REMPLACEMENT 2026
Polynesie

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
E5 CHOIX TECHNIQUE
TECHNICIEN CONSEIL VENTE ALIMENTATION

Option Produits alimentaires et boissons

Durée : 150 minutes

Matériel(s) et document(s) autorisé(s) : **Aucun**

Le sujet comporte 12 pages

Liste des documents

Document 1 : Article « chips, les Français craquent »

Document 2 : Chiffres 1er semestre 2023

Document 3 : Indices de sensibilité du produits chips de votre magasin

Document 4 : Outils d'aide à l'analyse de la performance du rayon

Document 5 : Gamme de l'entreprise BELSIA

Document 6 : Caractéristiques des produits BELSIA

Document 7 : Chips artisanale aux oignons de Roscoff AOP et sel de l'Ile de Ré

L'annexe A est à rendre avec la copie après avoir été numérotée

Les documents ont été modifiés pour les besoins de l'épreuve.
Pour développer son argumentation, le candidat s'appuie sur ses connaissances personnelles et sur les informations présentées dans les documents.

SUJET

CHIPS LES FRANÇAIS CRAQUENT

Vous êtes employé(e) dans une épicerie fine du centre-ville de Reims. Votre clientèle aisée est exigeante et sensible à la qualité de vos produits.

Vous avez remarqué que l'offre en biscuits apéritifs de votre point de vente est limitée à quelques références et vous pensez que les clients sont en attente de davantage de choix.

<u>Première partie</u> : Le marché des produits apéritifs

Pour convaincre votre responsable de point de vente d'élargir l'offre, vous étudiez les tendances du marché de l'apéritif (documents 1 et 2).

1. Présenter les tendances du marché de l'apéritif en France.
2. Comparer les données du marché avec celle de votre épicerie de Reims.
3. Identifier les leviers de progression pour l'épicerie au regard des chiffres du marché.

À la suite de cette analyse et dans le but d'ajuster l'offre de l'épicerie, votre responsable vous communique les indices de sensibilité du rayon (documents 3 et 4).

4. Analyser l'adéquation de l'offre de votre épicerie sur le segment des chips :
   • par rapport au marché français,
   • par rapport aux attentes des clients de votre magasin.
5. Proposer des solutions pour répondre au marché.

<u>Deuxième partie</u> : Référencement de nouveaux produits

Au regard de ces nouveaux éléments, votre responsable accepte d'élargir l'offre apéritive en ajoutant une nouvelle gamme de chips répondant à la demande du marché.
Vous avez rencontré le représentant de la société « BELSIA » qui produit et commercialise une gamme de chips artisanales et qui vous a présenté les produits proposés par cette entreprise (documents 5,6,7). Vous vous basez sur cette liste de produits et sur les tendances du marché.

6. Présenter les arguments qui justifieraient le référencement de cette gamme de chips.

Suite à votre étude, votre responsable est convaincu de référencer cette marque. Il a décidé de référencer deux recettes de chips « BELSIA » : « Chips artisanale Herbes de Provence et tomates » et « Chips artisanale aux oignons de Roscoff AOP et sel de l'Ile de Ré ».
Il vous demande d'identifier les particularités techniques (document 6 et 7) de ces nouveaux produits, afin de les maitriser et de les valoriser dans une future animation commerciale.

Le packaging comporte les mentions suivantes : “Cuites au chaudron”, “produit à la ferme”, “chips artisanales françaises”.

7. Identifier, à partir de ces mentions, trois arguments techniques permettant de convaincre vos clients d’acheter les chips Belsia.
8. Comparer sur le plan nutritionnel les produits « BELSIA » avec celui des chips de pomme de terre à l’huile de tournesol standard.
9. Préparer une fiche technique synthétique à destination du consommateur en valorisant les qualités particulières du produit et de ses ingrédients (**Annexe A : à rendre avec la copie après avoir été numérotée)**.

<u>Troisième partie :</u> Communication de lancement

Afin de réussir le lancement de cette nouvelle gamme et informer votre clientèle fidélisée, vous mettez en place une dégustation de « Chips artisanale aux oignons de Roscoff AOP et sel de l’Ile de Ré » dans votre épicerie.
Votre responsable hésite entre 3 supports de communications différentes : Instagram, mail, ou sms.

