

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

COMMERCE

ÉPREUVE E1 SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

Sous-épreuve A1 ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE D'UNE UNITÉ DE VENTE

LE DOSSIER COMPORTE : 20 pages numérotées de 1 à 20

Page 1	:	Page de garde
Pages 2 à 6	:	Sujet
Pages 7 à 13	:	Documents
Pages 14 à 20	:	Annexes

Les annexes dûment remplies sont à joindre à votre copie.

N.B. : Les informations fournies dans ce dossier sont inspirées d'un cas réel dans lequel des données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

Calculatrice de poche autorisée, y compris calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique, à condition que son fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (circulaire 99-186 du 16 novembre 1999).

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 1 sur 20		

SUJET

« CHAMPION BELLANGER »

Monsieur LUREAU est propriétaire d'un supermarché CHAMPION situé rue Frédéric Bellanger LE HAVRE (76600). Ouvert en 1986, il a une surface de vente de 900 m².

Vous venez d'être embauché(e) en tant qu'adjoint(e) au chef de rayon "produits frais", Monsieur ROUMOIS.

Vous serez amené(e) à réaliser différentes tâches émanant soit du directeur, soit du chef de rayon.

PARTIE - I

Étude de la fidélisation de la clientèle

PARTIE - II

Analyse de la gamme "plats cuisinés"

PARTIE - III

Implantation des produits en rayon

PARTIE - IV

Préparation de l'opération commerciale

PARTIE - V

Recrutement

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 2 sur 20		

PARTIE - I

Étude de la fidélisation de la clientèle

Pour l'enseigne, la carte IRIS offre la possibilité d'une meilleure fidélisation de la clientèle et permet d'avoir une base de données précise des porteurs de la carte.

Monsieur LUREAU vous propose d'étudier la fidélisation de sa clientèle.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des **documents 1 et 2 pages 7 et 8** :

- 1.1 - Calculez sur l'**annexe 1 page 14, à rendre avec la copie**, les taux de pénétration de la carte IRIS pour les mois de janvier et octobre 2003.
- 1.2 - Commentez sur l'**annexe 1 page 14, à rendre avec la copie**, l'évolution du taux de pénétration de la carte IRIS de janvier 2003 à octobre 2003.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 3 sur 20		

PARTIE - II

Analyse de la gamme "plats cuisinés"

Toujours à l'écoute de sa clientèle, le directeur souhaite élargir sa gamme de plats cuisinés Fleury-Michon : "l'assiette gourmande sauce à part".

TRAVAIL À FAIRE

Sur votre copie, à partir du document 3 page 9 :

- 2.1 - Dégagez le profil type du consommateur d'assiette à partir de l'étude.
- 2.2 - Déterminez les caractéristiques des produits les mieux adaptés aux désirs exprimés.

Avant d'implanter le produit dans le rayon, Monsieur LUREAU vous communique les résultats d'une enquête privilégiant le critère prix, réalisée sur un échantillon de 500 clients potentiels (**annexe 2 page 15 à rendre avec la copie**).

TRAVAIL À FAIRE

- 2.3 - Déterminez sur l'**annexe 2 page 15, à rendre avec la copie**, le prix d'acceptabilité de l'assiette "saumon à la concassée de tomates" et justifiez votre réponse.
- 2.4 - Citez sur l'**annexe 2 page 15, à rendre avec la copie**, deux autres éléments à prendre en compte pour décider du prix de vente.

À l'occasion du lancement de la gamme des plats cuisinés Fleury-Michon, M. LUREAU décide de mener une action de promotion sur quelques références.

TRAVAIL À FAIRE

- 2.5 - Calculez sur l'**annexe 3 page 16, à rendre avec la copie**, le nouveau taux de marque appliqué aux quatre produits mis en vente dans le supermarché.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 4 sur 20		

PARTIE - III

Implantation des produits en rayon

Afin de préparer l'animation qui aura lieu le 26 juin 2004, Monsieur LUREAU vous demande d'étudier l'implantation de la nouvelle gamme sur le linéaire.

Le rayon plats cuisinés « FLEURY-MICHON » dispose d'un meuble de présentation. La profondeur de chaque tablette est de 50 cm et l'intervalle entre chaque tablette est de 42 cm.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 4 page 10.

