

EP2 TECHNOLOGIE - 3^{ème} PARTIE : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation.

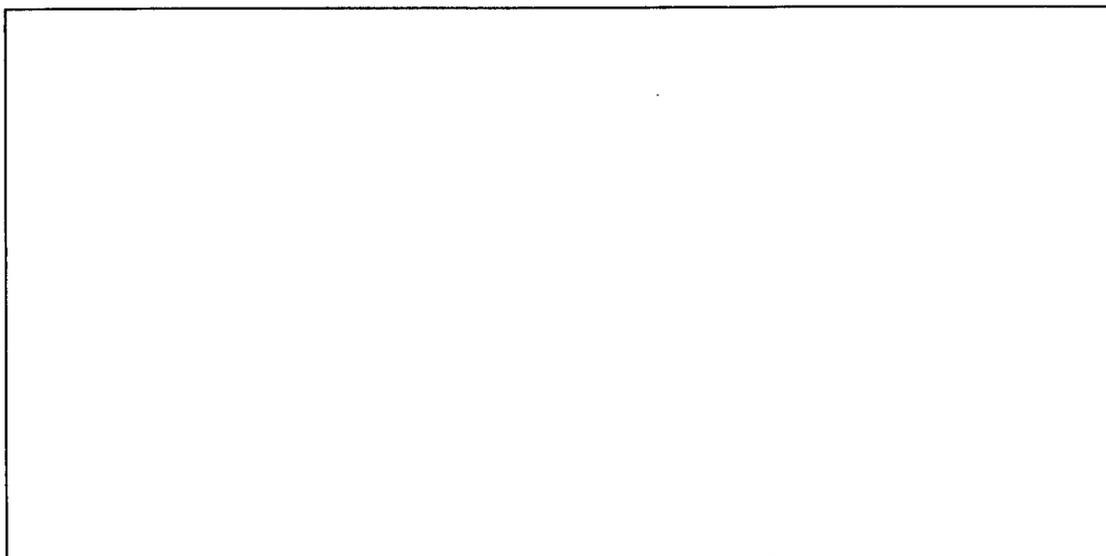
| Compétences | Annexes et questions | Barème |
|---|----------------------|------------|
| 1 ^{ère} partie. 1.41 Composer des étiquetages | Annexes A et B | 8 points |
| 2 ^{ème} partie. 1.42 Participer à la création d'évènements... | Annexe C | 3 points |
| 3 ^{ème} partie. 1.13 Suivre la circulation des produits alimentaires | Annexe D | 9 points |
| 4 ^{ème} partie. 1.12 Déterminer tout ou partie des besoins en produits | Annexe E | 7 points |
| 5 ^{ème} partie. S 424 Suivre et fidéliser la clientèle | Questions + Annexe F | 6,5 points |
| 6 ^{ème} partie 1.11 Identifier les caractéristiques des produits du point de vente. | Questions | 6.5 points |
| | Total | 40 points |

| | |
|--|---------------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | N° d'anonymat |
| EP2 - Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | |

✂

| | | | | |
|--|-------------------|---------------|-----------|-------------|
| METROPOLE – REUNION - MAYOTTE | Session juin 2008 | N° d'anonymat | | |
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | | | | |
| EP2 Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | | | | |
| SUJET | Durée : 1 heure | | Coef. : 2 | Page : 1/10 |
| NOM : Prénom : | | | | |

SITUATION



**Vous êtes employé(e) comme vendeur (se) chez « Sucré-Salé », point de vente spécialisé en produits traiteurs et articles d'épicerie fine.
M. Cassavetti a pour projet de dynamiser le magasin, il vous associe à cette action et vous charge de différentes missions.**

