

<b>ACADÉMIE DE POITIERS</b>	<b>Session 2000</b>	<b>Feuille : 1/10</b>	<b>N° d'anonymat</b>
<b>EXAMEN : BEP VAM</b>			
<b>Epreuve : EP2 - Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale</b>			
Durée : 2 h 30	Coef : 4		
NOM : .....	Prénom : .....		

✂

<b>EXAMEN : BEP VAM</b>	<b>N° d'anonymat</b>
<b>Epreuve : EP2 - Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale</b>	

<b>NATURE DES ACTIVITES</b>	<b>COMPETENCES EVALUEES</b>	<b>ANNEXES A RENDRE</b>	<b>NOTE</b>
Travail n°1 <i>Proposer un choix de médias ou de supports</i>	C3	1	/10
Travail n°2 <i>Effectuer des calculs de valorisation des stocks</i> <i>Passer des messages par messagerie électronique</i>	B2-B3 A3-B2	2 3	/12 /5
Travail n°3 <i>Calculs des ratios usuels</i>	B3	4	/12
Travail n°4 <i>Suivre l'évolution des ventes</i> <i>Effectuer des représentations graphiques</i> <i>Calculer des pourcentages d'évolution</i>	B2 – B3	5 7	/16 /7 /4
Travail n°5 <i>Identifier les professionnels de la publicité</i> <i>Analyser des messages publicitaires</i>	A2 C3	6	/8
Travail n°6 <i>Identifier les principaux postes d'un bilan</i>	A3	8	/6
<b>TOTAL</b>			

*Les annexes 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 et 8 sont à rendre avec la copie.*

*L'utilisation d'une calculatrice de poche à fonction autonome sans imprimante est autorisée.*

**Vous travaillez en qualité de stagiaire à la boutique Fun Games située au n°7 Place Rouge 17 200 ROYAN.**

**Ce magasin est spécialisé en jeux vidéo sur PC et Consoles.**

**Pour cette semaine de période de formation en entreprise, diverses tâches vous sont confiées par Monsieur Denis TENDO, le propriétaire.**

### PREMIER TRAVAIL

Le magasin est sur le point d'être entièrement rénové et votre maître de stage veut annoncer l'événement à sa clientèle actuelle et potentielle. Il vous propose un projet pour annoncer l'événement sous la forme d'un tableau et vous demande de le compléter (*annexe 1*).

### DEUXIEME TRAVAIL

A) La sortie du jeu DIABLO 2000 provoque un véritable ouragan dans les ventes. Votre maître de stage vous charge du suivi du stock de ce produit selon la méthode du Premier Entré Premier Sorti. Complétez la fiche de stock. (*annexe 2*)  
Que constatez-vous ? Commentez en deux lignes maximum. (*annexe 2*)

B) Il se trouve que lors de la livraison, vous avez reçu 2 boîtes supplémentaires du jeu DIABLO 2000. Honnête et soucieux de préserver les bonnes relations avec ce fournisseur, Monsieur Denis TENDO vous charge d'envoyer un courrier électronique à la société UBISOFT. Pour préparer cette action, indiquez à l'aide d'une croix les procédures obligatoires à utiliser (*annexe 3*).

### TROISIEME TRAVAIL

#### *LINEAIRE*

Le mural où est disposée l'étagère de présentation des nouveautés possède les dimensions suivantes :

Hauteur : 1,80 m  
Largeur : 1,33 m  
Profondeur : 20 cm  
Étagères tous les 30 centimètres.

Une boîte de jeu vidéo a les dimensions suivantes :

Hauteur : 28 cm  
Largeur : 20 cm  
Profondeur : 5 cm

*Voir Document 1*

- A) Effectuez et présentez les calculs suivants sur la copie (indiquez le détail de vos calculs) :
- Linéaire développé du mural nouveautés
  - Facing quand le meuble est entièrement rempli
  - Capacité d'une étagère

#### *PRIX*

Un fournisseur vous propose une nouvelle manette de jeux à un prix d'achat net de 153,00 Frs et vous conseille d'appliquer un coefficient multiplicateur de 1,7 permettant de passer du prix d'achat hors taxes au prix de vente TTC.

B) Complétez le tableau (*annexe 4*) et justifiez le calcul du prix d'achat unitaire HT et du taux de marque en dessous.