- 3.1 - Complétez le tableau sur l'annexe 4 page 17, à rendre avec la copie.
- 3.2 - Calculez sur l'annexe 4 page 17, à rendre avec la copie, le linéaire développé pour la gamme de plats cuisinés.
- 3.3 - Déterminez sur l'annexe 4 page 17, à rendre avec la copie, le type d'implantation à préconiser. Justifiez votre choix.

PARTIE - IV

Préparation de l'opération commerciale

Afin de promouvoir les produits de la gamme "assiette gourmande sauce à part", Monsieur LUREAU décide de mettre en place une animation sur stand. Vous êtes chargé(e) de préparer cette animation.

TRAVAIL À FAIRE

À partir de vos connaissances,

- 4.1 - Citez sur l'annexe 5 page 18, à rendre avec la copie, trois moyens à mettre en œuvre pour dynamiser les ventes.
- 4.2 - Afin de favoriser l'information rapide des clients du magasin sur les produits, complétez l'annexe 6 page 19, à rendre avec la copie, l'argumentaire destiné à l'animateur(trice) en vous aidant du document 3 page 9.
- 4.3 - Dans le but d'aider l'animateur(trice) à réfuter les principales objections des clients, complétez sur l'annexe 7 page 18, à rendre avec la copie, le tableau des objections/réfutations.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 5 sur 20		

PARTIE - V

Recrutement

Monsieur LUREAU décide de procéder au recrutement d'un animateur(trice) en contactant les stagiaires qu'il a accueillis lors des périodes de formation en entreprise. Trois candidatures ont été retenues. Il vous associe au recrutement de cet(te) animateur(trice) et vous demande de sélectionner la personne la plus apte à tenir le poste.

TRAVAIL À FAIRE

- 5.1 - Complétez sur l'annexe 8 page 20, à rendre avec la copie, le tableau comparatif des candidatures à l'aide des trois fiches de candidature (documents 5a - 5b - 5c pages 11, 12 et 13).**
- 5.2 - Choisissez sur l'annexe 8 page 20, à rendre avec la copie, le (ou la) candidat(e) qui sera sélectionné(e) pour un entretien avec le directeur. Justifiez votre choix.**

