

Académie : LILLE

Session : 2006

Examen ou concours : CAP Employé de Vente Spécialisé

Spécialité/option : Option A – Produits Alimentaires

NOM

Prénoms :

Né le :

Note :

40

Appréciation du correcteur :

ÉPREUVE PROFESSIONNELLE : PREMIÈRE SITUATION

Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires

C 1. Réceptionner les produits et tenir les stocks

C 2. Aider au suivi d'assortiments

| Compétences | Activités | Annexes à compléter | Barème |
|--|--|---------------------|-----------|
| C.1.1.2 Ranger les produits en fonction de leur nature à la place appropriée | <i>Regrouper les produits par familles</i> · Repérer leur affectation · Utiliser le matériel d'aide à la manutention | Annexe 1 | 3 points |
| | · Ranger les produits à la place attribuée | Annexe 2 | 9 points |
| C 2.2.1. Étiqueter, tenir à jour la signalétique | · Préparer l'étiquetage, étiqueter contrôler et mettre à jour l'étiquetage · Installer les supports d'information (affiches, panneaux...) | Annexe 3 | 10 points |
| C 2.2.3. Mettre les produits en valeur | · Participer à la mise en place d'une action promotionnelle | Annexe 4 | 10 points |
| C.2.2.2 Compléter l'assortiment en rayon, en vitrine | · Garnir les étals | Annexe 5 | 8 points |
| Total | | | 40 points |

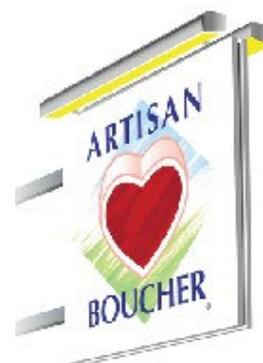
Durée : 40 minutes

L'usage de la calculatrice électronique est autorisé pour l'ensemble de l'épreuve.

| | | | |
|--------|---|---------------|-------------|
| C.A.P. | EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES | Session 2006 | |
| | EP2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène | Situation n°1 | Folio 1 / 9 |

Cas Steak Bio

Situation générale : Monsieur BÉRURIER est un artisan - boucher qui est sensible à la démarche de l'Agriculture Biologique. C'est pourquoi, il veut faire appel à vous pour implanter, dès demain le 10 janvier, un meuble avec des produits carnés Bio. Il espère ainsi déclencher des achats chez sa clientèle, notamment pendant qu'elle attend d'être servie par le boucher ou un(e) vendeur(se) spécialisé(e). Vous serez auparavant sollicité(e) pour le rangement en réserve des produits de la famille boucherie.



Vous avez un certain nombre de documents à consulter (notés ) et d'annexes à compléter (notées )

RANGEMENT EN RÉSERVE

Vous êtes chargé(e) de ranger les livraisons du jour.

Travail à faire : Complétez l'annexe 1 en répondant aux questions d'après vos connaissances.

 Annexe 1

Ranger les produits à la place appropriée.

Travail à faire : En utilisant la nomenclature IFLS et l'organisation propre au point de vente, notez les références des produits livrés dans les bons emplacements de rangement en réserve.

 documents 1 et 2  Annexe 2

PARTICIPATION À L'OPÉRATION DE PROMOTION

Pour aider au lancement de ces nouveaux produits, le gérant vous confie la réalisation de l'étiquetage et de l'affichage de la promotion.

Travail à faire : Préparez la promotion de steak hachés par 3 en estimant la clientèle, et en calculant le prix en promotion.

 documents 3, 4 et 5  Annexe 3

Informez sur la promotion

Travail à faire : Complétez l'étiquette prix et réalisez l'affichette.

 documents 3, 4 et 5  Annexe 4

IMPLANTATION EN RAYON

Vous préparez l'implantation du bœuf bio dans une armoire réfrigérée spécialement dédiée au Bio.