### QUATRIEME TRAVAIL

Vous avez en votre possession les chiffres d'affaires mensuels de l'année 1999 (*annexe 5*). Votre mission consiste à analyser ces chiffres :

A) Complétez le tableau (*annexe 5*) en calculant les chiffres d'affaires cumulés, puis les totaux mobiles pour l'année 1999.

B) Réalisez la représentation graphique des 3 éléments suivants sur une feuille de papier millimétré (*annexe 7*) :

- *Ventes mensuelles 99*
- *Ventes cumulées 99*
- *Totaux mobiles*

C) Calculez le pourcentage d'évolution de 1999 par rapport à 1998. Les calculs seront obligatoirement justifiés (répondre sur la copie).

### CINQUIEME TRAVAIL

Votre maître de stage vient de recevoir **Commerce magazine** (le magazine du commerce indépendant et organisé). Une publicité (*Document 3*) retient votre attention. Vous décidez de vérifier vos connaissances en complétant le tableau (*annexe 6*) à partir des éléments de la publicité.

### SIXIEME TRAVAIL

Avant de vous confier l'imputation des documents comptables courants, monsieur Denis TENDO souhaite tester vos connaissances.

A partir de la liste des comptes (*Document 2*), complétez *l'annexe 8* en ne prenant que les comptes de bilan et indiquez à l'aide d'une croix s'il s'agit d'un compte d'actif ou d'un compte de passif.

**Document 1**

Boite de jeu de type P.C.

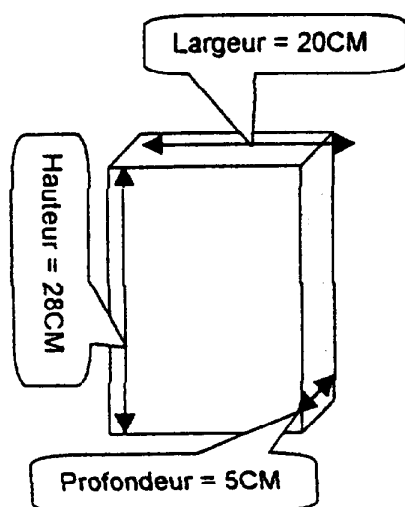
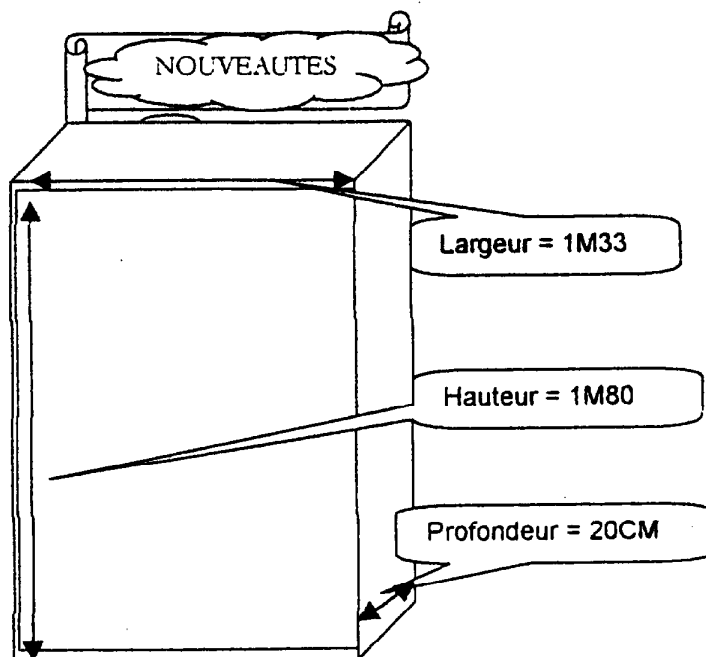


