



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

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
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° de la candidate ou du candidat
Né(e) le :		(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)	
NE RIEN ÉCRIRE	Appréciation de la correctrice ou du correcteur		
	<input type="text"/>		

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

Mention complémentaire

VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION

ÉPREUVE EP2

ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE

3^e partie – Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation.

SUJET

Durée : 1 heure

Coefficient : 2

Session 2018

Ce sujet se compose de 11 pages numérotées de 1/13 à 13/13.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet est à rendre dans son intégralité.

Aucun document autorisé.

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	1806-MC5 VSA EP2	Session 2018	SUJET
EP2 - Technologie – 3 ^e partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Durée : 1 heure	Coefficient : 2	Page 1/13

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

SAVOIRS ASSOCIÉS	QUESTION	BAREME	NOTATION
PARTIE 1 1.12. Déterminer tout ou partie des besoins en produits	1.1	4	/7
	1.2	1	
	1.3	1	
	1.4	1	
PARTIE 2 1.13. Suivre la circulation des produits alimentaires	2.1	1,25	/7
	2.2	1	
	2.3	1	
	2.4	3,75	
PARTIE 3 4.22. La gestion des produits alimentaires	3.1	3	/6
	3.2	3	
PARTIE 4 1.41. Composer périodiquement les étalages, les étiquetages	4.1	2,5	/10
	4.2	2,5	
	4.3	2,5	
	4.4	2,5	
PARTIE 5 4.21. La clientèle du point de vente alimentaire	5.1	1	/10
	5.2	1	
	5.3	2	
	5.4	3	
	5.5	3	
		40 points	/40
NOTE SUR 20 (EN POINT ENTIER OU ½ POINT) :			/20

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET	1806-MC5 VSA EP2	Session 2018	EP2 - Technologie – 3 ^e partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 2/13
--	-------	---------------------	-----------------	--	--------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Vous êtes en stage chez Beau et Bio, une supérette indépendante isolée de 200 m² spécialisée dans les produits bio.

Cette supérette se situe 2, place St Ladre à Cambrai 59400. Votre responsable, M. Ledonhubra, vous présente votre nouveau poste. Il insiste tout d'abord sur le réapprovisionnement des rayons.

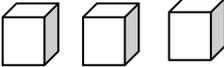
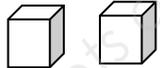
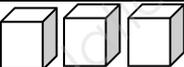
PARTIE 1

M. Ledonhubra souhaite que vous réalisiez le réassort du rayon en commençant par les produits du rayon crèmerie libre-service et notamment les yaourts. Vous procéderez à la rotation des produits. Nous sommes le 25 mai 2017.

L'enseigne a un engagement fraîcheur. Votre responsable vous indique que vous devez retirer les produits 3 jours avant la DLC (date limite de consommation).

1.1 - **Indiquer** les actions à réaliser pour chaque produit de l'annexe A.

ANNEXE A

Produits		Actions à mener
Réf 042 yaourts aromatisés vanille x 4		
 1/06/2017	 29/05/2017	
 25/05/2017	 26/05/2017	
Réf 109 yaourts brassés x 4		
 27/05/2017	 26/05/2017	Actions à mener

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

1.2 - Que **deviennent** les produits retirés du rayon ?

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

1.3 - Que se **pass**e-t-il pour la référence 109 « yaourts brassés x 4 » ?

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

Vous constatez qu'il n'y a plus aucune faisselle 250 g réf 639 en rayon. Vous scannez le code-barres de votre étiquette rayon et votre terminal vous indique 6 articles en chambre froide.

1.4 - **Indiquer** l'action à réaliser.

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

PARTIE 2

Vous vous trouvez maintenant au rayon fruits et légumes. Vous disposez de la fiche de réassortiment des fruits exotiques (annexe B).

Le comptage des quantités en stock, aussi bien dans les réserves que dans le magasin, a déjà été effectué par M. Ledonhubra, lui-même. C'est maintenant à vous de poursuivre le travail.

2.1 - **Calculer** le stock total en unités de vente.

2.2 - **Déterminer** les produits à commander en cochant les cases correspondantes.

2.3 - **Préciser** les fruits exotiques devant être sortis des réserves pour réapprovisionner le rayon.