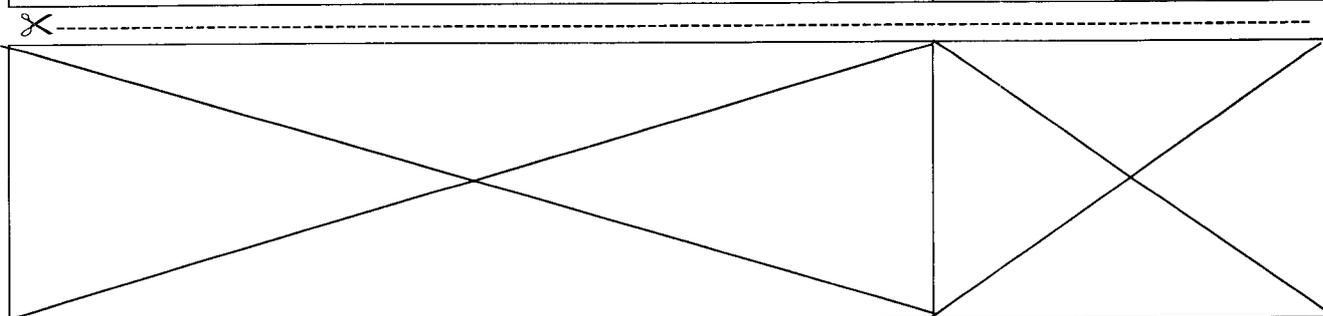
1^{er} Travail.

M. Cassavetti propose désormais dans sa boutique des salades composées, prêtes à consommer, vendues en barquettes, avec couverts jetables (fourchette, couteau) et serviette en papier.

Pour préparer l'étiquette de la « Salade océane », il vous demande de :

- 1) Calculer le coût de revient de la salade océane en complétant l'annexe A.**
- 2) Calculer le PVTTC, sachant que M. Cassavetti applique un coefficient multiplicateur de 2,5 sur le coût de revient des matières premières. Arrondir votre résultat à la dizaine de centimes supérieure. Compléter l'annexe B.**

| | |
|--|--------------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | SUJET |
| EP2 Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | Page 2/10 |



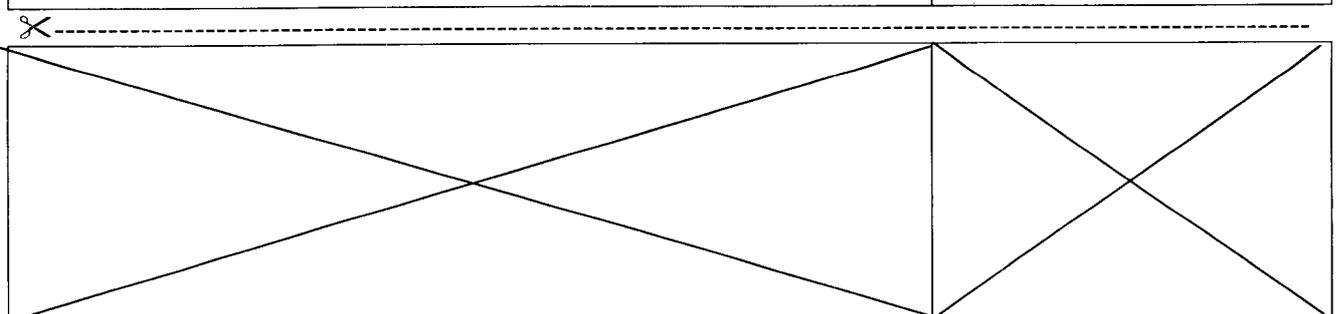
Annexe A

| Coût de revient d'une salade océane (barquette – 1 part) | | | |
|---|----------------------------|-----------------|-------------------|
| | Prix d'achat HT (€) | Quantité | Montant HT |
| Riz long Oncle Ben's | 0,80 le kilo | 140 gr | |
| Garniture (fruits de mer) | 8,60 le kilo | 120 gr | |
| Sauce | 2,80 le litre | 10 cl | |
| Barquette | 4,80 les 100 unités | 1 | |
| Fourchette jetable | 14,20 les 500 | 1 | |
| Couteau jetable | 14,40 les 500 | 1 | |
| Serviette papier blanc | 3,00 les 250 | 1 | |
| Total coût matières premières | | | |

Annexe B

| |
|---|
| <p>Calcul du prix de vente TTC</p> <p style="text-align: right;">Prix affiché en magasin (Arrondi à la dizaine de centimes supérieure) : _____ €</p> |
|---|

| | |
|--|--------------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | SUJET |
| EP2 Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | Page 3/10 |



2° Travail.