Schéma du linéaire nouveautés

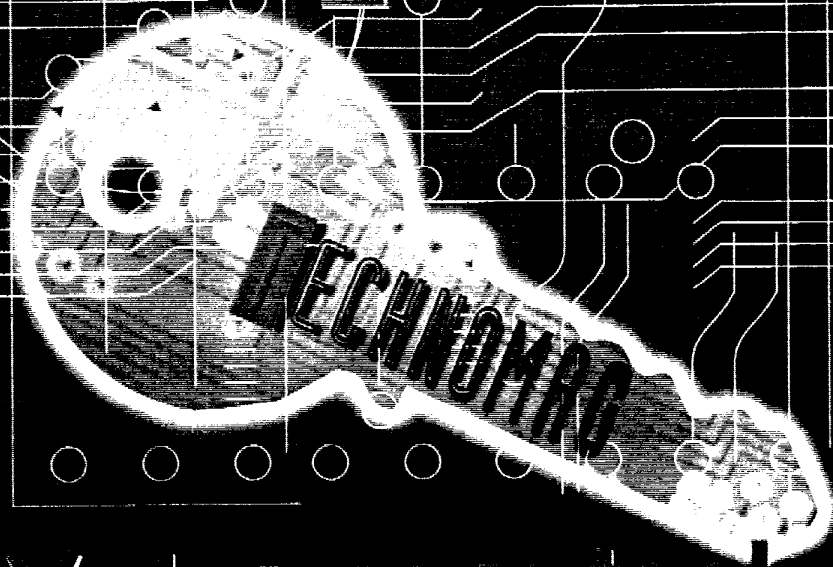
**Document 2**

*Extrait du plan comptable de l'entreprise FUN GAMES*

101 000	Capital
207 000	Fonds commercial
218 300	Matériel de bureau et informatique
307 000	Stock de marchandises
401 000	Fournisseurs
411 000	Clients
530 000	Caisse
607 000	Achats de marchandises
665 000	Escomptes accordés
707 000	Ventes de marchandises

## Exposition &amp; conférences

09 - 10 - 11 OCTOBRE 2000 . PARIS EXPO / Porte de Versailles

Commerçants :  
Demain 2001Aujourd'hui, le salon Technomag  
Solutions technologiques pour le commerce

## Votre pass technologique

**TECHNOMAG** vous donne accès à toutes les technologies dédiées au commerce de proximité. Suivez le parcours expert "spécial commerce de proximité", il vous guidera parmi les **150 exposants** et optimisera votre visite.

## Découvrez la "Boutique du commerçant"

- un accueil et des conseils privilégiés,
- des démonstrations de technologies adaptées à votre commerce,
- des exposés pratiques avec des guides mode d'emploi.

Pour tout renseignement, pour recevoir votre invitation gratuite, pour consulter la liste des exposants et le programme du congrès, cliquez sur :

[www.technomag.com](http://www.technomag.com)  
E-mail : [technomag@exposium.fr](mailto:technomag@exposium.fr)  
Fax : 01 49 68 52 31

Avec le soutien du Conseil National du Commerce

**Annexe 1**

<i>Actions envisagées</i>	<i>Oui ou Non</i>	<i>Justification en une phrase. Chaque justification sera différente</i>
Encart publicitaire dans le journal national Le Figaro		
Annonce radio sur RTL		
Encart publicitaire sur la presse gratuite		
Affichage sur panneaux 4m x 3m sur le réseau régional		
Prospectus distribués de manière ciblée dans un rayon de 10 km autour de Royan		

**Annexe 2**

Complétez le tableau ci-dessous en vous aidant des données suivantes :

Stock initial - au **02 mai 2000** : PLV de 20 unités à 230 Frs chacun  
 - au **09 mai** : 11 produits vendus  
 - au **16 mai** : reçu 10 unités à 252 Frs  
 - au **23 mai** : 15 produits vendus  
 - au **30 mai** : reçu 15 unités à 250 Frs  
 - au **05 juin** : 12 produits vendus  
 - au **12 juin** : 7 produits vendus

<i>Dates</i>	<b>ENTRÉES</b>			<b>SORTIES</b>			<b>STOCKS</b>		
	<i>Quantités</i>	<i>Prix unitaire</i>	<i>Valeur</i>	<i>Quantités</i>	<i>Prix unitaire</i>	<i>Valeur</i>	<i>Quantités</i>	<i>Prix unitaire</i>	<i>Valeur</i>

**Constatation :** .....

.....

**Commentaires :** .....

.....

<b>Annexe 3</b>
-----------------

Cochez les procédures obligatoires à utiliser pour expédier votre message électronique.

