



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Lille pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

**3<sup>ème</sup> partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation**

<b>COMPETENCES</b>	<b>ANNEXES ET DOCUMENTS</b>	<b>BAREME</b>
<p><b><u>1<sup>ère</sup> PARTIE :</u></b></p> <p>S1.12 – Déterminer tout ou partie des besoins en produits</p>	<p>Documents 1, 2</p> <p>Annexe 1</p>	<b>7 points</b>
<p><b><u>2<sup>ème</sup> PARTIE :</u></b></p> <p>1.11. Identifier les caractéristiques des produits du point de vente.</p>	<p>Document 3</p> <p>Annexe 2</p>	<b>6 points</b>
<p><b><u>3<sup>ème</sup> PARTIE :</u></b></p> <p>S4.22 – Calculer un prix promotionnel</p> <p>S4.1 – Participer à la mise en valeur d'un produit</p>	<p>Documents 4, 5</p> <p>Annexes 3, 4, 5</p>	<b>11 points</b>
<p><b><u>4<sup>ème</sup> PARTIE :</u></b></p> <p>1.4. Valoriser le point de vente alimentaire</p>	<p>Annexe 6</p>	<b>6 points</b>
<p><b><u>5<sup>ème</sup> PARTIE :</u></b></p> <p>1.42. Participer à la création d'événements gastronomiques</p>	<p>Annexes 7, 8</p>	<b>10 points</b>
<b>TOTAL</b>		<b>40 points</b>

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

**Vous êtes employé(e) dans le supermarché « Top Saveurs ».**

**Fiche d'identité de l'entreprise :**

**Supermarché « Top Saveurs »**

13 rue du Bassin

33470 GUJAN MESTRAS

Tél : 05.56.23.12.42. – Fax : 05.56.23.25.63. – E-mail : [topsaveurs@hotmail.com](mailto:topsaveurs@hotmail.com)

Directeur : M. Marly

Superficie : 1600 m<sup>2</sup>

Vous êtes affecté(e) au rayon « produits de la mer : produits festifs » à l'occasion des fêtes de fin d'année. Mme Nirel, chef de rayon, vous confie diverses activités.

### **1<sup>ère</sup> PARTIE : Les entrées festives – 7 points**

Mme Nirel souhaite mettre en valeur quatre produits de la marque « Swiches » dans le meuble réfrigéré placé dans l'allée centrale à proximité du rayon marée :

- **les rillettes de saumon**
- **les rillettes de crabe**
- **les rillettes de crevette**
- **les rillettes de homard**

Nous sommes le 19 décembre 2010 : Mme Nirel vous demande de réapprovisionner le meuble et pour cela, d'aller chercher en réserve les pots dont la DLC va jusqu'au 13/01/2011.

#### **Document 1 : Consignes de rotation**

Retirer les produits qui se périment dans 3 jours

Calculer la quantité de nouveaux produits à mettre sur l'étagère

Pour chaque famille (ex : saumon), on dispose 3 produits de face sur son étagère

Chaque étagère a une capacité de rangement de 5 produits en profondeur

M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	SUJET
EP2 Technologie – 3 <sup>ème</sup> PARTIE : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 2/9

**Document 2 : Rayon réfrigéré (vue de face) avant réassortiment, au soir du 19/12/2010**

Rillettes de <i>SAUMON</i>	20/12 2 *	24/12 4	26/12 4
Rillettes de <i>CRABE</i>		27/12 3	28/12 2
Rillettes de <i>CREVETTE</i>	27/12 1		20/12 2
Rillettes de <i>HOMARD</i>	19/12 3	25/12 1	27/12 2

\* Remarque : le chiffre sous la date représente la quantité de pots de rillettes

1 - A l'aide des documents 1 et 2, compléter le tableau ci-dessous (annexe 1).

**Annexe 1 :**

Produits	Nombre de produits à retirer	Capacité de l'étagère	Produits restant dans le rayon	Quantité à mettre en rayon
Rillettes de saumon		15		
Rillettes de crabe		15		
Rillettes de crevette		15		
Rillettes de homard		15		

Justification des calculs pour les colonnes 4 et 5.

M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	SUJET
EP2 Technologie – 3 <sup>ème</sup> PARTIE : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 3/9

## 2<sup>ème</sup> PARTIE : Les labels – 6 points

Votre chef de rayon vous soumet cet article relevé dans la presse.

### Document 3

#### Les labels de qualité :



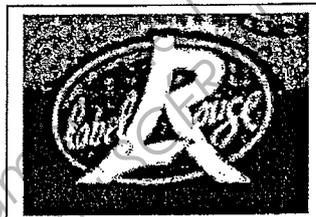
Certains produits possèdent le label rouge national, comme le saumon d'Ecosse. Ce label apporte une véritable garantie de qualité, tant sur le produit que sur le procédé de fabrication .