Travail à faire sur l'annexe B

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET	1806-MC5 VSA EP2	Session 2018	EP2 - Technologie – 3 ^e partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 4/13
--	-------	---------------------	-----------------	---	--------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE B

FICHE DE RÉASSORTIMENT FRUITS EXOTIQUES

Produits	Unité de conditionnement	Unité de vente	Quantité en réserve	Quantité en magasin	Stock total en unités de vente	Stock minimum en unités de conditionnement	Produits à commander (à cocher)
Banane	Carton de 10 kg	Sachet de 1 kg	2 cartons	8 sachets		3 cartons	
Kiwi	Carton de 10 x 500 g	Filet de 500 g	4 cartons	9 filets		5 cartons	
Ananas	Caisse en bois 12 ananas/caisse	À la pièce	2 caisses	0		1 caisse	
Mangue	Carton de 10 mangues	À la pièce	2 cartons	5 mangues		2 cartons	
Litchi	Plateau de 12 barquettes	Barquette de 250 g	3 plateaux	0		2 plateaux	

Fruits exotiques à sortir des réserves pour réapprovisionner le rayon :

-
-

Quelques mois plus tard, le 15 septembre 2017, votre responsable vous informe qu'il a reçu le propriétaire du verger Gautier de la ville de Raillencourt-Sainte-Olle (59554). M. Gautier a proposé à votre responsable d'être l'un de ses fournisseurs pour la prochaine saison, notamment en pomme Ariane, ce que M. Ledonhubra a accepté compte tenu de la qualité du produit. Ils se sont mis d'accord sur la quantité de pommes à fournir ainsi que sur les conditions d'achat.

2.4 - M. Ledonhubra vous demande de préparer en son nom le fax de commande (annexe C) à envoyer au fournisseur Verger Gautier pour confirmation compte tenu des éléments suivants :

- commande à livrer au magasin Beau et Bio en franco de port ;
- quantités à livrer :
 - 30 septembre 2017 : 50 kg à 0,95 € HT/kg
 - 15 octobre 2017 : 70 kg à 0,85 € HT/kg
 - 30 octobre 2017 : 100 kg à 0,80 € HT/kg

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET	1806-MC5 VSA EP2	Session 2018	EP2 - Technologie – 3 ^e partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 5/13
---------------------------------------	-------	------------------	--------------	--	-----------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE C

FAX – TÉLÉCOPIE

Date :

Destinataire :

À l'attention de :

Objet :

Fax n° 08 87 35 25 56

De :

Message à transmettre :

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

PARTIE 3

M. Ledonhubra vous demande de mettre à jour son tableau de prix de vente concernant la pomme Ariane. Les prix de vente varient en fonction du prix d'achat. Il vous demande de calculer les prix en appliquant un coefficient multiplicateur de 3,5.

3.1 - **Calculer** les prix de vente en complétant l'annexe D.

ANNEXE D

Produit	Date de livraison	PAHT/kg	Coefficient multiplicateur	PVTTC/kg
Pomme Ariane				

- Arrondir les résultats au chiffre supérieur 2 chiffres après la virgule.

M. Ledonhubra souhaite mettre en place une promotion afin de promouvoir ce nouveau produit. Une réduction de prix de 20 % sera accordée sur le PVTTC du 1^{er} au 7 octobre 2017.

3.2 - **Calculer** le prix promotionnel en complétant l'annexe E.

ANNEXE E

Produit	Date de livraison	PVTTC/kg avant remise	% de remise	PVTTC/kg après remise	Montant de la remise (€)
Pomme Ariane					
Justification des calculs PVTTC après remise : Montant de la remise :					

- Arrondir les résultats à 2 chiffres après la virgule.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Partie 4

Votre responsable vous demande de continuer à préparer la promotion afin de promouvoir la pomme Ariane au sein de son magasin pour la période citée. Vous trouverez le descriptif de ce produit sur le document 1.

DOCUMENT 1 : Descriptif du produit en promotion

Produit : pomme
Variété : Ariane
Origine : France, les Hauts-de-France
Maturité : d'octobre à avril
Catégorie : extra
Calibre : petit
Couleur : rouge
Chair : très ferme et croquante
Qualité : très bonne, au couteau
Goût : juteuse, acide et sucrée
Conservation : jusqu'à 7 mois au frigo, elle a tendance à se bonifier avec le temps en devenant moins acide.