10. Préparer sur le support de votre choix la rédaction de votre communication en respectant les codes du support que vous aurez choisi.

Lors de la dégustation, si le gout des produits a été unanimement apprécié, le prix de 504 XPF trop élevé s’est révélé souvent un obstacle à l’achat. Votre responsable vous communique les informations prix pour ces références et vous demande de faire une proposition de prix promotionnel pour assurer le lancement des produits en tenant compte de leur positionnement dans l’assortiment du magasin.

11. Justifier le choix d’un prix promotionnel pour les produits de la gamme « BELSIA ».

Le prix promotionnel proposé sera fixé sans calcul, mais en justifiant les éléments qui ont conduit à sa fixation

Grille d'évaluation

Capacités	Critères	N°	Indicateurs	Note	Global Critère
C5.1 Situer le produit sur le marché.	Identification des éléments clé du marché.	**1**	Tendances identifiées. Pertinence des éléments de justification.	**1,5**	**3,5**
		2	Eléments comparés pertinents. Interprétation juste des données.	**1**	
		3	Points d'amélioration identifiés.	**1**	
	Identification du positionnement produit/ et ou entreprise.	**4**	Analyse de l'offre en termes de choix de produits. Adéquation de l'offre en rayon à la demande.	**2**	**3**
		5	Propositions adaptées et cohérentes.	**1**	
C5.2 Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation du produit.	Adéquation du choix des propositions aux objectifs commerciaux et caractéristiques techniques du produit.	**6**	3 arguments. Arguments proposés structurés.	**3**	**7**
		7	3 arguments techniques identifiés.	**2**	
		8	5 éléments de comparaison identifiés. Comparaison techniquement juste.	**2**	
	Anticipation des modalités de mise en œuvre.	**9**	Items de la fiche proposés cohérents. Caractéristiques du produit valorisées.	**2,5**	**6,5**
		10	Respect des codes de communication pour le support choisi. Mentions liées au support. Mentions liées à l'action commerciale.	**2**	
		11	Prix proposé pertinent. Éléments de justification du prix présentés.	**2**	

DOCUMENT 1 : CHIPS, LES FRANCAIS CRAQUENT

En apéritif, en snacking, en pique-nique ou en accompagnement de repas, les chips se déclinent à l'infini vers des saveurs toujours plus gourmandes et fantaisistes. Les Français en redemandent !

« Selon les données Nielsen, les marchés des Produits Apéritifs Salés (PSA) et des chips sont en croissance volume et valeur, malgré l'inflation », commente Sophie Van Eeckhaute, directrice marketing d'Intersnack. La catégorie PSA et chips se présente ainsi comme la première catégorie de l'épicerie salée. Elle entre parfaitement dans les tendances plaisir, snacking et structurel de l'apéritif en France. Un moment important car 35 millions d'apéritifs ont lieu chaque semaine et les Français disent prendre l'apéritif 2,1 fois par semaine *« Avec l'inflation, les catégories plaisir sont plutôt des valeurs refuge. Les Français, malgré leurs préoccupations, ne se coupent pas du pôle apéritif. Quelques reports d'achat se font cependant entre les catégories de l'apéritif »*, intervient Louis Morisset, Category Manager chez Altho.

« Le plaisir reste l'attente numéro un, selon les données Food Usage Kantar à 53 %, même si le prix, la promo, sont importants », indique Sophie Van Eeckhaute.

DES GOÛTS FORTS

Pour entretenir les tendances de consommation, Altho (marque Bret's) mise sur des arômes naturels, son côté breton, son engagement RSE et ses saveurs surprenantes.

De son côté, Intersnack fait valoir également ses recettes intenses, sans exhausteur de goût, sans huile de palme ni conservateurs tout comme son aspect local.

Traduction dans les rayons des produits apéritifs, les produits artisanaux et les recettes originales ont le vent en poupe avec, en nouveauté, une chips aux herbes de Provence et une référence saveur moutarde à marque Vico.