Le plus souvent on trouvera des labels locaux ou régionaux. Ces labels sont attribués par un comité régional pour un produit élaboré dans leur région.

C'est le cas par exemple des filets de harengs fumés doux de Bourgain et de Simon-Dutriaux qui sont labellisés par le label régional du Nord-Pas-De-Calais. Il est certain que les artisans ont intérêt à obtenir un label pour leur produit pour se démarquer des concurrents industriels dont les produits n'ont pas la même qualité

#### ORIGINE

SAUMON DE NORVEGE  
SAUMON DE SUEDE  
SAUMON DU DANEMARK  
SAUMON D'ECOSSE  
SAUMON NORD AMERICAIN  
SAUMON DU CANADA  
SAUMON DU PACIFIQUE



#### LES LABELS DE QUALITÉ :

Certains saumons fumés bénéficient du Label Rouge,

ce label garantit :

- fait main
- salage à sec
- sans congélation
- sans mécanisation

Après lecture de cet article (document 3), répondre aux questions ci-dessous (annexe 2)

### Annexe 2 :

2.1 - Quel label national est présenté sur le document ?

.....

2.2 - Quel est l'intérêt de ce label pour le consommateur ?

.....

M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	SUJET
EP2 Technologie – 3 <sup>ème</sup> PARTIE : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 4/9

2.3 - Quel est l'intérêt de ce label pour le producteur ?

.....  
.....

2.4 - Quelles sont les quatre garanties assurées par ce label ?

.....  
.....

2.5 - Citer les 7 origines possibles pour les saumons Label Rouge

.....  
.....

2.6 – Citer un autre label qui peut donner au consommateur la garantie qu'un poisson a été élevé et nourri dans les meilleures conditions (alimentation et soins sans additifs chimiques).

.....

**3<sup>ème</sup> PARTIE : Mise en place d'une promotion – 11 points.**

Vous êtes chargé(e) de mettre en place la promotion sur un nouveau saumon fumé dont vous trouverez le descriptif sur le document ci-dessous (document 4). Cette animation durera une semaine.

**Document 4 : Descriptif du produit en promotion**

<u>Produit</u> : saumon fumé	
<u>Nom</u> : « pur Norvège »	<u>Durée de la promotion</u> : 7 jours
<u>Provenance</u> : Norvège	
<u>Poids</u> : 350 g	
<u>Conditionnement</u> : sous vide	<u>Prix habituel au kg</u> : 25,90 Euros
<u>Tranches</u> : 8	<u>Promotion</u> : 15 % sur le prix habituel
<u>Marque</u> : « Swiches »	
<u>Garantie</u> : « jamais congelé »	
<u>Qualité</u> : issu des eaux profondes des fjords de l'Arctique – fumé au bois de hêtre	
<u>Goût</u> : riche en saveurs marines, chair très raffinée et tendre	
Excellent sur des toasts ou à incorporer dans des recettes raffinées	

M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	SUJET
EP2 Technologie – 3 <sup>ème</sup> PARTIE : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 5/9

En vous aidant du descriptif du produit en promotion (document 4), effectuer les tâches suivantes :

3.1 - Calculer le prix promotionnel : compléter l'annexe ci-dessous.

**Annexe 3 :**

Produit	Prix au kg	Prix de l'unité de vente	% de promotion	Prix promotionnel au kg	Prix promotionnel de l'unité de vente
Saumon fumé	25,90 €	_____	15	_____	_____

Justification des calculs pour les colonnes n° 3, 5, 6 :

.....