<i>Opérations à effectuer</i>	<i>Croix</i>
➤ Allumer l'ordinateur	
➤ Lancer le logiciel WORD	
➤ Lancer le système d'exploitation Windows	
➤ Lancer votre navigateur (Netscape ou Internet Explorer)	
➤ Fermer le logiciel WORKS	
➤ Taper l'adresse suivante : UBISOFT	
➤ Indiquer l'adresse suivante : http : www.ubisoft.fr	
➤ Taper le texte et valider par envoi	
➤ Eteindre la lumière	
➤ Fermer les programmes et éventuellement, éteindre l'ordinateur	

<b>Annexe 4</b>
-----------------

<i>Prix d'achat unitaire H.T</i>	<i>Remise spéciale 10 %</i>	<i>Prix d'achat unitaire net H.T</i>	<i>Coefficient multiplicateur TTC</i>	<i>Prix de vente T.T.C</i>	<i>Prix de vente H.T</i>	<i>Taux de marque</i>

*Justifier le calcul du P.A unitaire HT :* .....

.....

*Justifier le calcul du taux de marque :* .....

.....

**Annexe 5**

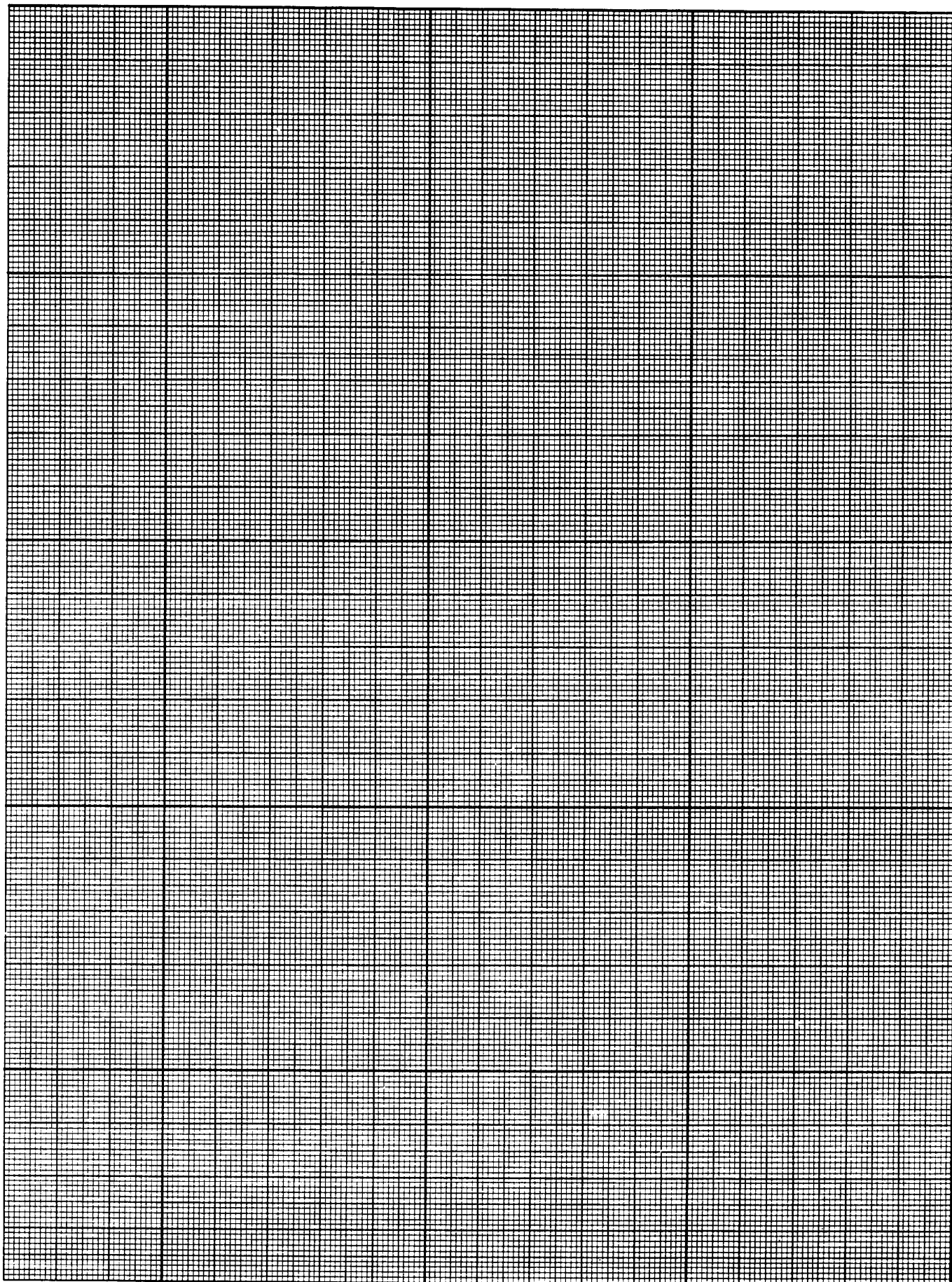
	<i>Janvier</i>	<i>Février</i>	<i>Mars</i>	<i>Avril</i>	<i>Mai</i>	<i>Juin</i>	<i>Juillet</i>	<i>Août</i>	<i>Septembre</i>	<i>Octobre</i>	<i>Novembre</i>	<i>Décembre</i>
<i>C.A / mois</i>												
<i>1998</i>	<i>105300</i>	<i>96200</i>	<i>92000</i>	<i>88500</i>	<i>86500</i>	<i>82400</i>	<i>84800</i>	<i>83000</i>	<i>95400</i>	<i>84600</i>	<i>89800</i>	<i>142500</i>
<i>1999</i>	<i>119500</i>	<i>98800</i>	<i>95300</i>	<i>88500</i>	<i>87000</i>	<i>85600</i>	<i>86900</i>	<i>87200</i>	<i>102100</i>	<i>88600</i>	<i>92300</i>	<i>168300</i>
<i>CA cumulé</i>												
<i>1999</i>												
<i>Totaux</i>												
<i>mobiles</i>												
<i>1999</i>												

