

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
E5 CHOIX TECHNIQUES**

Option : Technicien conseil vente en produits de jardin

Durée : 150 minutes

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

Le sujet comporte **10** pages

NB : Les documents sont modifiés pour les besoins de l'épreuve.

Liste des documents

Document 1 : Extrait de l'étude KANTAR TNS 2016

Document 2 : Extrait de l'étude KANTAR TNS 2017

Document 3 : ILV tomate

Document 4 : Guide d'entretien et de plantation des pieds de tomate

Document 5 : Présentation de produits de paillage

Pour développer son argumentation, le candidat s'appuie sur ses connaissances personnelles et sur les informations présentées dans les documents.

SUJET

Le rayon des plants potager « pieds de tomates »

Vous êtes employé(e) dans une jardinerie où vous êtes en charge du rayon plants potagers du MAF (marché aux fleurs).

Une GSA vient de s'implanter dans votre zone de chalandise, elle va avoir une politique agressive sur les prix et les promotions des produits du jardin.

Début avril, votre chef de rayon vous demande de renforcer le rayon des plants potagers et plus particulièrement des plants de tomates afin de se démarquer de cette concurrence, sans baisser vos prix de vente.

PREMIÈRE PARTIE : ANALYSE DU MARCHÉ

Vous réalisez une étude documentaire pour mieux connaître le marché des plants de légumes. À l'aide des documents 1 et 2 et de vos connaissances.

1.1 Dégager les tendances du marché pour les saisons 2016 et 2017.

1.2 À partir de ce comparatif, expliquer l'importance stratégique du rayon plants de tomates, en avril/mai, dans votre jardinerie.

1.3 Les clients achètent peu les plants potagers dans les enseignes de grande distribution.
En donner les raisons.

DEUXIÈME PARTIE : MISE EN PLACE DU RAYON TOMATE

Vous devez préparer la mise en place du rayon tomate. Votre chef de rayon vous demande de préparer des ILV.

À l'aide du **document 3** :

2.1 Expliquer l'importance des ILV dans le rayon des plants de tomates.

2.2 Expliquer, pour chaque rubrique indiquée par un numéro, l'objectif de l'information présentée.

2.3 Afin d'augmenter le chiffre d'affaires de la jardinerie, proposer 3 produits complémentaires à placer en cross marketing dans le rayon tomate, et justifier vos choix.

TROISIÈME PARTIE : CONSEIL CLIENT

La période de vente a démarré, un client vous demande des conseils sur la plantation, la conduite et l'entretien des plants de tomate. C'est un client néophyte.

3.1 Donner à votre client les principales étapes nécessaires à la bonne reprise de ses plants de tomates.

3.2 À l'aide du **document 4**, lui donner des conseils simples lui permettant de réussir sa culture de tomate.

Votre client a entendu parler du paillage.

3.3 À l'aide du **document 5**, lui donner les avantages des paillages et lui proposer celui qui vous paraît le plus adapté à la culture de tomates.

3.4 Lui donner des conseils concernant l'application du paillage.

DOCUMENT 1

Achats de plants potagers (hors pommes de terre) par les Français en 2016



181,5 millions
de quantités achetées
(godets, barquettes, pots)
0 % par rapport à 2015



121,1 millions
d'euros dépensés
- 9 % par rapport à 2015

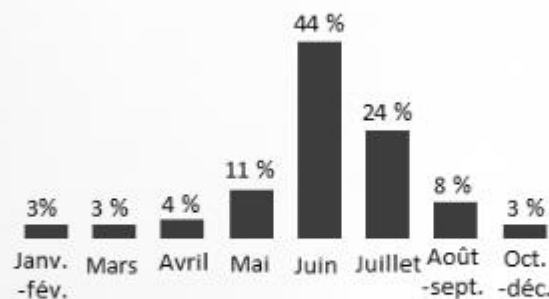
Top 5 des plants achetés
(poids des sommes dépensées)
Tomate (43%)
Salade (12%)
Haricot (7%)
Courgette (4%)
Poireau (4%)

Lieux d'achat (répartition des sommes dépensées)



* Magasin de bricolage, vente par correspondance...