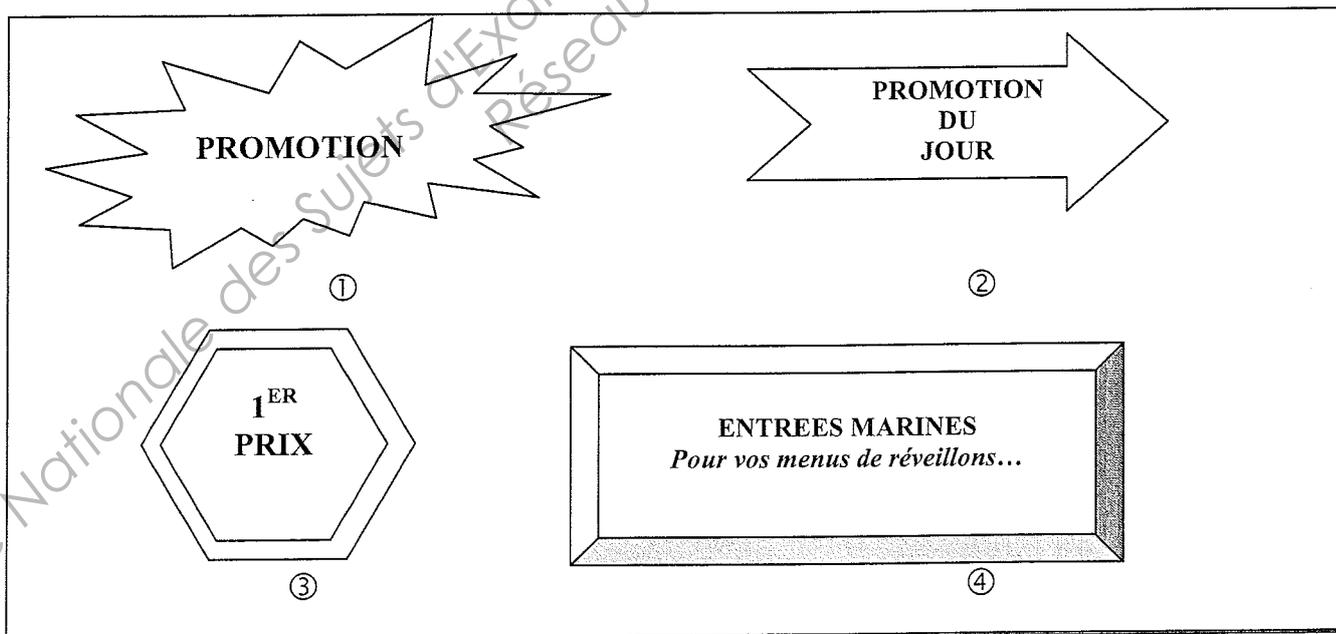
.....

.....

.....

3.2 - Parmi les supports de PLV mis à votre disposition, document 5, choisir ceux qui vous semblent les plus adaptés à l'enseigne et au produit, justifier ce choix et proposer un emplacement adapté sur l'annexe 4.

Document 5 : Supports de PLV



M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	SUJET
EP2 Technologie – 3 <sup>ème</sup> PARTIE : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 6/9



#### **4<sup>ème</sup> PARTIE : Promouvoir l'image de l'entreprise – 6 points**

M. Marly commercialise les saumons fumés d'un producteur local. Il souhaite vendre en ligne ce produit haut de gamme. Avant de se lancer dans cette démarche, il vous demande votre avis.

4 - Dans le tableau (Annexe 6), donner deux avantages et deux inconvénients de cette méthode de vente.

#### **Annexe 6 :**

<u>Avantages</u>	<u>Inconvénients</u>
▪ .....	▪ .....
▪ .....	▪ .....

#### **5<sup>ème</sup> PARTIE : Participer à la création d'événements gastronomiques – 10 points.**

A la veille des fêtes de fin d'année, Mme Nirel, chef de rayon, envisage de proposer à la clientèle des assiettes nordiques. Celles-ci seront composées de :

- 60 gr de saumon, vendu 39,90 € TTC le kilo
- 60 gr de haddock, vendu 44,90 € TTC le kilo
- 60 gr de flétan, vendu 69,90 € TTC le kilo
- une dosette de sauce citronnée, vendue 0,20 € TTC l'unité
- 60 gr de blinis, vendus 3,90 € TTC le kilo
- Assiette Noël, contact alimentaire, vendue 0,10 € TTC l'unité.

M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	SUJET
EP2 Technologie – 3 <sup>ème</sup> PARTIE : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 8/9

5.1 - Dans le tableau (Annexe 7), calculer le prix de vente TTC de cette composition.

**Annexe 7**

	Quantité	PVTTC/Kg	PVTTC (assiette nordique)
Saumon	60 gr		
Haddock	60 gr		
Flétan	60 gr		
Sauce citronnée	1 dosette		
Blinis	60 gr		
Assiette Noël	1 assiette		
<b>Prix de vente de l'Assiette nordique</b>			

5.2 - Vous avez relevé les prix dans une grande surface concurrente. Celle-ci propose une assiette nordique semblable au prix de 8,95 € TTC.  
 Quelles solutions pourriez-vous adopter pour proposer un tel prix ? (vos deux réponses dans le tableau de l'annexe 8).

**Annexe 8**

Deux solutions pour proposer un prix identique à celui de la concurrence :

- Solution 1 : .....
- Solution 2 : .....

M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	SUJET
EP2 Technologie – 3 <sup>ème</sup> PARTIE : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 9/9