Autres avantages : elle se conserve très longtemps dans notre corbeille à fruits. On peut la déguster juste comme ça mais aussi la cuisiner dans de nombreuses recettes salées comme sucrées comme a pu le constater le pâtissier Laurent Petit qui confectionne, avec cette pomme, de succulents macarons.

Ariane bénéficie d'un marketing important et d'un sticker d'identification

Durée de la promotion : 7 jours

Date de la promotion : du 1^{er} au 7 octobre

Promotion : 20 % de remise sur le PVTTC habituel.

4.1 - **Indiquer** les mentions obligatoires qui doivent apparaître sur les ardoises des magasins.

.....

.....

.....

.....

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET	1806-MC5 VSA EP2	Session 2018	EP2 - Technologie – 3 ^e partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 8/13
--	-------	---------------------	-----------------	---	--------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Votre responsable vous demande maintenant de réaliser l'ardoise qui sera implantée en rayon lors de la promotion.

4.2 - **Compléter** à l'aide du document 1 l'ardoise sur l'annexe F.

ANNEXE F

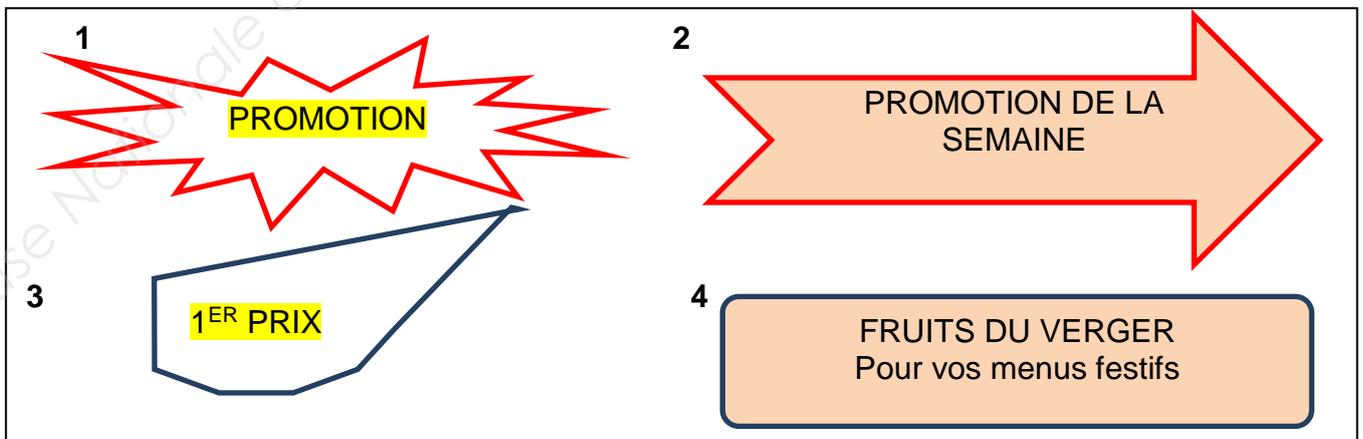
Votre responsable met à votre disposition (document 2) des supports de PLV pour signaler à la clientèle l'offre promotionnelle.

4.3 - **Choisir** le support de PLV le plus adapté au produit.

Justifier votre choix.

Proposer un emplacement adapté sur l'annexe G.

DOCUMENT 2 : Supports de PLV



MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET	1806-MC5 VSA EP2	Session 2018	EP2 - Technologie – 3 ^e partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 9/13
--	-------	---------------------	-----------------	---	--------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE G

Support de PLV	Adapté ? Oui ou non	Justification	À quel endroit le placer ? (si le support est adapté)
1			
2			
3			
4			

Un stand dégustation pour faire connaître la pomme Ariane est également prévu lors de la promotion, afin de déclencher des achats d'impulsion. Vous proposez un message adapté (8 lignes maximum) contenant tous les éléments pour inciter les clients du magasin à venir goûter ce produit.

Ce message sera diffusé par les hauts parleurs, sur la radio interne du magasin, durant toute la période de promotion.

4.4 - **Proposer** un message en répondant sur l'annexe H.

ANNEXE H

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

PARTIE 5

Votre supérette a un rayon fruits et légumes de « vente directe » et vous vous interrogez sur l'intérêt de faire évoluer l'assortiment de ces produits à d'autres rayons de votre magasin. On met à votre disposition de la documentation sur la clientèle de ce type de produits (document 3).

Après lecture du document 3, répondre aux questions suivantes.