Calendrier des achats (répartition des sommes dépensées)



Source : Panel consommateurs Kantar TNS pour VAL'HOR et FranceAgriMer, données 2016.
Echantillon de 7000 ménages représentatif des ménages français âgés de 18 ans et plus.
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.
Contact études : Aline HAERINGER aline.haeringer@valhor.fr

DOCUMENT 2

Achats de plants potagers (hors pommes de terre) par les Français en 2017



186,0 millions
de quantités achetées
(godets, barquettes, pots)
+2 % par rapport à 2016

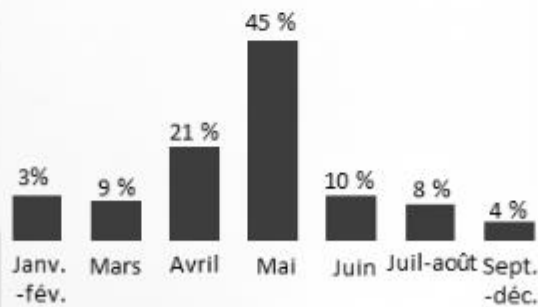
€ 128,1 millions
d'euros dépensés
+5 % par rapport à 2016

Top 5 des plants achetés
(poids des sommes dépensées)
Tomate (43 %)
Salade (12 %)
Courgette (7%)
Poivron (4%)
Aubergine (4%)

Lieux d'achat (répartition des sommes dépensées)



Calendrier des achats (répartition des sommes dépensées)



Source : Panel consommateurs Kantar TNS pour VAL'HOR et FranceAgriMer, données 2017.
Echantillon de 7000 foyers représentatif des ménages français âgés de 18 ans et plus.
NB : Les extrapolations sont fournies à titre indicatif et sont à utiliser avec prudence.
Contact études : Aline HAERINGER aline.haeringer@valhor.fr

DOCUMENT 3

ILV réalisée par le producteur Taugourdeau

Les types 'CŒUR DE BŒUF'

Corazon F1

Variété à récoltes précoces



1

2

3

4

5

6

Descriptif de la variété :

Variété récente produisant de gros fruits côtelés et piriformes (en forme de poire). Fruit à la chair dense et très charnue. Végétation vigoureuse, tolérante aux maladies. Croissance indéterminée nécessitant un arrêt de la végétation après 5 à 6 bouquets.

Utilisations principales :

SALADE - CRUDITÉ - À CROQUER

ON AIME	ON AIME MOINS
- Ses récoltes précoces de gros fruits - Son goût très parfumé - Son rendement élevé	Sa forte vigueur de végétation demandant de la taille

Taille de fruit : 

Poids moyen : 200 g Rendement kg par pied : 6,1 kg

Vigueur : végétation vigoureuse

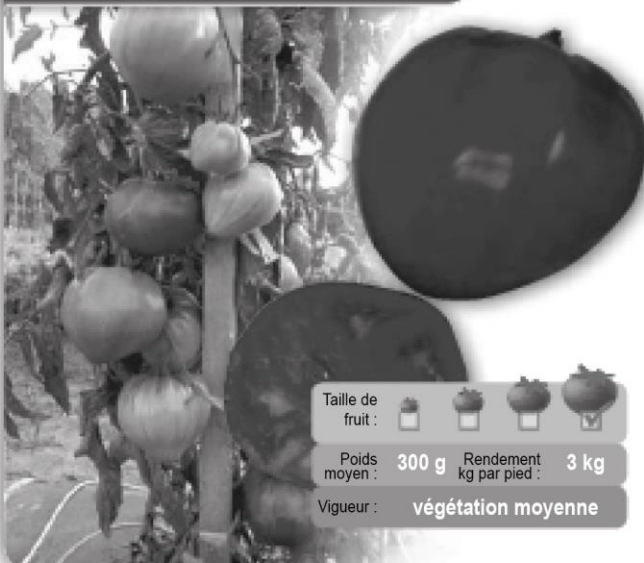


En cuisine Mon Ketchup maison

Mettre un kilo de tomates coupées en morceaux, 2 oignons et 1 gousse d'ail épluchés, 3 clous de girofle et 1 pincée de piment d'Espelette, du sel et du poivre dans une sauteuse et laissez mijoter 30 minutes. Écrasez à la fourchette et ajoutez 200 g de sucre et 20 cL de vinaigre puis laissez cuire 1h30 à feu doux. Passez la sauce au chinois et verser dans des bocaux ébouillantés et séchés.