Travail à faire : Calculez les valeurs concernant l'implantation des steaks hachés Bio par 3, afin de déterminer la capacité de stockage qui leur est attribuée.

 document 5  Annexe 5

| | | |
|--------|---|---------------------------|
| C.A.P. | EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES | Session 2006 |
| | EP2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène | Situation n°1 Folio 2 / 9 |

Document 1 - Livraisons à ranger

Vous devez ranger les produits livrés ce matin par la boucherie principale dans la réserve en respectant la classification IFLS et le regroupement par sous familles :

- Réf n°1 : 2 caissettes de flanchet et gîte à bouillir issue de « Bleue du Nord »
- Réf n°2 : 5 kilos de viandes à griller de race Charolaise*
- Réf n°3 : 30 steaks 100% muscle du fournisseur SOVIBA (spécialiste de l'haché Bio), races à viande garanties et Label AB
- Réf n°4 : 12 kilos de pièces à griller issue de Salers*
- Réf n°5 : 1 caissette de pièces à braiser issues Rouge Flamande
- Réf n°6 : 10 barquettes de Cassoulet Toulousain
- Réf n°7 : 8 canards
- Réf n°8 : 2 faisans (exceptionnellement sauvages)

* race à viande, sachant que nous refusons de vendre des produits issus de race laitière.

Document 2 - extrait de la nomenclature IFLS

| Groupe III - Produits frais (13 familles - 104 sous-familles - 114 segments) | | |
|---|---------------------------|-------------------------|
| Code famille | Nom de la famille | Nombre de sous familles |
| 400 | Pains- Pâtisserie fraîche | 5 |
| 411 | Glaces et crèmes glacées | 3 |
| 412 | Surgelés | 12 |
| 420 | Crèmerie fraîche | 9 |
| 430 | Fromages | 7 |
| 440 | Fruits frais | 10 |
| 450 | Légumes | 11 |
| 451 | Fleurs et plantes | 9 |
| 461 | Charcuterie - Salaisons | 5 |
| 468 | Volailles et gibiers | 9 |
| 470 | Traiteur | 10 |
| 480 | Boucherie | 7 |
| 490 | Poissonnerie | 7 |

| | | |
|--------|---|---------------------------|
| C.A.P. | EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES | Session 2006 |
| | EP2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène | Situation n°1 Folio 3 / 9 |

 Document 3 - Consignes pour le lancement des steaks hachés Bio.

J'ai prévu de lancer dès aujourd'hui et jusqu'au 20 janvier de cette les steak hachés Bio par 3 avec une remise exceptionnelle déduite immédiatement en caisse de 20%.

Je vous demande de m'aider dans la mise en place de cette promotion :

- *calculez le nombre de personnes sur nos 500 clients par semaine à qui je peux espérer vendre de la viande Bio. (en complétant l'annexe 3 a)*
- *calculez le prix du paquet arrondi à la dizaine inférieure puis le prix au kilo (en complétant l'annexe 3 b)*
- *réalisez l'étiquette prix (à placer dans le comptoir réfrigéré traditionnel) l'affichette promotionnelle (pour le meuble en libre-service) (Annexe 4)*

Sur l'affichette, je veux notamment que vous rédigiez une accroche avec une qualité de ce produit Bio.

Bon courage,

Monsieur Bérurier

 Document 4 - Revue de presse du Bio

Le 7 novembre 2005 dans le journal 20 Minutes : « 84 % des Français ont une image favorable des produits bio, en raison de leur qualité, de leur goût et de leurs vertus pour la santé, selon une étude de l'agence Bio » Ils sont clients.

Source : http://www.agrobiosciences.org/article.php3?id_article=1563

74% des consommateurs et acheteurs "bio" consomment des produits laitiers, 70% achètent des fruits et légumes, et 65% des oeufs. Viennent ensuite le pain et les autres céréales (53% des consommateurs), les volailles (50%).

Le boeuf "bio" est acheté par 29% des consommateurs bio et son achat est sans doute lié à la crise de la vache folle (1996) puisque 74% des consommateurs de boeuf "bio" le sont depuis ces 5 dernières années.

Source : Extrait de l'article « Agriculture biologique » publié le 04/03/2004 par l'Agence France Presse
<http://www.terre-net.fr/outils/fiches/FicheDetail.asp?id=12765>

| | | |
|--------|---|---------------------------|
| C.A.P. | EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES | Session 2006 |
| | EP2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène | Situation n°1 Folio 4 / 9 |

Document 5 - Les Hachés Bio du fournisseur SOVIBA

Adresse http://www.soviba.fr/new/bio_boeuf.htm



les hachés bio

Le plus grand respect de l'équilibre naturel

Quoi de plus naturel que de savourer un steak haché bio, issu d'une agriculture raisonnée ...