M. Cassavetti lance sa nouvelle gamme de salades à emporter pour répondre à une demande régulière de la clientèle.

Afin d'attirer et d'informer les clients, il souhaite réaliser un affichage promotionnel pour la salade océane. Il vous demande d'analyser les rubriques qui lui servent habituellement pour élaborer ses pancartes.

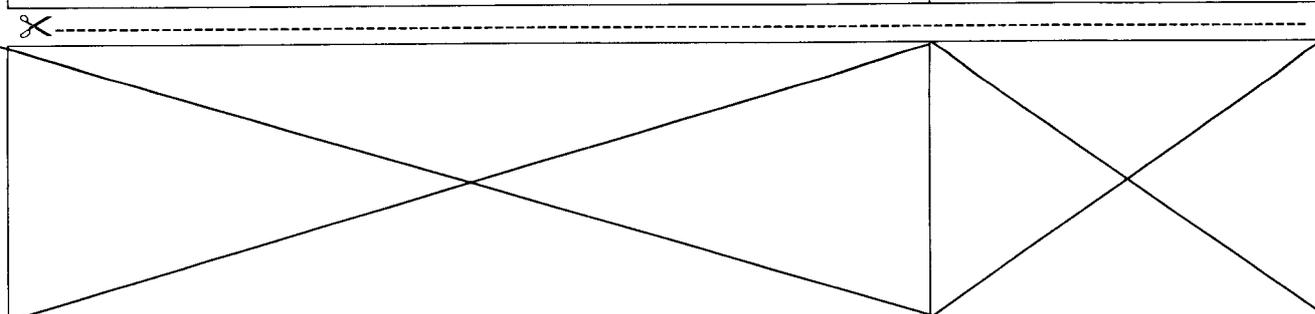
2.1 Sélectionner quatre rubriques parmi les cinq proposées qui serviront pour réaliser la pancarte de la salade océane. Compléter l'annexe C.

2.2 Pour chacune des ces 4 rubriques, proposer les 4 mentions qui apparaîtront sur la pancarte pour la vente de la salade océane dans l'annexe C.

Annexe C

| Rubriques proposées par M. Cassavetti | Sélection des 4 rubriques pour la pancarte | Les mentions qui apparaîtront sur la pancarte de la salade océane |
|---------------------------------------|--|---|
| 1 Dénomination du produit | Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> | |
| 2 Marque | Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> | |
| 3 Composition | Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> | |
| 4 Prix du produit | Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> | |
| 5 Accroche | Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> | |

| | |
|--|-----------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | SUJET |
| EP2 Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | Page 4/10 |



3° Travail.