Cœur de Bœuf

Variété à récoltes de saison



Descriptif de la variété :

Variété fixée à très gros fruits en forme de cœur. Tomate bien charnue appréciée pour sa teneur très faible en pépins. Reconnaisable à ses feuilles fines et très découpées retombant le long de la tige. Croissance indéterminée nécessitant un arrêt de la végétation après 5 à 6 bouquets.

Utilisations principales :

SALADE - CRUDITÉ - CONSERVE

ON AIME	ON AIME MOINS
- Ses très gros fruits - Ses fruits charnus sans pépins	- Ses récoltes un peu trop tardives - Sa sensibilité au mildiou

Taille de fruit : 

Poids moyen : 300 g Rendement kg par pied : 3 kg

Vigueur : végétation moyenne

DOCUMENT 4

Conduite et entretien

L'arrosage

Les tomates demandent beaucoup d'eau surtout quand les fruits sont formés. Les arrosages doivent être réguliers, mais sans excès (pas de coup de sec, pas d'excès d'eau). En période chaude un arrosage tous les 4 à 5 jours avec 3 à 5 litres d'eau par pied (suivant votre sol) est suffisant. Préférez les arrosages le matin, en arrosant au pied sans mouiller le feuillage. Vous limiterez l'apparition des maladies.

La fertilisation : une nourriture essentielle

L'engrais est la nourriture de la tomate. Les éléments minéraux doivent être disponibles pour la croissance de la plante, la formation des fruits et leur bonne maturation. Une bonne fertilisation est garante d'une bonne production, de la santé des plantes et aussi de la qualité gustative de vos tomates. Commencez les apports d'engrais à la formation du premier bouquet de tomates, puis tous les 15 jours, 3 semaines jusqu'à la fin de votre culture.



La taille des tomates

Pour avoir de beaux et nombreux fruits, la tomate ne doit être conduite que sur une seule tige principale. Les tiges secondaires se développant à l'aisselle des feuilles doivent être supprimées. Cette opération se fait facilement à la main en cassant les jeunes départs ou en les pinçant entre vos ongles (faites le au sécateur si les tiges secondaires sont trop grosses).

Nettoyage des feuilles et arrêt de végétation

Pour limiter les maladies, il est conseillé de supprimer les feuilles de la base, au plus près du sol. En fin de saison, vous pouvez aussi effeuiller totalement vos pieds pour que les fruits bénéficient d'un maximum de soleil et finissent de mûrir. La plupart des variétés de tomates ont une croissance continue (dite indéterminée). Il faut arrêter leur croissance en coupant la tête pour que tous les fruits grossissent (entre 5 à 7 bouquets de tomates suivant les variétés).



Source : document réalisé par le producteur Taugourdeau, destiné à l'aide client en rayon

DOCUMENT 5

Paillis de chanvre NATUREN, 100 l

Réf 67812843



Description

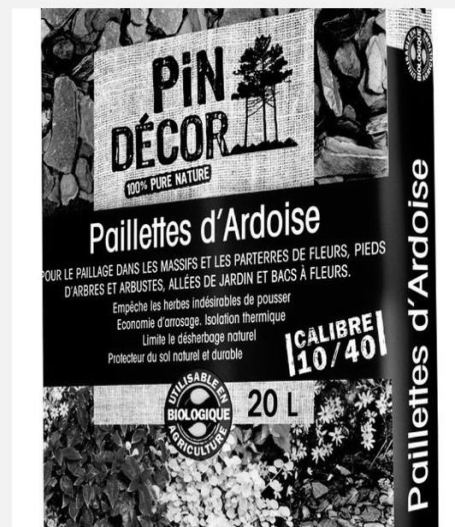


Décore vos jardins, réduit les arrosages et évite les mauvaises herbes

Usage du produit	Protéger son sol
Composition	Paillette de chanvre
Biodégradable	Oui
Utilisable en agriculture biologique	Oui
Type de culture	Potager et fruitiers
Conseil d'utilisation	Mettre en place sur un sol désherbé et souple. Epaisseur préconisée : 6 cm
Période d'utilisation (de x à x et de x à x)	De janvier à décembre
Volume (en l)	100
Poids (en kg)	17.2
Ecolabel	Non
Support de culture	NF U 44-551
Produit emballé : hauteur (en cm)	82
Produit emballé : largeur (en cm)	50
Produit emballé : profondeur (en cm)	18.6
Produit emballé : poids (en kg)	17.2
Indication du geste de tri (triman)	Nos produits et emballages peuvent faire l'objet d'une consigne de tri. Pour en savoir plus : www.quefairedemesdechets.fr