Retour



Les viandes sélectionnées par Soviba, proviennent d'élevages bio: l'alimentation des animaux est composée au minimum de 90% de produits issus eux-même de l'agriculture biologique (herbe, foin et céréales).

Des steaks hachés 100% bio



Les élevages, les abattoirs, ainsi que les produits dits "issus de l'agriculture biologique" subissent des contrôles sévères et sont certifiés par un organisme indépendant agréé sur le territoire français.



Notre gamme hachés bio :

- > Cheveux d'anges / 5 % de MG (300g)
- > Saveur / 15 % de MG (350g)
- > Moelleux / 20 % de MG (350g)
- > Moelleux / 20 % de MG (700g)
- > Oignon / 15 % de MG (2 x 125g)
- > Tomate / 15 % de MG (2 x 125g)
- > Poivre vert / 15 % de MG (2 x 125g)
- > Bolognaise / 20 % de MG (350g)
- > Bolognaise / 20 % de MG (500g)



Profondeur
5 cm

Hauteur
20 cm

Largeur 30 cm

Nouveau

Steak Soviba par 3 / 15% de MG (3 x 125g)

emballés en cartons de 12

Prix public conseillé : 4,90 €

C.A.P.

EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES
EP2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène

Situation n°1

Session 2006

Folio 5 / 9

Annexe 1 - Les réserves de viande

1) Indiquez ci-dessous, dans quel endroit des réserves sont stockés les produits carnés :

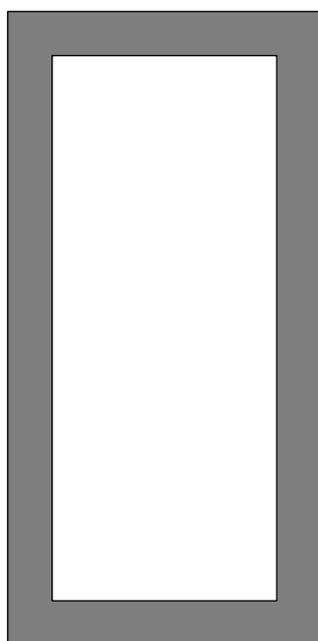
2) Chiffrez la température maximale autorisée pour la viande :

3) Nommez l'appareil de manutention le plus approprié pour manipuler 2 caissettes de 10 kilos chacune.

Annexe 2 - Rangement en réserve

1) Noter dans les endroits appropriés les numéros de référence des produits rangés, sachant que toutes les viandes de bœuf hachées sont systématiquement mises ensemble.

IFLS n°468



IFLS n°480

| |
|----------------------|
| <i>Viande hachée</i> |
| <i>Race à viande</i> |
| <i>Mixte</i> |

IFLS n°470

| |
|---------------------------|
| <i>Exemple : N°12</i> |
|---------------------------|

2) Nommer d'après vos connaissances les 2 autres groupes de produits alimentaires de la nomenclature IFLS :

-
-

~~Annexe~~ Annexe 3 - Préparation de la promotion

Les résultats sont toujours donnés avec leur unité.

a) Renseignez les valeurs et calculez le nombre de clients potentiels (possibles)

- Nombre de clients par semaine :
- Pourcentage de consommateur de Bœuf Bio en France :

Détail du calcul :

Résultat :

- Calcul des acheteurs de bœuf Bio dans notre magasin :

Détail du calcul :

Résultat :

b) Calcul du prix de la promotion

- Prix normal TTC du steak haché bio par 3 :
- Calcul du prix en promotion du lot de 3 steaks hachés :

Détail du calcul :

Résultat :