5.1 - **Expliquer** ce que signifie le terme de « locavores ».

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

5.2 - **Donner** la principale raison qui peut expliquer l'ampleur de ce phénomène des « locavores » en France.

.....
.....

5.3 - **Expliquer** pourquoi le mouvement « made in France » (fait en France) est-il actuellement devenu un axe fort de développement des ventes.

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

5.4 - **Citer** les principales garanties de qualité d'un produit alimentaire pour ces consommateurs d'aujourd'hui. (3 réponses attendues)

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

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET	1806-MC5 VSA EP2	Session 2018	EP2 - Technologie – 3 ^e partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 11/13
--	-------	---------------------	-----------------	---	---------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

5.5 - **Relever** les freins à la consommation des produits locaux qui seront à prendre en compte dans votre décision et faites une proposition de solution pour chacun d'entre eux.
(3 attendus)

ANNEXE I

Freins	Solutions
-	
-	
-	

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 3 - « Alimentaire : les Français privilégient les produits locaux »

La moitié des Français ont souvent le sentiment de ne plus trop savoir ce qu'il mange, selon une étude Ipsos pour Bienvenue à la ferme. Et près de 40 % de nos compatriotes sont inquiets de la qualité des produits alimentaires qu'ils consomment.

Le phénomène des « locavores » pourrait prendre encore de l'ampleur. Déjà présent « depuis trois ou quatre ans » selon Etienne Mercier, co-directeur du département Opinion d'Ipsos, il s'est intensifié depuis les crises alimentaires de ces deux dernières années. Les découvertes de viande de cheval dans les lasagnes Spanghero, et de la vente de carcasses anglaises de chevaux contaminées, n'ont fait que précipiter les craintes des Français. Selon un récent sondage Ipsos pour Bienvenue à la ferme *, « 41 % achètent local » et « 69 % disent consommer plus de produits alimentaires locaux ces deux dernières années qu'avant ». [...]

Un autre mouvement découle de ces crises alimentaires et de la crise économique: le « made in France ». Selon le co-directeur, pour beaucoup de consommateurs le « made in France » est une façon « de reprendre un petit peu la main sur la crise économique ». Consommer équitable aujourd'hui « c'est aider les petits producteurs » Et ils sont « 81 % des sondés » à privilégier davantage l'achat d'un produit « made in France ». La fréquence d'achats de produits locaux est en forte progression. 80 % des consommateurs disent acheter désormais des produits locaux...

Et cela rassure aussi les consommateurs. Pour eux, l'achat de produits locaux permet d'être des « consom'acteurs » et de participer à l'économie locale. La vente « en direct », les appellations officielles et la fabrication locale sont devenues les principales garanties de qualité pour les consommateurs. D'abord, pour 23 % des sondés, le fait que le produit soit vendu directement par le producteur. Ils sont 46 % à le prendre en compte. Ensuite, l'existence d'un signe officiel de qualité (ACP, Label Rouge, etc.) Si le label agriculture biologique réussissait encore à rassurer les Français il y a quelques temps, les peurs ne sont plus les mêmes aujourd'hui. Les pesticides ne sont plus la cible de mire des consommateurs, les inquiétudes sur la provenance des produits ayant pris leurs places...

Toutefois, la consommation de produits locaux reste freinée par deux éléments. En premier lieu, le prix trop élevé de ces produits. Seul 49 % des sondés considèrent que les produits alimentaires locaux ne sont pas plus chers que les autres. Et proposer des prix plus accessibles est considéré par 62 % comme le principal moyen de renforcer la consommation « locale ». Le manque de points de vente constitue un deuxième obstacle à la consommation de produits locaux. La majorité des consommateurs déclarent parcourir une distance maximale de 10 km pour se rendre sur les lieux de vente. Davantage de points de vente disponibles inciterait à plus consommer pour 40 % des sondés. Une meilleure visibilité, sur l'étiquette des produits locaux et dans les rayons, participerait également à l'augmentation de la consommation de ces produits.

* Enquête Ipsos pour Bienvenue à la ferme réalisée en février 2014 sur un échantillon de 1008 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

Source : <http://lefigaro.fr> - Mis à jour le 13-02-2014

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET	1806-MC5 VSA EP2	Session 2018	EP2 - Technologie – 3 ^e partie : Tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation	Page 13/13
--	-------	---------------------	-----------------	---	---------------