Paillettes d'ardoise PIN DECOR, 20 l

Réf 68191256



Description



Permet de réduire la fréquence des arrosages

La paillette d'ardoise est un schiste ardoisier noir légèrement bleuté extrait dans les massifs armoricains (Bretagne) qui s'est formé dans de fortes conditions de pression et de température. Elle se distingue par la qualité de son grain très fin. Elle est non -gélive et non-poreuse.

Usage du produit	Protéger son sol
Composition	Ardoise
Biodégradable	Non
Utilisable en agriculture biologique	Oui
Type de culture	Plantes à massifs
Conseil d'utilisation	Mettre en place sur un sol désherbé et souple. Epaisseur préconisée : 5 cm
Période d'utilisation (de x à x et de x à x)	Toute l'année
Volume (en l)	20
Poids (en kg)	28
Calibre (en mm)	40
Ecolabel	Non
Support de culture	NF U 44-551
Produit emballé : hauteur (en cm)	13
Produit emballé : largeur (en cm)	28
Produit emballé : profondeur (en cm)	51
Produit emballé : poids (en kg)	28
Indication du geste de tri (triman)	Nos produits et emballages peuvent faire l'objet d'une consigne de tri. Pour en savoir plus : www.quefairedemesdechets.fr

DOCUMENT 5 (suite et fin)

Ecorce de bois NATUREN, 40 l

Réf 67812724



Description



Décore vos jardins, réduit les arrosages et évite les mauvaises herbes
Naturen écorces de pin maritime compostées 40L. Naturen paillage d'écorces aquacontrol® 40L retient l'humidité 6 fois plus longtemps. Idéal pour les massifs bordures et plantes de terre de bruyère. AMM : NF U 44-551. Ecorces de résineux calibre 6-12 mm

Usage du produit	Protéger son sol
Composition	Ecorces de résineux pin maritime et/ou sylvestre et/ou douglas
Biodégradable	Oui
Utilisable en agriculture biologique	Oui
Type de culture	Plantes à massifs
Conseil d'utilisation	Pour les potagers et petits fruits
Période d'utilisation (de x à x et de x à x)	De janvier à décembre
Volume (en l)	40
Poids (en kg)	18
Calibre (en mm)	12
Ecolabel	Non
Support de culture	NF U 44-551
Produit emballé : hauteur (en cm)	40
Produit emballé : largeur (en cm)	68.5
Produit emballé : profondeur (en cm)	8.5
Produit emballé : poids (en kg)	18.3
Indication du geste de tri (triman)	Nos produits et emballages peuvent faire l'objet d'une consigne de tri. Pour en savoir plus : www.quefairedemesdechets.fr

Source : document tiré du site en ligne de Leroy Merlin

GRILLE D'ÉVALUATION CRITÉRIÉE

C5.1 : Présenter les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits

C5.2 : Adapter le conseil aux attentes du client en prenant en compte les évolutions sociétales

C5.3 : Prendre en compte la politique marketing de l'entreprise

QUESTIONS	CRITÈRES	INDICATEURS	BARÈME
Première partie : Analyse du marché			
1.1	Analyse des tendances du marché.	5 éléments analysés.	2,5
1.2		2 arguments pertinents.	2
1.3		3 arguments.	1,5
Deuxième partie : Mise en place du rayon tomate.			
2.1	Justication de l'importance des ILV.	3 critères.	1,5
2.2	Explication de rubriques d'ILV.	6 rubriques à analyser.	3
2.3	Proposition de produits complémentaires.	3 réponses pertinentes et justifiées.	1,5
Troisième partie : Conseil client			
3.1	Étapes nécessaires à la bonne reprise des plants.	3 étapes pertinentes.	2,5
3.2	Conseils client adaptés.	5 conseils adaptés à un client néophyte.	2,5
3.3	Intérêt d'un paillage et choix d'un paillage adapté.	Argumentation pertinente concernant les avantages d'un paillage et le choix du paillage adapté à la culture de tomates.	1,5
3.4	Conseils d'application du paillage.	3 conseils pertinents.	1,5
TOTAL			/20