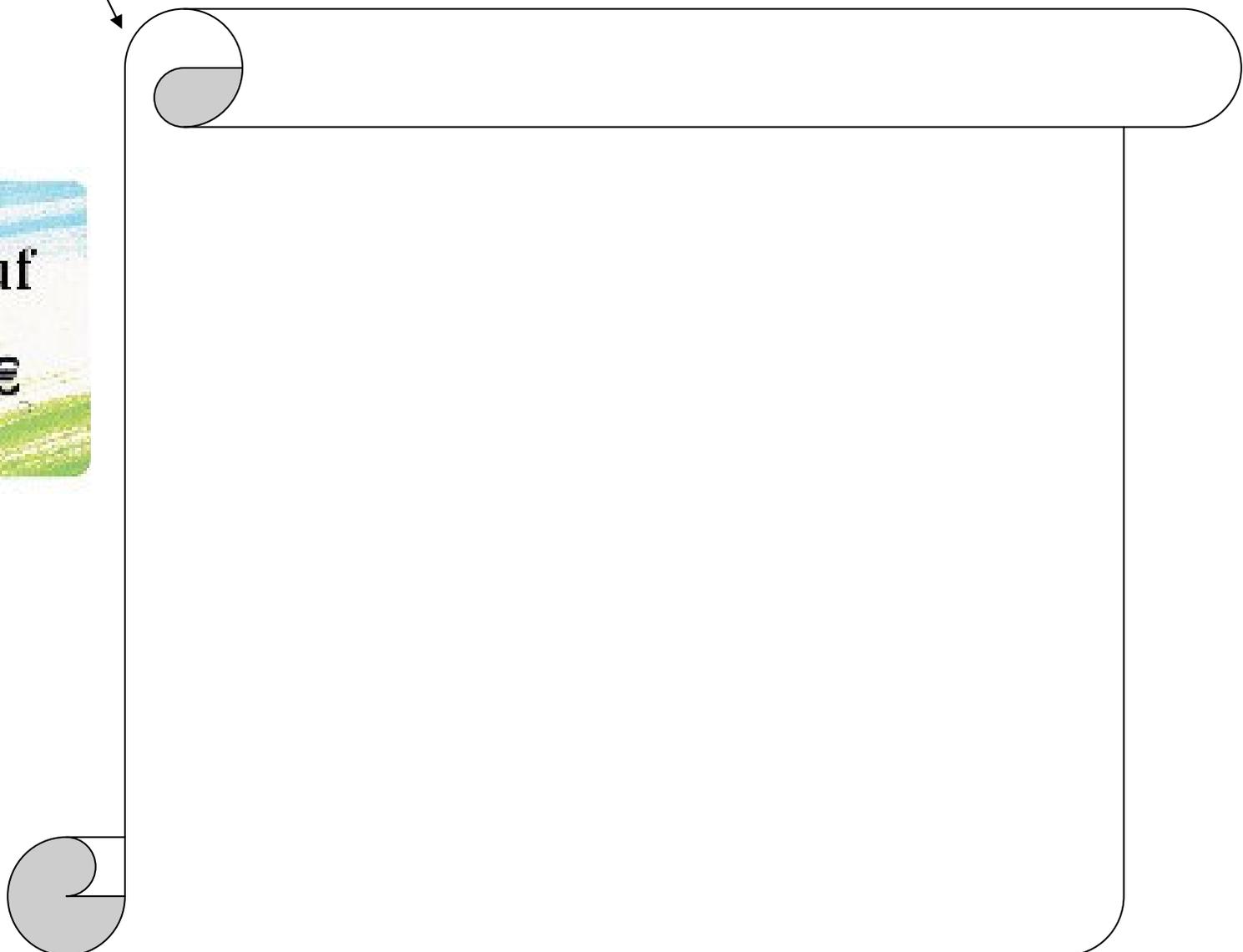
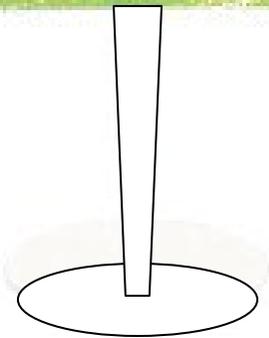
- Calcul du prix en promotion du bœuf haché au kilo :

Détail du calcul :

Résultat :