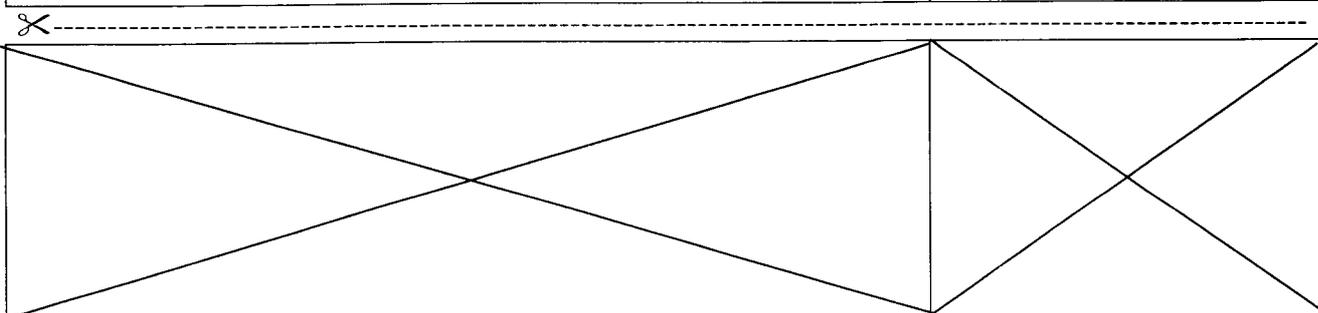
Pour la commercialisation des salades, M. Cassavetti a passé commande de fournitures auprès de la Société Sporto Kantes (document 1).

3.1 Préparer la fiche (annexe D), qui sera transmise par fax pour informer le fournisseur des erreurs constatées suite à la livraison n°589 du 22/06/2008 (document 2).

Document 1

| Sucré-Salé 142, rue Bernard Lenoir 50 400 Granville | | | | Société Sporto Kantes Rue Lucas Belvaux 92 000 Clichy | |
|---|--|----------------------------|---------|---|--------------|
| Commande n° 714 | | Code fournisseur : SpKa | | Date : 15/06/2008 | |
| Référence | Désignation | Quantité | PUHT | % remise | Observations |
| BA 10X8 | Barquette 1 pers 10x8 cm lot de 100 | 3 | 4,88 € | - | |
| BA 10X12 | Barquette 2 pers 10x12 cm | 200 | 0.11 € | - | |
| SE 1111 | 500 Serviettes papier blanc | 5 | 3,00 € | 20 % | |
| SE 1122 | 500 serviettes papier -déco- | 2 | 4,20 € | 20 % | |
| CO 1200 | 500 fourchettes – blanc- | 1 | 14,20 € | - | |
| CO 1400 | 500 cuillères – blanc- | 1 | 14,50 € | | |
| CO 1500 | 500 couteaux – blanc- | 1 | 14,40 € | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

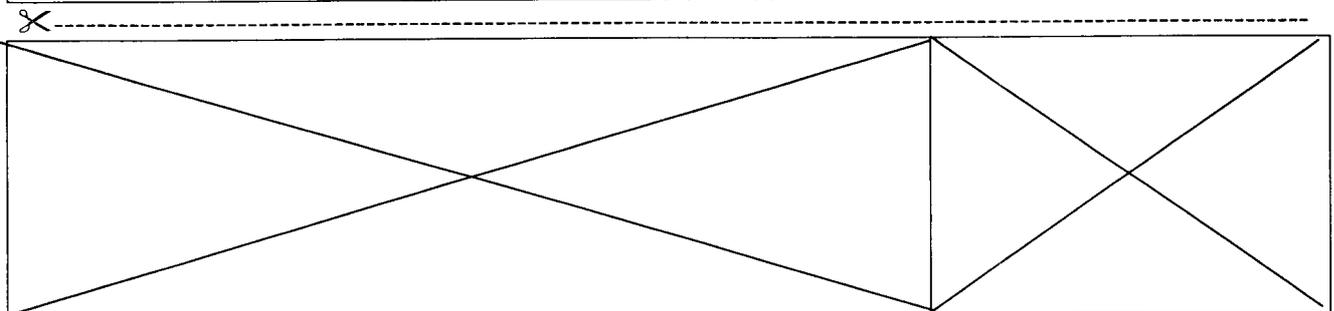
| | |
|--|-----------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | SUJET |
| EP2 Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | Page 5/10 |



Annexe D : Fax

| Fax - Télécopie |
|---|
| Date : |
| Destinataire : |
| Objet : |
| Numéro de téléphone : |
| Documents à consulter : |
| Message à transmettre : |

| | |
|--|--------------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | SUJET |
| EP2 Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | Page 7/10 |



4^e Travail.

