



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Clermont- Ferrand  
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.

**DANS CE CADRE**

Académie :	Session :
Examen :	Série :
Spécialité/option :	Repère de l'épreuve :
Epreuve/sous épreuve :	
NOM :	
(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)	
Prénoms :	N° du candidat
Né(e) le :	(Le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)

**Ne rien Écrire**

Appréciation du correcteur

Note :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

### EP2 - Technologie – 3<sup>ème</sup> partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte juridique et économique de l'alimentation

SAVOIR-FAIRE	QUESTIONS	ANNEXES	BAREME	EVALUATION
1-12 Déterminer tout, ou partie, des besoins en produits	1.1 1.2 1.3	A	7 points	
1-24 Exposer les produits et compositions	2.1 2.2	B	6 points	
1-11 Identifier les caractéristiques des produits du point de vente	3.1 3.2 3.3	C	9 points	
1-42 Participer à la création d'événements gastronomiques, à la mise en valeur de spécialités régionales : animation, promotion, dégustation	4.1 4.2	D - E	10 points	
1-42 Participer à la création d'événements gastronomiques, à la mise en valeur de spécialités régionales : animation, promotion, dégustation...	5.1 5.2	F	8 points	
<b>TOTAL</b>			40 points	
NOTE SUR 20 (en point entier ou ½ point)				/20

<b>M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION</b>		Session 2014	<b>SUJET</b>
EP2 - Technologie – 3 <sup>ème</sup> partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte juridique et économique de l'alimentation	Durée : 1 h	Coefficient : 2	Page 1/7

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

**Vous venez d'être embauché(e) comme vendeur(se) chez Toutfraismarket, supérette située 25 avenue de la libération à Vannes (56000).  
Vous aurez en charge le rayon charcuterie, coupe traditionnelle et libre-service.**

**1er travail**

M. Le Guennec, votre responsable, vous demande de remplir le cadencier de commande (annexe A).

- 1.1 - Remplir les 3 colonnes V correspondant aux ventes des premières semaines.
- 1.2 - Passer les commandes de la semaine 4 en effectuant une moyenne des ventes des trois semaines précédentes.
- 1.3 - Calculer le prix de vente TTC en arrondissant à la dizaine de centimes supérieure.

**ANNEXE A**

	Semaine 1				Semaine 2				Semaine 3				Semaine 4				PVHT	PVTTC
Réf.	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	TVA 5,5%	
121	5	5	5		2	8	7		0	10	10		4				6,20	
122	12	3	3		12	2	2		3	11	10		8				5,32	
123	20	0	2		18	2	2		10	5	4		3				9,56	
124	15	0	0		2	12	10		3	8	8		11				12,35	

S : Stock - C : Commande - L : Livraison - V : Ventes

<b>M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION</b>		Session 2014	<b>SUJET</b>
EP2 - Technologie – 3 <sup>ème</sup> partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte juridique et économique de l'alimentation	Durée : 1 heure	Coefficient : 2	Page 2/7

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

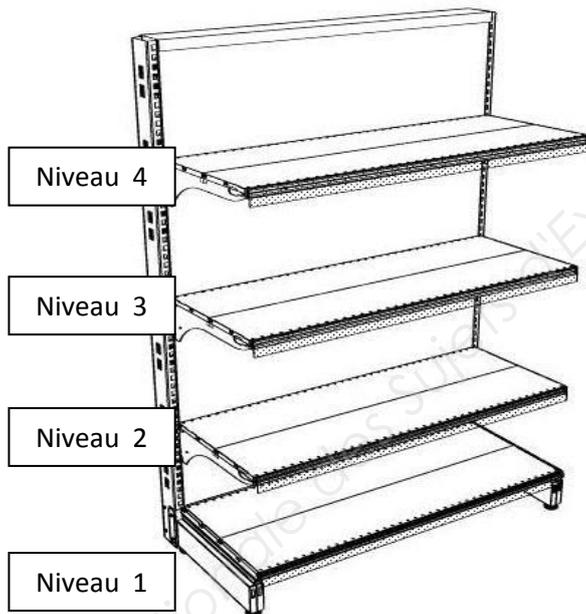
2ème travail :

M. Le Guennec vous demande de réorganiser la gondole utilisée pour la présentation du cassoulet. Quatre références sont présentées à la clientèle :

- une référence discount ;
- une référence marque de distributeur ;
- une référence marque nationale ;
- une référence « terroir ».

