



**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 :	
	Épreuve/n° de partie :			
	NOM :			
NE RIEN ÉCRIRE	(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)		N° de la candidate	
	Prénoms :		ou du candidat	
	Né(e) le :		(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)	
Appréciation de la correctrice ou du correcteur				
Note :				

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 2019

Ce sujet se compose de 10 pages numérotées de 1/10 à 10/10.

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	1906-MC5 VSA EP2	Session 2019	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 1/10

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Savoirs associés	Documents	Barème	Notation
1.12 Déterminer tout ou partie des besoins en produits	Documents 1 et 2 Annexe A	6 pts	
1.42 Participer à la création d'évènements gastronomiques		10 pts	
1.1.1 Identifier les caractéristiques des produits du point de vente	Annexe B	6 pts	
1.12 Déterminer tout ou partie des besoins en produits	Annexes C et D	10,5 pts	
4.22 Calcul du prix de vente	Annexe E	7,5 pts	
TOTAL		/40 pts	
Note sur 20 (en point entier ou ½ point)		/20	

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE



Situation

La maison Gosselin qui vous a recruté/recrutée pour votre savoir-faire en matière de gestion et d'animation de point de vente, vous charge d'un projet de promotion des ventes. Cette épicerie fine créée à Saint-Vaast-la-Hougue dans le Cotentin il y a plus de 120 ans veut mettre en avant sous le slogan « Hiver aux Îles », les alcools et produits exotiques qui ont contribué à sa réputation dès l'origine. Pour cela, elle a sélectionné : le rhum, les épices en y ajoutant les fruits de première qualité de son rayon primeurs, et une gamme de cafés torréfiés sur place et de thés, tisanes et sucres. Elle espère un pic des ventes à l'approche de Noël et de la fin d'année, mais table aussi sur les congés de Toussaint et les week-ends prolongés de novembre au cours desquels sa clientèle de résidents secondaires vient se ressourcer au coin du feu.

Travail 1 : Suivre la circulation des produits alimentaires

M. Bertrand, le dirigeant, a constaté des désordres dans une livraison de spiritueux, il vous demande de faire le point en réceptionnant la livraison.

- 1 - À partir du document 1 (le bon de livraison) et du document 2 (la commande), **compléter** le relevé d'anomalies (annexe A).

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET 1906-MC5 VSA EP2	Session 2019	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 3/10
--	---------------------------	-----------------	---	--------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 1 : Bon de commande

Bon de commande : n° 57 du 20-10-2018				
Épicerie Gosselin 27, rue de Verrue 50550 St-Vaast-la-Hougue Tél : 02 33 54 40 06		Caraïbes Import/Export 12, rue du marais Vernier 76100 Le Havre 02 35 45 16 65 caraibesimp@guadeloupe.com		
Référence	Désignation	Unité	Quantité	PUHT €
Rhucle 127	Rhum Clément agricole 75 cl.	Cart. de 6	4	8,25
Rhubar 152	Rhum Barbancourt 15 ans	Cart. de 6	4	17,70
Rhudzama 2011	Rhum Dzama Madagascar 2011 « noir prestige »	Cais.de 3	6	18,24
Rhuchamau	Rhum Chamarel Maurice	Cart. de 6	8	7,40
Rhumeztri 1996	Rhum Mezon Trinidad 1996	Bouteille	10	37,57
Rhuplajam 2001	Rhum Plantation Jamaïque 2001	Cais. de 3	8	16,40
40 colis				

Document 2 : Bon de livraison

Bon de livraison : n° 516 Date : 27-10-2018		Caraïbes Import/Export 12, rue du marais Vernier 76100 Le Havre 02 35 45 16 65 caraibesimp@guadeloupe.com		
Votre commande n° 57 du 20-10-2018 Maison GOSSELIN 27, rue de Verrue 50550 St-Vaast-La-Hougue Tél : 02 33 54 40 06				
Référence	Désignation	Unité	Quantité	Observations
Rhucle 127	Rhum Clément agricole 1l.	Cart. de 6	7	
Rhubar 102	Rhum Barbancourt 10 ans	Cart. de 6	4	
Rhudzama 2011	Rhum Dzama Madagascar 2011 « noir prestige »	Cais.de 3	6	
Rhuchamau	Rhum Chamarel Maurice	Cart. de 6	6	
Rhumeztri 1996	Rhum Mezon Trinidad 1996	Bouteille	10	
Rhuplajam 2001	Rhum Plantation Jamaïque 2001	Cais. de 3	8	
41 colis livrés				

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET 1906-MC5 VSA EP2	Session 2019	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 4/10
--	---------------------------	-----------------	---	--------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe A : Relevé d'anomalies

Référence	Désignation du produit	Anomalie constatée

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE



Travail 2 : Participer à la création d'événements gastronomiques et à la mise en valeur de spécialités.

Dès les premiers jours de novembre qui comportent des week-ends prolongés favorables à la fréquentation du point de vente, des dégustations seront proposées à la clientèle au travers d'animations mettant en scène les produits ciblés dans l'énoncé du premier travail.