Le 22 juin, vous êtes chargé(e) du réassort des marchandises vendues dans la boutique et M. Cassavetti vous demande de prévoir les quantités à commander pour le rayon « vins ».

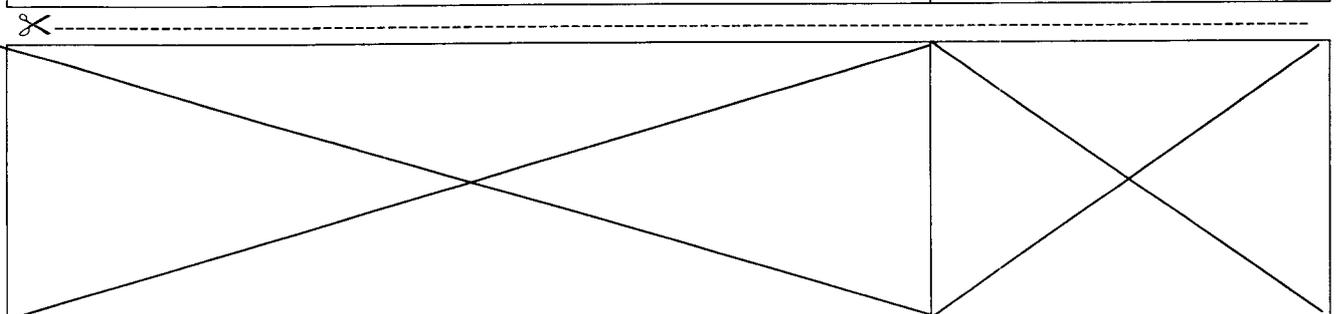
4.1 Compléter la fiche de réassort ci-dessous (annexe F)

Annexe E : Fiche de réassort.

| Référence | Désignation | Stock d'alerte | Stock maximum | Stock au 22/06 | Quantités à commander | Nombre de cartons à commander (1) |
|-----------|-----------------------------|----------------|---------------|----------------|-----------------------|-----------------------------------|
| Al 12.43 | Gewurztraminer | 24 | 120 | 28 | | |
| Al 12.48 | Sylvaner | 12 | 70 | 10 | | |
| CR01.05 | Côtes du Rhône village | 36 | 150 | 30 | | |
| Lo 05.28 | Bourgueil | 24 | 120 | 56 | | |
| Lo 06.01 | Muscadet | 36 | 150 | 6 | | |
| Bo 12.55 | Saint-émilion cru bourgeois | 12 | 40 | 4 | | |
| Bo 12.44 | Saint-Estèphe | 12 | 60 | 22 | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

(1) Les bouteilles sont vendues par carton de 12.

| | |
|--|-----------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | SUJET |
| EP2 Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | Page 8/10 |



5^e Travail :

M. Cassavetti souhaite développer ses services et propose la livraison à domicile de produits traiteur ou d'épicerie fine.

5.1 Citer 3 objectifs liés à cette opération :

-
-
-

Il envisage de distribuer des prospectus annonçant cette nouvelle prestation sur la zone de chalandise du point de vente.

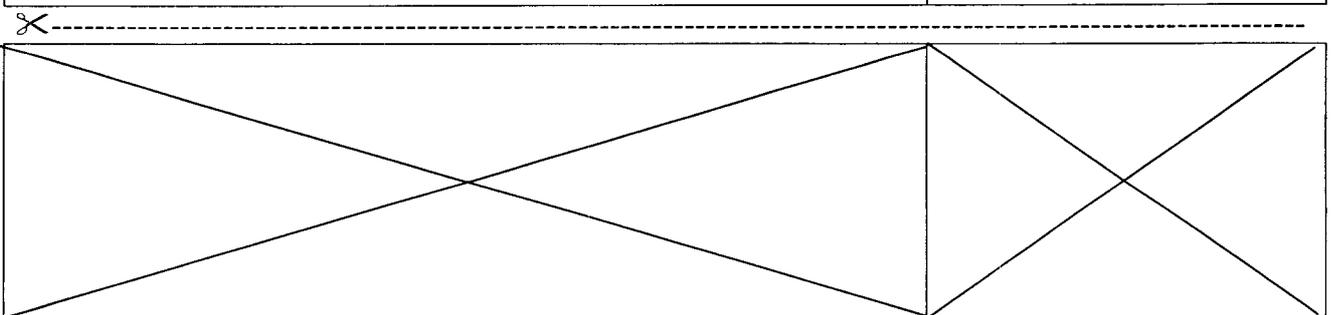
5.2 Calculer le coût de l'opération sachant que :