2.1 - Positionner les quatre références dans la gondole (annexe B) en choisissant pour chacune le niveau le plus adapté.

ANNEXE B



A cassoulet discount



B cassoulet Marque Nationale



C cassoulet MDD



D cassoulet «terroir»

2.2 - Citer les deux niveaux les plus vendeurs de la gondole utilisée pour présenter le cassoulet.

- .....
- .....

<b>M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION</b>		Session 2014	<b>SUJET</b>
EP2 - Technologie – 3 <sup>ème</sup> partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte juridique et économique de l'alimentation	Durée : 1 heure	Coefficient : 2	Page 3/7



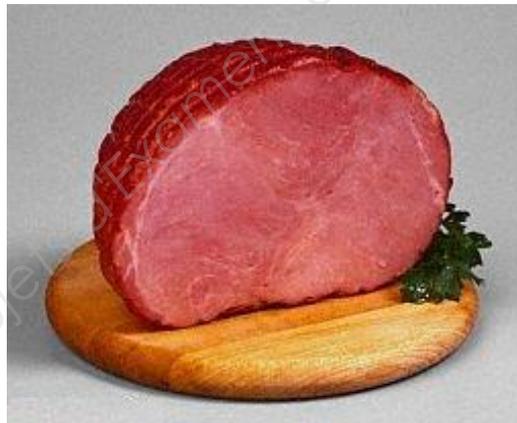
NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

3.3 - Que garantit le sigle AB pour le consommateur ?

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

**4ème travail**

Vous souhaitez réaliser une opération promotionnelle d'un nouveau produit dans votre rayon traditionnel, jambon «Tradition», cuit au torchon, sans couenne, origine France. Durée de la promotion : du 15 au 31 octobre 2014.



4.1 - Calculer le PV TTC, après remise de 25% appliquée sur le PV TTC de départ, dans le tableau ci-dessous (Annexe D).

**Annexe D**

PVHT au Kg	Taux de TVA	Montant TVA	PV TTC avant remise	PV TTC(*) après remise	Montant de la remise
18 euros	5,5%				

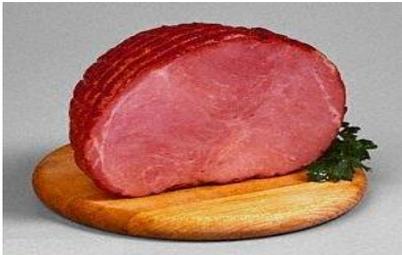
(\*) arrondir le PV TTC après remise au centime supérieur

<b>M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION</b>		Session 2014	<b>SUJET</b>
EP2 - Technologie – 3 <sup>ème</sup> partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte juridique et économique de l'alimentation	Durée : 1 heure	Coefficient : 2	Page 5/7

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

4.2 - Citer les 6 mentions à porter sur cette PLV destinée à promouvoir ce produit (Annexe E).

**Annexe E**



- 
- 
- 
- 
- 
- 

<b>M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION</b>		Session 2014	<b>SUJET</b>
EP2 - Technologie – 3 <sup>ème</sup> partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte juridique et économique de l'alimentation	Durée : 1 heure	Coefficient : 2	Page 6/7

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

**5ème travail**

M. Le Guennec organise déjà son calendrier promotionnel pour l'année 2015.

5.1 - Relier chaque mois du calendrier à la promotion qui vous semble correspondre le mieux (Annexe F).

**Annexe F**

Mois
Janvier
Février
Mars
Avril
Mai
Juin
Juillet
Aout
Septembre
Octobre
Novembre
Décembre

Promotions
Crêpes Suzette
Jardinière printanière
Galette des rois frangipane
Corbeille de fruits « fête des mères »
Gigot d'agneau pré-salé de Pâques
Promo barbecue : sardines grillées
Corbeille de rentrée : raisin, noix, figues
Tarte aux fraises de saison
Promo barbecue : andouillette de Troyes
Bûche crème au beurre café
Pommes et poires du jardin
Coquilles St Jacques au citron

5.2 - Proposer à M. Le Guennec les différents supports de communication qu'il peut utiliser chaque mois pour avertir sa clientèle de la promotion à venir (deux propositions).

.....  
.....

<b>M.C. VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION</b>		Session 2014	<b>SUJET</b>
EP2 - Technologie – 3 <sup>ème</sup> partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte juridique et économique de l'alimentation	Durée : 1 heure	Coefficient : 2	Page 7/7