2.1 - **Donner** deux raisons qui incitent M. Bertrand, le gérant, à vouloir mettre en place cette action commerciale bien avant les fêtes de fin d'année.

.....
.....

2.2 - **Proposer** deux actions commerciales ou scénarios de mise en avant de ces produits en magasin, sachant que peu d'espaces sont disponibles dans la surface de vente et qu'ils sont de petites dimensions.

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

Monsieur Bertrand a prévu de réaliser un flyer qui sera distribué en magasin.

2.3 - **Citer** 3 indications à caractère commercial qui devront apparaître sur ce flyer.

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

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET 1906-MC5 VSA EP2	Session 2019	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 6/10
--	---------------------------	-----------------	---	--------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

2.4 - Citer 3 indications à caractère réglementaire qui devront apparaître sur ce flyer.

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

Travail 3 : Identifier les caractéristiques des produits du point de vente



La réception des caisses de fruits permet d'observer que certains fruits exotiques bénéficient du Label Rouge.

3.1 - Label Rouge

Citer le principal intérêt pour le consommateur.

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

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET 1906-MC5 VSA EP2	Session 2019	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 7/10
--	---------------------------	-----------------	---	--------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

M. Bertrand souhaite avoir quelques précisions sur différents labels.

3.2 - Relier chaque étiquette à la définition correspondante.

Annexe B



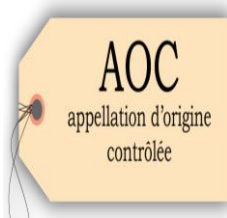
Label européen : Absence de produits chimiques ou/et phytosanitaires dans le processus de fabrication.



Garantie concernant l'origine géographique du produit.



Absence de produits chimiques ou/et phytosanitaires dans le processus de fabrication.



Le commerce équitable assure une juste rémunération à des producteurs des pays pauvres.



Symbole de qualité. Cet indicateur n'a aucun caractère réglementaire

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Travail 4 : Gestion des produits : déterminer les besoins en produits en tenant compte de la théorie de calcul et des consignes reçues

Afin de préparer la commande de 3 autres sortes de rhums chez le fournisseur Casaverde, M. Bertrand vous donne le cadencier des produits de ce fournisseur pour 2017 comme référence pour préparer la promotion de fin d'année 2018. Le document a été mal entreposé et certaines informations ont été effacées.

4.1 - **Compléter** le cadencier qui vous est proposé en annexe C.

Annexe C : Cadencier 2017-2018

	Novembre 2017				Décembre 2017				Janvier 2018
Réf.	S	C	L	V	S	C	L	V	S
L'Escudo	5	12	12		13	0	0	11	
Punto Real	9	3	3		12	0	0		5
San Feliz	3	5	6		7	0	0		3

S = Quantités en stock C = Quantités commandées L = Quantités livrées
V = Quantités vendues

- Nous sommes fin octobre 2018 et il faut passer une commande pour la fin d'année 2018. L'action commerciale doit permettre de **vendre 50 % de quantité supplémentaires** par rapport à la fin d'année 2017.

En observant le cadencier de 2017 que vous venez de compléter, et la quantité vendue chaque mois :

4.2 - **Compléter** le tableau ci-dessous (annexe D) en déterminant la quantité à commander pour l'action « Hiver aux Îles » 2018, sachant qu'on ne fera qu'une commande d'ici la fin de l'année 2018 (ne pas oublier de respecter le conditionnement fournisseur).

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE D

Référence	Stock au 31 octobre 2018 (nombre de bouteilles)	Calculs du nombre de bouteilles	Quantité à Commander (nombre de bouteilles)
L'Escudo Carton de 6	4		
Punto Real Caisse de 3	8		
San Feliz À la Bouteille	2		

Travail 5 : Calculer un prix de vente à partir des données achat

Pour proposer à sa clientèle des produits originaux et lui permettre de varier les plaisirs gustatifs à des prix contenus, la maison Gosselin conditionne ses sucres des îles en sachets de quelques centaines de grammes alors qu'elle les reçoit en sacs de 10 kg en provenance de leur île d'origine.

Il vous est demandé de préparer les étiquettes des sachets et pour cela de calculer le prix de vente toutes taxes comprises. Vous arrondirez si nécessaire le PV TTC au centime d'euro supérieur. Le coût d'emballage est inclus dans le coefficient multiplicateur.

Compléter le tableau ci-dessous annexe E pour répondre.

Annexe E

Désignation produit	Poids du sachet (g)	PAHT de 10 kg (€)	PAHT au kilo (€)	PAHT du sachet (€)	Coefficient multiplicateur	PV TTC du sachet (€)
Sucre de canne blond de Guadeloupe	500	36,00 €			3	
Sucre roux Demerrera de la Réunion	250	41,70 €			3	
Sucre roux Muscovada de l'île Maurice	250	52,70 €			3	

(Ces données sont purement fictives).

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION	SUJET 1906-MC5 VSA EP2	Session 2019	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 10/10
--	---------------------------	-----------------	--	---------------