Sur sa gamme La Gourmande (Vico), l'industriel propose la saveur poulet moutarde, tout en rénovant sa recette au chaudron La Vicoise (Vico). Enfin, Tyrrells s'enrichit d'un Mediterranean Herbs à retrouver cette année dans toutes les enseignes.

Pour sa part, Bret's (Altho) innove avec ces références de chips : tomate séchée et vinaigre balsamique, chili pointe de menthe.

« Nous sommes créatifs. C'est un marqueur de marque pour lequel nos consommateurs nous reconnaissent et nous réclament. *« Je pense que nous en avons encore sous le pied sous divers aspects. Notamment par rapport à la consommation moyenne de chips en France, plus faible que celle de nos voisins européens »*, se réjouit Louis Morisset.

Source : point de vente - dossier épicerie salée - juin 2023

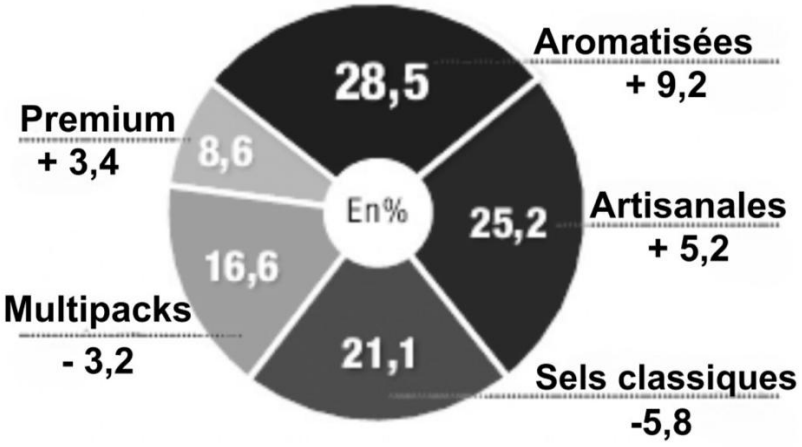
<u>DOCUMENT 2</u> : Chiffres 1er semestre 2023

Dossier : Chiffres clés des produits apéritifs

Produits Apéritifs	Vente en valeur France		Vente en valeur épicerie
	Ventes en valeur (millions d'XPF)	**% Evol. N-1**	**% Evol. N-1**
Biscuits salés	43 318	0,5 %	1 %
Chips	78 890	9,1 %	6 %
Extrudé et tuiles	78 950	1,1 %	- 1 %
Graines salées	100 627	0,7 %	1,1 %
Saucisson et saucisse sèche	103 881	- 1,4 %	- 4 %

Source : https://pointsdevente.fr/ + chiffres épicerie

Variétés des chips et leur part de marché en pourcentage



Source : LSA

<u>DOCUMENT 3</u> : Éléments de résultats du produits chips de votre magasin

Variétés des chips	Marque	PV TTC en Pour le format 150 g	Indice de sensibilité à la marge	Indice de sensibilité au chiffre d'affaires
Premium	Tyrells	297 XPF	1,35	1,40
Multipack (x6)	Flodor	157 XPF	0,25	0,55
Sel classiques	Lays	187 XPF	1,25	0,55
Artisanale	Thaas	420 XPF	1,35	1,35

<u>DOCUMENT 4</u> : Outils d'aide à l'analyse de la performance du rayon

Indice de sensibilité à la marge	**Indice de sensibilité au CA**	**Analyse**
>1	>1	Produit sous représenté en magasin
<1	<1	Produit sur représenté
>1	<1	Produit rentable mais peu vendu
<1	>1	Produit bien vendu mais peu rentable

<u>DOCUMENT 5</u> : Gamme de l'entreprise « BELSIA »

Produit	Prix d'achat au kg HT en XPF	Poids	Prix d'achat par paquet HT en XPF
Chips oignon Roscoof AOP	2 032 XPF	150 g	305
Chips à la truffe d'été	4 083 XPF	150 g	612
Chips Herbes de Provence et tomates	2 032 XPF	150 g	305
Chips au sel de l'île de Ré	1 922 XPF	150 g	288

<u>DOCUMENT 6</u> : Caractéristiques des produits Belsia

Chips artisanales

Lieu de production : La ferme de Létourville se situe au milieu de la plaine de Beauce (du latin Belsia), terre d'exception réputée pour sa qualité, qui lui a valu le surnom de grenier de la France.