**Annexe 6**

<i>Rubriques</i>	<i>Réponses</i>
<i>CIBLE</i>	
<i>AXE</i>	
<i>THEME</i>	
<i>MEDIA</i>	
<i>SUPPORT</i>	
<i>AGENCE DE PUBLICITE</i>	
<i>ANNONCEUR</i>	



**Annexe 7**



**Annexe 8**

<i>Comptes de bilan</i>	<i>ACTIF</i>	<i>PASSIF</i>

## BARÈME ET CORRIGÉ

Examen : BEP Vente Action Marchande

Epreuve : EP2

Durée : 2h 30

Coef : 4

Page :

NATURE DES ACTIVITES	COMPETENCES EVALUEES	ANNEXES A RENDRE	NOTE
Travail n°1 <i>Proposer un choix de médias ou de supports</i>	C3	1	/10
Travail n°2 <i>Effectuer des calculs de valorisation des stocks</i> <i>Passer des messages par messagerie électronique</i>	B2-B3 A3-B2	2 3	/12 /5
Travail n°3 <i>Calculs des ratios usuels</i>	B3	4	/12
Travail n°4 <i>Suivre l'évolution des ventes</i> <i>Effectuer des représentations graphiques</i> <i>Calculer des pourcentages d'évolution</i>	B2 - B3	5 7	/16 /7 /4
Travail n°5 <i>Identifier les professionnels de la publicité</i> <i>Analyser des messages publicitaires</i>	A2 C3	6	/8
Travail n°6 <i>Identifier les principaux postes d'un bilan</i>	A3	8	/6
TOTAL			

Les annexes 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 et 8 sont à rendre avec la copie.

1<sup>er</sup> TRAVAIL (10 pt)

## Annexe 1

Actions envisagées	Oui ou Non	Justification en une phrase. Chaque justification sera différente
Encart publicitaire dans le journal national Le Figaro	Non	- ne correspond pas à la cible - couverture nationale...
Annonce radio sur RTL	Non	Audience fuyante
Encart publicitaire sur la presse gratuite	Oui	Bonne adéquation
Affichage sur panneaux 4m x 3m sur le réseau régional	Non	- Couverture trop étendue - Trop cher...
Prospectus distribués de manière ciblée dans un rayon de 10 km autour de Royan	Oui	- Peu onéreux - Bon ciblage...

