

CORRIGÉ

Examen :	MC Vendeur spécialisé en alimentation	
Épreuve :	EP2 - Technologie - 3 ^{ème} partie : Commercialisation de produits alimentaires	
Durée : 1 heure	Coef : 2	Page : 1/2

<p>1^{ère} partie : 14 points</p> <p>1.1 - Exiger quatre réponses parmi celles-ci :</p> <ul style="list-style-type: none"> * La dénomination de vente du produit * Le poids net (<i>accepter poids</i>) * La composition (ingrédients...) * DLC ou DLUO * Identification du fabricant 	<p>2 points (4 x ½ point)</p>
<p>1.2 - DLC ou date limite de consommation (<i>accepter les 2 réponses</i>).</p> <p>DLUO ou date limite d'utilisation optimale (<i>accepter les 2 réponses</i>)</p> <p>Lorsqu'il s'agit d'une DLC, le commerçant doit impérativement retirer le produit, alors que s'il s'agit d'une DLUO, le produit, sous la responsabilité du commerçant, peut être maintenu en rayon.</p> <p>Appellation d'origine contrôlée.</p> <p>Agriculture biologique.</p>	<p>2 points</p> <p>2 points</p> <p>2 points</p> <p>2 points</p> <p>2 points</p>
<p>1.3 - La Direction Départementale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (<i>accepter DDCCRF</i>).</p> <p>Si réponse incomplète, diviser les points.</p>	<p>2 points</p>
<p>2^{ème} partie : 6 points</p> <p>Nouveau PA HT : 1,12 €</p> <p>PV TTC : 2,80 €</p> <p>PV TTC au kilo : 7,00 €</p>	<p>(nouveau PA HT : 2 points)</p> <p>(PV TTC : 2 points)</p> <p>(PV TTC au kilo : 2 points)</p>
<p>3^{ème} partie : 6 points</p> <p>Compléter tableau : « quels intermédiaires » ? Voir détail page 2/2 du corrigé.</p>	<p>6 points</p>
<p>4^{ème} partie : 2 points</p> <p>4.1 - Acompte : partie du prix payée à la commande.</p> <p>Différence avec les arrhes : en cas de dédit, s'il s'agit d'arrhes, seules les arrhes sont perdues alors que dans le cas d'un acompte, l'acheteur s'engage sur la totalité de la somme.</p>	<p>1 point</p> <p>1 point</p>

<p>5^{ème} partie : 5 points</p> <p>5.1 - <u>2 objectifs</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmenter le chiffre d'affaires • Renforcer l'image de marque • Créer une animation commerciale • Fidéliser la clientèle sur un produit • Faire connaître le produit • etc... (accepter toute réponse logique). 	<p>2 points (2 x 1 point)</p>
<p>5.2 - <u>3 exemples d'animation commerciale</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afficher en magasin les documents relatifs au prix obtenu (diplôme, coupure presse...) • Organiser une dégustation • Marquage vitrine pour inciter à entrer dans le magasin • Encart publicitaire dans la presse locale • etc... (accepter toute réponse logique) 	<p>3 points (3 x 1 point)</p>
<p>6^{ème} partie : 7 points</p> <p>6.1 - Erreur commise sur la facture : 25 mini-sandwiches facturés 0,45 = 11,25 au lieu de 25</p> <p>6.2 - Net à payer HT : $233,75 - 23,38 = 210,37 \text{ €}$</p> <p>Total : $210,37 + 41,23 = 251,60 \text{ €}$</p>	<p>1 point</p> <p>3 points</p> <p>3 points</p>

Question partie n° 3

QUELS INTERMÉDIAIRES ?		QUELS RÔLES
Producteur	1 point	Assure la production du lait et son stockage
Transporteur	½ point	Achemine le lait jusqu'au lieu de transformation
Transformateur	1 point	Réceptionne le lait et assure la fabrication des yaourts
Transporteur	½ point	Achemine les yaourts vers les lieux de stockage afin d'être redistribués
Grossiste	1 point	Stocke les yaourts en grande quantité de façon à pouvoir livrer à tout moment ses clients
Détaillant	1 point	Vend les yaourts aux consommateurs
Consommateur	1 point	Achète et consomme les produits