Analyser la cohérence des différents services proposés dans le concept Minjat !
        i. Soulever les points de vigilance en termes de gestion de l'offre et de parcours d'achat

2. **Etudier la faisabilité du concept**
    a. Construire une offre en en fonction des critères suivants :
        i. Définition de la gamme de produits finis :
            1. Définir une gamme de recettes régionales/traditionnelles salées et utilisant les produits locaux (20 recettes entrées et 20 plats)
            2. Définir une gamme de recettes de « mode urbaine », de type salades thaï, ceviches, makis etc., en associant les produits locaux et les saveurs du monde (10 recettes)
            3. Définir une gamme de recettes sucrées (5 recettes individuelles et 5 desserts à la coupe).
            4. Définir 5 recettes à base de produits sans Gluten

⇨ A noter que nous prévoyons de développer une gamme de recettes « signatures » Minjat ! qui devront devenir des emblèmes du lieu afin de renforcer l'identité et le positionnement du concept

            5. Proposer une gamme de boissons sans alcool régionales, détox (jus de fruits, infusion de plantes). Laissez libre court à votre imagination

⇨ Rédiger les fiches techniques associées à ces recettes et la planification de ces préparations dans un shift type d'une semaine de 6 jours d'ouverture en proposant chaque jour, 1 à 2 plats du jour.

⇨ Les créations doivent être quantifiées (toutes les fiches techniques doivent comporter les coûts matière utilisés et les prix de vente envisagés). Vous pouvez vous baser sur des coûts matière standard (ne pas se baser sur des produits industriels) :

- Entre 8€ et 12€ TTC service compris pour les plats principaux par portion
- Entre 5€ et 8€ TTC service compris pour les entrées, par portion
- Entre 3€ et 6€ TTC service compris pour les desserts, par portion
- Les recettes en libre-service ne comprennent pas de coût de service
- Compte tenu du concept proposé, nous proposerons des formules EPD à moins de 20€ et des EP à moins de 15€.

b. Analyser les points suivants :
   i. Nombre ETP (Equivalent Temps Plein de 35h) en cuisine et en salle nécessaires pour assurer un service à table de 40 pax (en envisageant 2 services) + planning type ?
   ii. La proposition de recettes qui tiennent compte des saisons et des tendances actuelles.
   iii. Flux des clients pour restaurant et flux des clients pour le libre-service.

c. Imaginer un modèle innovant qui répond aux attentes de notre cible

Il s'agit de créer et définir les modalités d'un nouveau type de service « hybride » entre la vente à emporter traditionnelle et la restauration à table.

   i. Définition du type de service adapté pour ce lieu :
      1. Définir les modalités de mise en place des 2 types de service avec les critères suivants :
         a. Service à table
         b. Self-service
         c. Portionnement en libre-service
            i. A la pesée
            ii. En barquettes de différente taille
         d. Principes d'hygiène particuliers à respecter
         e. Personnel nécessaire pour 100 clients jour (cuisine et service)
         f. Proposer des packagings pour les barquettes individuelles et familiales le plus respectueux de l'environnement possible
         g. Proposer les emballages pour la vente à emporter en tenant compte du couple règles d'hygiènes / facilité de mise en œuvre.

3. Proposer un plan de communication pour le concept du magasin hybride

a. Objectifs
b. Cœur de cible : Actifs la semaine et les familles le week-end (zone d'implantation type : Blagnac, Labège)
c. Plan média

d. Brand content : être identifié comme le spécialiste du bien manger et d'une cohérence globale (approvisionnement local + plaisir des papilles + respect de l'homme et de l'environnement)

4. **Imaginer des ateliers conçus par les consommateurs pour les consommateurs (exemple : échange de recettes, trucs & astuces, co-création de recette pour le magasin-cantine). Laissez libre cours à votre imagination.**

5. **Création graphique**
    a. Création de logo
    b. Création de packaging pour les l'offre à emporter
    c. Création de support de communication en magasin.
        i. Types de support
        ii. Messages à afficher