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 6 sur 20		

DOCUMENT 1

Détermination de la zone de chalandise

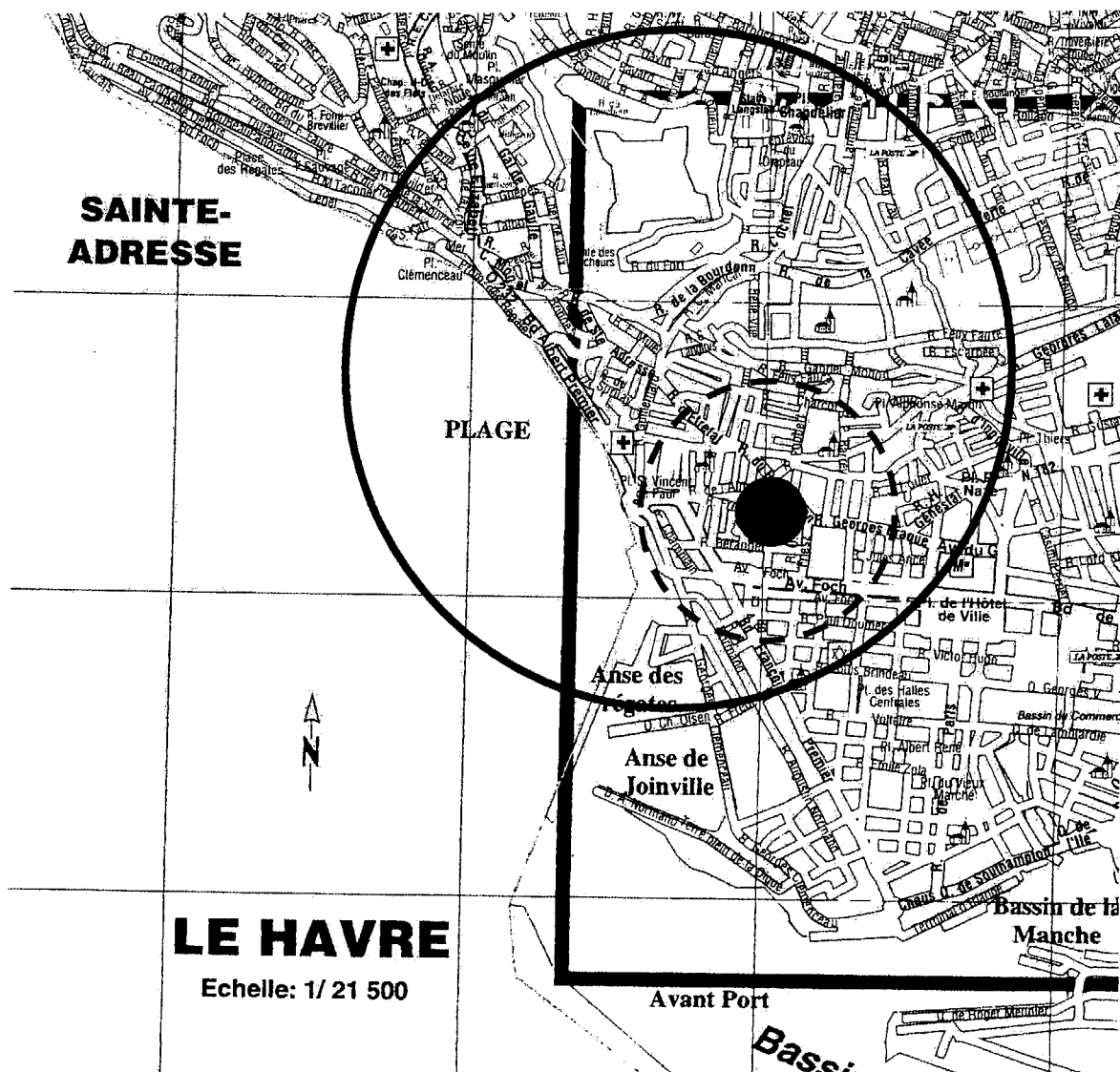
Il existe deux zones :

- la zone primaire correspondant au centre-ville
- la zone secondaire comprenant les quartiers périphériques du HAVRE et la ville de SAINTE ADRESSE

L'étude du taux de pénétration de la zone de chalandise du magasin a été basée sur les statistiques internes de l'entreprise et les données issues de l'étude de la carte IRIS.

Légende

- magasin Champion
- zone primaire
- zone secondaire



EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		0409-CO ST A
		SUJET
Page 7 sur 20		

DOCUMENT 2*Extraits de statistiques internes de l'entreprise sur la carte IRIS***Janvier 2003**

Code SETIS (1)	Nom de la commune	Nombre de foyers INSEE	Nombre de foyers en possession de la carte IRIS
763510201	Le Havre	2 002	483
763510106	Le Havre	1 026	302
763510301	Le Havre	1 293	286
763510101	Le Havre	959	218
763510107	Le Havre	1 247	97
765520101	Sainte Adresse	775	79

Octobre 2003

Code SETIS (1)	Nom de la commune	Nombre de foyers INSEE	Nombre de foyers en possession de la carte IRIS
763510201	Le Havre	2 002	609
763510106	Le Havre	1 026	371
763510301	Le Havre	1 293	342
763510101	Le Havre	959	266
763510107	Le Havre	1 247	126
765520101	Sainte Adresse	775	85

(1) Le code SETIS = arrondissements prédéfinis par la Poste comme zone de distribution

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente			SUJET
Page 8 sur 20			

DOCUMENT 3

D'après Faire Savoir Faire – n° 473 avril 2002

FLEURY-MICHON : OFFENSIVE SUR LE TRAITEUR

Ce printemps sonne l'heure des grandes manœuvres chez Fleury-Michon qui crée une gamme inédite de plats cuisinés individuels pour des repas hors domicile et lance un concept de salades "sauce à part". Deux nouvelles propositions plus que jamais ancrées dans sa "philosophie" de solutions-repas.

Le marché des plats cuisinés individuels s'annonce sous les meilleurs auspices pour les mois à venir. Après quelques mois, le passage de l'ensemble de l'offre MARIE en barquette porte très largement ses fruits, tandis que Fleury-Michon se félicite de l'impact de ses plats en barquette.

