

**Document  
d'accompagnement  
du référentiel  
de formation**

Enseignement agricole  
*Formations grandeur nature*



**Inspection de l'Enseignement Agricole**

**Diplôme :**

Seconde professionnelle Conseil-Vente

**Module :**

EP2 Environnement du point de vente et merchandising du produit

**Objectif général du module :**

Adapter l'activité de vente au secteur professionnel (produits de jardin / animaleries / produits alimentaires)

**Indications de contenus, commentaires,  
recommandations pédagogiques**

Ce module est commun aux trois spécialités (produits de jardin, produits d'animalerie et produits alimentaires). Les illustrations peuvent néanmoins s'appuyer sur la ou les spécialités proposées par l'établissement.

**Objectif 1- Situer le point de vente dans son environnement**

Cet objectif prendra appui sur des visites de points de vente. Les différents lieux de stage des élèves peuvent aussi servir de support d'étude.

**Objectif 1.1- Identifier les principales structures juridiques d'entreprises**

Il conviendra de présenter les principales structures juridiques rencontrées dans les filières concernées, notamment leurs caractéristiques, atouts et contraintes et de distinguer l'exercice du commerce à titre indépendant ou en franchise.

**Objectif 1.2- Identifier les principales règles du droit du travail**

Il s'agit de présenter le cadre général du droit du travail : contrat de travail, durée légale du travail... Il est recommandé de privilégier la convention collective du secteur professionnel.

### Objectif 1.3- Prendre en compte la réglementation liée à la vente et la gestion du rayon

#### **Pour la spécialité vente de produits de jardin, se limiter à :**

Présenter les principales dispositions réglementaires concernant la mise en marché, la distribution et l'application des produits phytosanitaires. On abordera la classification et l'étiquetage des substances et préparations. On soulignera la responsabilité et les obligations du point de vente (notamment agrément et certificat DAPA).

#### **Pour la spécialité vente en animalerie, se limiter à :**

131 : **Repérer** les trois niveaux législatifs en vigueur en citant les principaux textes supports, en illustrant de quelques exemples. Il faut s'attacher à faire prendre conscience du caractère évolutif de la législation:

- Droit international: convention de Washington.
- Droit européen: traduction de la convention de Washington en droit européen, convention de Bern...
- Droit français : notions de certificats de capacité domestique et non domestique...

132 : **Présenter** la réglementation en matière de statut juridique de l'animal: notion d'animal domestique, non domestique et d'animal dangereux...

133 : **Présenter** les démarches administratives spécifiques liées à la vente des animaux domestiques (tenue des registres obligatoires..).

#### **Pour la spécialité vente en produits alimentaires, se limiter à :**

- Présenter les critères réglementaires appliqués aux produits alimentaires : composition, masse, température du rayon, chaîne du froid, microbiologie, ...
- Définir la notion de traçabilité ;
- Présenter les organismes responsables de la vérification de l'application de la réglementation.

Dans le cas de classes comportant plusieurs spécialités, cet enseignement doit se réaliser en dédoublement selon la spécialité.

### Objectif 1.4- Identifier les principaux opérateurs de la filière

L'enseignant choisira une famille de produits représentative de la filière, pour en étudier les différents opérateurs : rôle, fonction et organisation.

L'enseignement privilégie l'approche concrète par le biais de visites pédagogiques.

Selon la filière, distinguer producteurs, fabricants, grossistes, entrepôts, centrales d'achat, M.I.N., détaillants...

### Objectif 1.5- Décrire un circuit de distribution

L'enseignant présente les trois principaux canaux : direct, court, long, qui sont illustrés notamment par un exemple de circuit de la filière.

### Objectif 1.6- Identifier les principaux types de points de vente

Il s'agit de :

- dresser un panorama complet des différents points de ventes possibles de la filière ;
- aborder les magasins spécialisés (petit commerce de détail, grande surface spécialisée), marché...

## Objectif 2- Participer au merchandising du rayon et au suivi des stocks

Cet enseignement s'appuiera sur les magasins-vente en produits alimentaires, les jardineries-écoles, les animaleries de l'établissement ou sur des points de vente de partenaires de la profession. La mise en situation pratique doit être privilégiée.

### Objectif 2.1- Identifier les notions de merchandising

Il s'agit d'étudier les critères permettant l'implantation des rayons dans un point de vente ; selon les contraintes techniques, la nature des produits, la circulation de la clientèle.

Le mobilier général et spécifique à la filière sera présenté en lien avec les facteurs d'ambiance ; son, éclairage, couleurs, odeurs, ainsi que la signalétique du magasin.

Pour aborder les notions de merchandising, on privilégiera l'étude d'un rayon représentatif ; linéaire au sol, linéaire développé, niveau de présentation, facing, zones chaudes et froides.

### Objectif 2.2- Réaliser la mise en rayon et son suivi

L'enseignement se base sur un rayon existant ou à mettre en œuvre pour aborder :

- les techniques d'implantation des produits : verticale, horizontale, par blocks.
- les critères d'implantation : rationnels, artistiques et selon la nature des produits.

Dans la spécialité animalerie, l'enseignant s'attache à étudier les spécificités de l'étiquetage en fonction de la nature des produits : vivant ou inerte.

Il est vivement recommandé que l'élève réalise concrètement le suivi d'un rayon pour le maintenir en état marchand : facing, réassort, DLC...

### Objectif 2.3- Participer au suivi des stocks

Il s'agit de sensibiliser les élèves au suivi de stock, à la passation de la commande et aux opérations de contrôle à la réception à partir de cas pratiques.

La saisie des entrées et sorties de produits, la valorisation du stock, les indicateurs d'alerte et de commande comme par exemple le stock d'alerte sont abordés.

En fonction de la filière, l'élève utilise les outils appropriés pour participer à la passation de la commande et à son suivi.

Enfin, les opérations de contrôle à la réception sont étudiées à partir des documents et des pratiques utilisés dans la filière : bons de livraison, factures, certification...

La notion d'inventaire physique sera abordée (objectifs et modalités).

L'élève profite de ses périodes en entreprise pour mettre en application ces outils.

## Références documentaires ou bibliographiques pour ce module

Simon F-X, De Sousa M., *Management et gestion d'un point de vente*, Dunod 2008

Le merchandising, Fady A., Renaudin V., Vyt D., *Le merchandising*, Vuibert 2007

Les manuels scolaires de bac pro commerce peuvent utilement être consultés.