Circuit-court : Direct producteur, les chips Belsia sont fabriquées sur le lieu de production des pommes de terre par les agriculteurs.

Conditionnement : Plastique, Sachet

Quantité : 150 g

Allégations nutritionnelles : sans arômes artificiels, sans conservateurs, sans huile de palme, sans gluten.

Information nutritionnelle	**Pour 100 g**	**Par portion (25g)**	**Comparaison avec des Chips de pommes de terre à l'huile de tournesol standard**
Énergie kJ Énergie kcal	1 841 KJ 440 Kcal	460 KJ 110 Kcal	- 17 %
Matières grasses	28 g	7 g	- 15 %
Acides gras saturés	2,6 g	0,65 g	- 12 %
Glucides	38 g	9,5 g	- 25 %
Sucres	0,6 g	0,15 g	- 52 %
Fibres alimentaires	4,3 g	1,07 g	- 9 %
Protéines	6,5 g	1,62 g	+ 10 %
Sel	1 g	0,25 g	- 22 %
Fruits, légumes, noix et huiles de colza, noix et olive (estimation par analyse de la liste des ingrédients)	0 %	0 %	
Mode de cuisson	Chaudron		Friteuse
Nutriscore	C		D

DOCUMENT 6 (suite et fin)

Grâce à leur mode de fabrication artisanal : les pommes de terre, issues des meilleures variétés produites sur la ferme, sont triées à la main, puis coupées en tranches épaisses pour apporter un maximum de croustillant. Elles sont ensuite cuites en petite quantité au chaudron, un mode de cuisson qui apporte encore plus de croustillant. L'excès d'huile de tournesol est retiré, et enfin, elles sont salées au sel de l'île de Ré, 100 % naturel et récolté à la main selon les méthodes traditionnelles, et aromatisées à l'oignon rose AOP de Roscoff.

Pour fabriquer cette chips française exceptionnelle :

- Nous avons sélectionné les meilleures variétés de pommes de terre.
- Nous les avons fait pousser dans les terres d'exception de la Beauce.
- Nous avons trié ces pommes de terre à la main.
- Nous avons coupé ces pommes de terre en tranches épaisses afin de vous apporter le maximum de croustillant.
- Nous les avons cuites en petite quantité au chaudron. Ce mode de cuisson apporte plus de croustillant. L'huile utilisée est l'huile de tournesol, très stable à la cuisson.
- Notre process spécifique retire l'excès d'huile dans la chips.
- Nous les avons enfin salées au sel de l'île de Ré. Ce sel 100 % naturel a été récolté manuellement selon les méthodes traditionnelles ancestrales.

Source : https://www.bienmanger.com/ et https://www.belsia.fr/

Source : https://fr.openfoodfacts.org/produit/3770006250033/chips-artisanales-belsia

<u>DOCUMENT 7</u> : Chips artisanale aux oignons de Roscoff AOP et sel de l'Ile de Ré



Belsia
CHIPS ARTISANALES DE BEAUCE

NUTRI-SCORE
A B C D E

Qualité nutritionnelle moyenne

- Matières grasses en quantité élevée (28%)
- Acides gras saturés en quantité modérée (2.6%)
- Sucres en faible quantité (0.6%)
- Sel en quantité modérée (1%)

Ingrédients :

Pommes de terre (70 %) origine France, huile de tournesol (28 %) origine France, sel de l'Île de Ré (1 %) origine France, oignon rose AOP de Roscoff (1 %) AOP de Roscoff.

Date de Durabilité Minimale :

6 mois

Mode de Conservation :

À conserver à l'abri de la chaleur et de l'humidité. À consommer rapidement après ouverture.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

NOM :

(EN MAJUSCULES)

Prénoms :

Date de naissance :

EXAMEN :

Spécialité ou Option :

EPREUVE :

Centre d'épreuve :

Date :

N° ne rien inscrire

N° ne rien inscrire

ANNEXE A ***(à compléter, numéroter et à rendre avec la copie)***

FICHE TECHNIQUE