Le n° 1 du marché n'en reste pas là et lance l'ASSIETTE GOURMANDE. Ce nouveau concept repose sur l'idée de proposer une solution nouvelle pour celles et ceux qui souhaitent faire une pause repas hors domicile, de façon rapide et pratique, mais en mangeant gourmand et équilibré, dans les meilleures conditions. Pour la marque, la priorité est aussi de cibler un instant de consommation pour, ensuite, adapter l'emballage aux conditions de cette consommation.

Praticité, mais aussi équilibre et saveur

Fleury-Michon propose donc, sur une même assiette, mais séparément, tous les ingrédients d'un plat complet savoureux et nutritionnellement équilibré : d'un côté protéines et sauce, de l'autre 2 accompagnements, légumes et féculents avec une séparation (système breveté) qui s'enlève en même temps que l'on ôte l'opercule.

Pour la praticité, couverts et serviette sont insérés entre l'opercule et le couvercle cloche - misant sur la transparence - qu'il suffit de reposer sur l'assiette pour réchauffage 2 minutes au micro-ondes. La gamme se compose pour l'instant de 4 recettes : saumon à la concassée de tomates, pommes de terre au thym et marmelade de courgettes, poulet aux épices, semoule aux raisins, aubergines et poivrons poêlés, filet mignon de porc sauce madère, carottes et purée aux oignons fondants et filet de lieu noir à la ciboulette, riz et fondue de tomates.

Ce lancement est l'occasion pour Fleury-Michon de développer son offre en ciblant trois grands moments de consommation : plats en sachets séparés pour le repas traditionnel à domicile sur assiette, en barquette pour un déjeuner rapide au bureau ou un dîner chez soi avant de sortir, enfin, nouvelles assiettes pour l'instant « pause gourmande » sur le lieu de travail.

De par leur format, et contrairement aux autres conditionnements, les assiettes gourmandes nécessitent une mise à plat en rayon, de préférence dans le bac.

Salades en bols, sauces à part

Si Fleury-Michon n'occupe encore qu'une place d'outsider sur le marché des salades, le groupe vendéen n'entend pas s'en tenir à ses quelques 5 % de parts de marché. Ses atouts : une sorte de révolution dans le rayon, avec une proposition en complète rupture avec l'offre actuelle.

Fleury-Michon a développé le concept de salades avec "sauce à part", placée dans le couvercle, spécialement cuisinée et conçue pour chaque recette, à doser soi-même selon son goût.

Pour une consommation pratique et facile, ces salades nouvelle génération sont munies d'un kit breveté fourchette pliable et serviette, placé, comme le sachet de sauce, dans la partie haute du bol.

A découvrir dès maintenant dans pratiquement toutes les enseignes.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 9 sur 20		

DOCUMENT 4*Les plats cuisinés « Fleury Michon »*

<i>Gamme "plats cuisinés sauce à part"</i>	<i>Dimensions (Longueur x profondeur x hauteur)</i>	<i>Nombre de frontales</i>	<i>Nombre de niveaux</i>
Saumon à la concassée de tomates	15 x 12,5 x 3 cm	1	2
Poulet aux épices	15 x 12,5 x 3 cm	1	2
Filet mignon de porc sauce madère	15 x 12,5 x 3 cm	1	1
Filet de lieu noir à la ciboulette	15 x 12,5 x 3 cm	1	1

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente			SUJET
Page 10 sur 20			

DOCUMENT 5 a

FICHE DE CANDIDATURE

ÉTAT CIVIL :

- Nom : *DURAND*
- Prénom : *CATHERINE*
- Date et lieu de naissance : *3 FÉVRIER 1984*
- Situation de famille : *MARIÉE, UN ENFANT DE UN AN*

CURSUS SCOLAIRE :

Types d'études	Années d'obtention
<i>BEP VAM</i>	<i>2000</i>
<i>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE M.A.S. * PRODUITS FRAIS EN GRANDE DISTRIBUTION</i>	<i>2003</i>

* Module d'approfondissement sectoriel

STAGES EFFECTUÉS :

*SUPER U, 4 SEMAINES
CHAMPION, 12 SEMAINES*

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE :

Emplois occupés	Entreprises	Activité des entreprises	Durée
<i>ELS</i>	<i>CHAMPION</i>	<i>DISTRIBUTION</i>	<i>1 MOIS EN CDD</i>
<i>ANIMATEUR PRODUITS FRAIS</i>	<i>CHAMPION</i>	<i>DISTRIBUTION</i>	<i>6 MOIS</i>

AUTRES :

PERMIS B

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente			SUJET
Page 11 sur 20			

DOCUMENT 5 b

FICHE DE CANDIDATURE

ÉTAT CIVIL :

- Nom : *MOREL*
- Prénom : *DAVID*
- Date et lieu de naissance : *9 AVRIL 1985*
- Situation de famille : *CÉLIBATAIRE*

CURSUS SCOLAIRE :

Types d'études	Années d'obtention
<i>BEP COMPTABILITÉ</i>	<i>2000</i>
<i>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMPTABILITÉ</i>	<i>2002</i>

STAGES EFFECTUÉS :

CABINET COMPTABLE PASCALIN, 16 SEMAINES

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE :

Emplois occupés	Entreprises	Activité des entreprises	Durée
<i>MAGASINIER</i>	<i>AUCHAN</i>	<i>DISTRIBUTION</i>	<i>3 MOIS EN CDD</i>
<i>AIDE COMPTABLE</i>	<i>MAGASIN INDÉPENDANT "CUIRS DE L'EST"</i>	<i>COMPTABILITE</i>	<i>EN CDI DEPUIS 7 MOIS</i>

AUTRES :

PERMIS B

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET

DOCUMENT 5 c

FICHE DE CANDIDATURE

ÉTAT CIVIL :

- Nom : *MARTIN*
- Prénom : *PHILIPPE*
- Date et lieu de naissance : *5 AOÛT 1983*
- Situation de famille : *CÉLIBATAIRE*

CURSUS SCOLAIRE :

Types d'études	Années d'obtention
<i>BEP VAM</i>	<i>2000</i>
<i>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE M. A. S. * VENTE D'ARTICLES VESTIMENTAIRES</i>	<i>2002</i>

*Module d'approfondissement sectoriel

STAGES EFFECTUÉS :

*DU PAREIL AU MÊME, 2 SEMAINES
MONOPRIX, 2 SEMAINES*

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE :

Emplois occupés	Entreprises	Activité des entreprises	Durée
<i>ANIMATEUR EN RAYON CD</i>	<i>LECLERC</i>	<i>DISTRIBUTION</i>	<i>EN CDI DEPUIS LE 10/09/02</i>

AUTRES :

PERMIS B

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente			SUJET
Page 13 sur 20			

1.1 - Calculs des taux de pénétration**TABLEAU DES TAUX DE PÉNÉTRATION**

Zone de chalandise (exprimé en codes SETIS)	Taux de pénétration Janvier 2003 en %	Taux de pénétration Octobre 2003 en %
763510201		
763510106		
763510301		
763510101		
763510107		
765520101		

Arrondir les calculs à deux chiffres après la virgule.

Calcul du taux de pénétration pour janvier 2003 et octobre 2003 pour la zone 763510201

.....

.....

.....

1.2 - Commentaire

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente			SUJET
Page 14 sur 20			

2.3 - TABLEAU DU PRIX D'ACCEPTABILITÉ

Question 1 : À quel prix n'achèteriez-vous pas ce plat parce que vous le trouveriez trop cher ?				Question 2 : À quel prix n'achèteriez-vous pas ce plat parce que vous le trouveriez de trop mauvaise qualité ?			
Prix en €	Nombre de réponses	%	% cumulé croissant "trop cher"	Nombre de réponses	%	% cumulé décroissant "mauvaise qualité"	% d'acheteurs potentiels
3,30	0			151			
3,40	0			135			
3,50	12			80			
3,60	18			50			
3,70	20			35			
3,80	45			28			
3,90	50			12			
4,00	65			5			
4,10	110			3			
4,20	180			1			
TOTAL							

Calculs à arrondir à l'unité la plus proche.