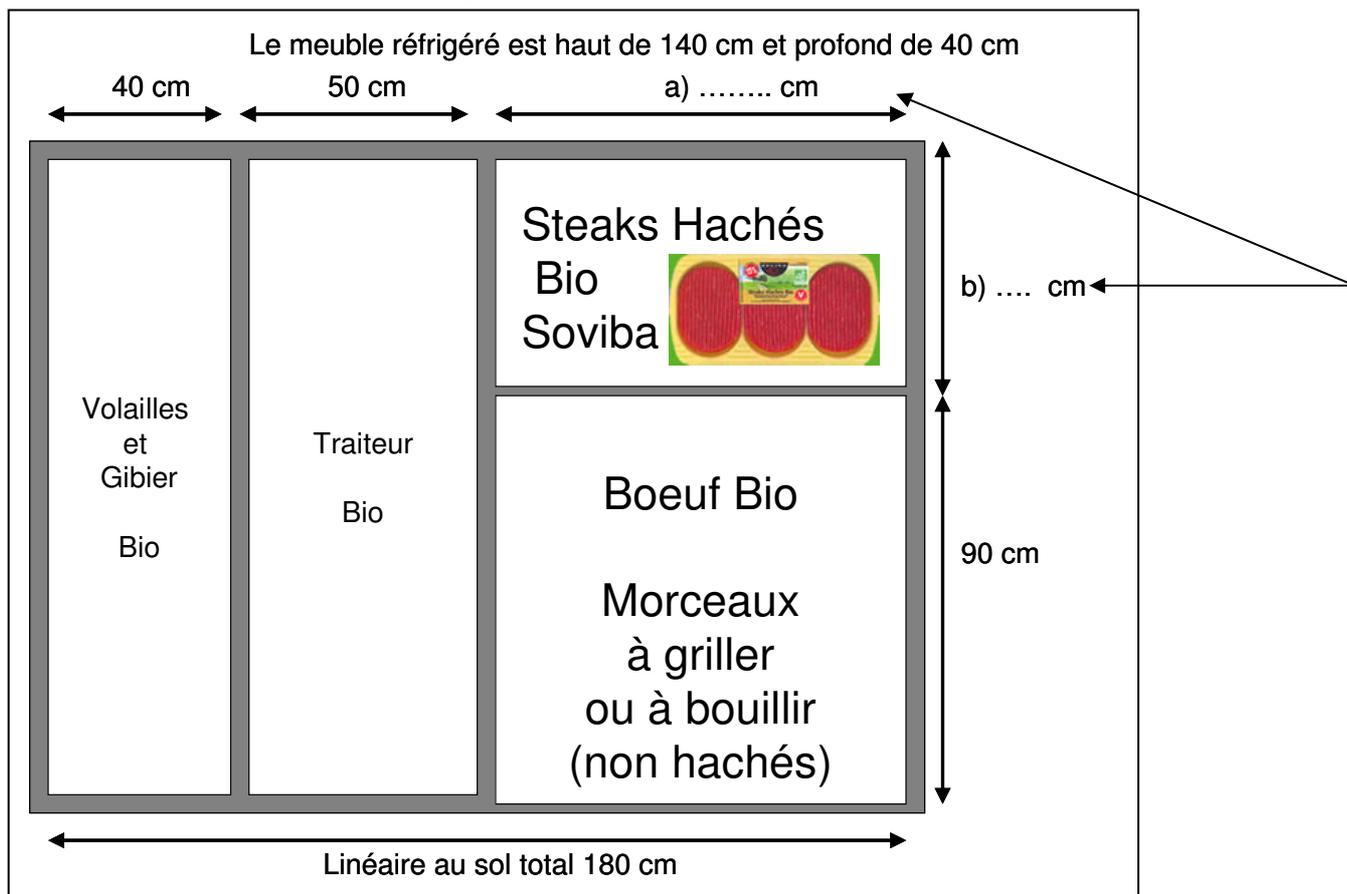
| | | |
|--------|---|---------------------------|
| C.A.P. | EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES | Session 2006 |
| | EP2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène | Situation n°1 Folio 7 / 9 |

 Annexe 4 - étiquette Prix et Affichette Steak Haché Bio



| | | |
|--------|---|---------------------------|
| C.A.P. | EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES | Session 2006 |
| | EP2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène | Situation n°1 Folio 8 / 9 |

 **Annexe 5 - Plan d'implantation du meuble Bio**



| Travail à faire - Effectuez les calculs suivants : | Détail des calculs | Résultat |
|--|--------------------|---------------------|
| a) le linéaire au sol accordé au boeuf Bio | | À noter sur le plan |
| b) la hauteur du niveau accordé aux steaks hachés de boeuf Bio | | |
| c) le linéaire développé accordé aux steaks hachés de boeuf Bio | | |
| d) le nombre de produit Steak Soviba par 3, positionnables en largeur (frontale) | | |
| e) le nombre de produit Steak Soviba par 3 positionnables en profondeur | | |
| f) le nombre de produit Steak Soviba par 3 positionnables en hauteur | | |
| g) la capacité de stockage des Steak Soviba par 3 | | |
| i) le nombre de cartons de Steak Soviba par 3 à aller chercher en réserve pour remplir le rayon. | | |