- La zone de chalandise comprend 38 000 habitants.
- On compte 3,2 habitants par foyer. Un prospectus sera distribué dans chaque foyer.
- Le prix de fabrication des prospectus sur l'ensemble d'une zone de chalandise est de :
0,16 € l'unité pour une quantité inférieure à 500 prospectus
0,14 € l'unité pour une quantité comprise entre 500 et 5 000 prospectus
0,11 € l'unité pour une quantité comprise entre 5 000 et 20 000 prospectus
0,09 € l'unité pour une quantité supérieure à 20 000 prospectus.
- Le prix de distribution des prospectus sur l'ensemble d'une zone de chalandise est de :
0,05 € l'unité pour une quantité inférieure à 1 000 prospectus
0,04 € l'unité pour une quantité comprise entre 1 000 et 10 000 prospectus
0,03 € l'unité pour une quantité comprise entre 10 000 et 20 000 prospectus
0,02 € l'unité pour une quantité supérieure à 20 000 prospectus.

Présenter votre calcul et votre résultat dans le cadre ci-dessous :

Annexe F

| | |
|--|-----------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | SUJET |
| EP2 Technologie – 3 ^{ème} partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | Page 9/10 |



6^e Travail :

L'apprentie du magasin de fruits et légumes (magasin situé à côté de Sucré-Salé) se pose des questions quant à la réglementation en matière d'étiquetage. Elle vous demande conseil. A partir du document 2 et de vos connaissances, répondez aux questions ci-dessous.

Document 3

« Le prix au kilo est-il obligatoire pour les fruits et légumes ? »

« Le prix des fruits et légumes doit être celui de l'unité de mesure. Il peut s'inscrire au poids (prix au kilo) ou à la pièce. L'ananas, l'artichaut, l'avocat, le chou-fleur, le chou pommé, le citron, le concombre, le kiwi, la mangue, le melon, le pomelo et la salade, notamment peuvent être vendus à la pièce sans indication de prix au kilo.

Par ailleurs, lors de la mise en rayon, l'étiquette du colis doit rester apparente ou les informations figurant sur les emballages d'origine doivent être reprises. Elles peuvent, soit être reportées sur une ardoise, une pancarte, un écriteau. Le nom du produit, l'origine (pays, zone de production ou appellation locale), la catégorie de qualité doivent apparaître obligatoirement. D'autres mentions spécifiques concernant, par exemple, le calibre et la variété sont parfois exigées, en fonction du produit. »

« Ouest France. »

6.1 Quelles unités de mesure doivent figurer sur l'étiquetage des fruits et légumes ?

.....
.....

6.2 Quelles mentions obligatoires doivent apparaître sur l'étiquette dans le rayon fruits et légumes ?

.....
.....
.....

6.3 Quels sont les supports, dans les rayons, qui permettent d'indiquer les caractéristiques des fruits et légumes aux consommateurs ?

.....
.....

6.4 Quel est l'organisme chargé de contrôler la conformité des étiquetages dans les magasins ?

.....
.....

| | |
|--|------------|
| M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION | SUJET |
| EP2 Technologie – 3ème partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation | Page 10/10 |

✂