Prix d'acceptabilité et justification :

2.4 - Deux autres éléments à prendre en compte pour décider du prix de vente :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente			SUJET
Page 15 sur 20			

2.5 - TABLEAU DES PRIX DE VENTE DES PLATS CUISINÉS FLEURY-MICHON

Produits de la gamme : "Assiette gourmande sauce à part"	PV normal TTC	PV Promo TTC	PV normal HT	PV Promo HT	Taux de marque normal	Prix d'achat HT	Nouveau taux de marque promotionnel
<i>Saumon à la concassée de tomates</i>	3,80	3,20			20 %		
<i>Poulet aux épices</i>	3,60	3,20			22 %		
<i>Filet mignon de porc sauce madère</i>	4,10	3,60			18 %		
<i>Filet de lieu noir à la ciboulette</i>	4,00	3,70			21 %		

TVA : 19,60 % - Arrondir les calculs à deux chiffres après la virgule.

Explication des calculs de la ligne "saumon à la concassée de tomates" :

PV normal HT :

PV promo HT :

PA HT :

Nouveau taux de marque promotionnel :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente			SUJET
Page 16 sur 20			

3.1 - Calculs des linéaires et de la capacité linéaire

TABLEAU DES LINÉAIRES

Gamme "assiette gourmande sauce à part"	Linéaire au sol en cm	Linéaire développé en cm	Capacité linéaire en cm
<i>Saumon à la concassée de tomate</i>	(1)	(2)	(3)
<i>Poulet aux épices</i>			
<i>Filet mignon de porc sauce madère</i>			
<i>Filet de lieu noir à la ciboulette</i>			

Détail des calculs de la ligne "saumon à la concassée de tomates" :

(1)

(2)

(3)

3.2 - Linéaire développé pour l'ensemble des plats cuisinés Fleury Michon :

3.3 - Type d'implantation préconisé :

Justification :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 17 sur 20		

ANNEXE 5

À compléter et à rendre avec la copie

4.1 - MOYENS À METTRE EN ŒUVRE

→

→

→

ANNEXE 7

À compléter et à rendre avec la copie

4.3 - TABLEAU DES OBJECTIONS ET DES RÉFUTATIONS

OBJECTIONS	RÉFUTATIONS (sous la forme de phrases complètes)
<i>Même en promotion, c'est un produit qui reste cher !</i>	
<i>Êtes-vous certain(e) de la qualité des produits ?</i>	
<i>Que se passe-t-il si on n'a pas de micro-ondes ?</i>	

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	SUJET
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET	
Page 18 sur 20			

ANNEXE 6

4.2 - ARGUMENTAIRE CAP/SONCAS destiné à l'animateur(trice)

À compléter et à rendre avec la copie

Mobiles	Caractéristiques	Avantages	Preuves
Sécurité	<ul style="list-style-type: none"> - Marque Fleury-Michon - Séparation brevetée qui s'enlève en même temps que l'opercule 		
Orgueil	<ul style="list-style-type: none"> - Emballage transparent 		
Nouveauté	<ul style="list-style-type: none"> - Plat complet (protéines et accompagnement) - Quatre recettes différentes 		
Confort	<ul style="list-style-type: none"> - Réchauffage en 2 minutes au micro-ondes 		
Argent	<ul style="list-style-type: none"> - Saumon à la tomate : 3,20 euros - Poulet aux épices : 3,20 euros - Filet mignon : 2,60 euros - Lieu noir : 3,00 euros 		
Sympathie	<ul style="list-style-type: none"> - Plat en barquette 		

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004	
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4	0409-CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente			SUJET
Page 19 sur 20			

TABLEAU COMPARATIF DES CANDIDATURES

Exigences du profil de poste à vérifier à partir des éléments des fiches de candidature	Candidature 1 Catherine DURAND		Candidature 2 David MOREL		Candidature 3 Philippe MARTIN	
	répond à l'exigence (oui ou non)	justifications	répond à l'exigence (oui ou non)	justifications	répond à l'exigence (oui ou non)	justifications
20 ans minimum						
Diplôme bac. professionnel commerce obtenu en M.A.S. "produits frais"						
Expérience en qualité d'animateur						
Stage en grande surface						
TOTAL DES OUI						
Candidat(e) retenu(e) pour l'entretien d'embauche						

Choix du (ou de la) candidat(e) :

Justification :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1		Durée : 3 heures
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 20 sur 20		