2<sup>ème</sup> TRAVAIL (17pt)

## Annexe 2

Complétez le tableau ci-dessous en vous aidant des données suivantes : (12 pt)

- Stock initial - au 02 mai 2000 : PLV de 20 unités à 230 Frs chacun  
 - au 09 mai : 11 produits vendus  
 - au 16 mai : reçu 10 unités à 252 Frs  
 - au 23 mai : 15 produits vendus  
 - au 30 mai : reçu 15 unités à 250 Frs  
 - au 05 juin : 12 produits vendus  
 - au 12 juin : 7 produits vendus

Dates	ENTRÉES			SORTIES			STOCKS		
	Quantités	Prix unitaire	Valeur	Quantités	Prix unitaire	Valeur	Quantités	Prix unitaire	Valeur
2 mai							20	230	4600
9 mai				11	230	2530	9	230	2070
16 mai	10	252	2520				9	230	2070
23 mai				9	230	2070	10	252	2520
30 mai	15	250	3750	6	252	1512	4	252	1008
5 juin				4	252	1008	15	250	3750
12 juin				8	250	2000	7	250	1750
				7	250	1750	0	-	-

Constatation : ..... Rupture de stock au 12 juin.....

Commentaires : ..... Anormal pour un produit qui se vend bien / Problèmes de gestion de stock ou de fournisseur / Prév. des ventes (nouveau produit)

**Annexe 3**

Cochez les procédures obligatoires à utiliser pour expédier votre message électronique. ( : 5pts)

Opérations à effectuer	Croix
➤ Allumer l'ordinateur	X
➤ Lancer le logiciel WORD	
➤ Lancer le système d'exploitation Windows	
➤ Lancer votre navigateur (Netscape ou Internet Explorer)	X
➤ Fermer le logiciel WORKS	
➤ Taper l'adresse suivante : UBISOFT	
➤ Indiquer l'adresse suivante : http : www.ubisoft.fr	X
➤ Taper le texte et valider par envoi	X
➤ Eteindre la lumière	
➤ Fermer les programmes et éventuellement, éteindre l'ordinateur	X

3<sup>ème</sup> TRAVAIL (linéaire) : 6 pts

→ linéaire développé :  $180 : 30 = 6$  étagères -  $6 \times 133 = 798$  cm ou  $7,98$  m = 8 m  
 → facing : sur 1 étagère :  $133 : 20 = 6,65$  → 6 bûtes - 6 étagères ⇒  $6 \times 6 =$  36 bûtes  
 → Capacité : sur 1 étagère : profondeur :  $20 : 5 = 4$  bûtes hauteur :  $30 : 28 = 1$  bûte  
largeur ⇒ 6 bûtes ( $1,33 : 20$ ) . CAPACITÉ ⇒  $4 \times 1 \times 6 =$  24 bûtes

3<sup>ème</sup> TRAVAIL (prix) 6 pts

**Annexe 4**

Prix d'achat unitaire H.T	Remise spéciale 10 %	Prix d'achat unitaire net H.T	Coefficient multiplicateur TTC	Prix de vente T.T.C	Prix de vente H.T	Taux de marque
170,00	17,00	153,00	1,7	260,10	TVA 19,6. <del>215,67</del> 217,47	<del>29,05%</del>

Justifier le calcul du P.A unitaire HT : .....

$$P.A.U.H.T = \frac{153 \times 100}{90} = 170,00$$

Justifier le calcul du taux de marque : .....

$$\frac{\text{Marge HT}}{P.V.H.T} = \frac{215,67 - 153,00}{215,67} = 29,05\%$$

5<sup>ème</sup> Travail

Annexe 5

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
C.A / mois												
1998	105300	96200	92000	88500	86500	82400	84800	83000	95400	84600	89800	142500
1999	119500	98800	95300	88500	87000	85600	86900	87200	102100	88600	92300	168300
C.A cumulé												
1999	119500	218300	313600	402100	499100	574700	661600	748800	850900	939500	1031800	1200100
Totaux mobiles												
1999	1145200	1147800	1157100	1151100	1151600	1154800	1156900	1161100	1167800	1171800	1174300	1200100

1) % d'évolution 99/98 :  $(1151100 - 1131000) \times 100 = 6,11\%$   
 6pts

Annexe 6

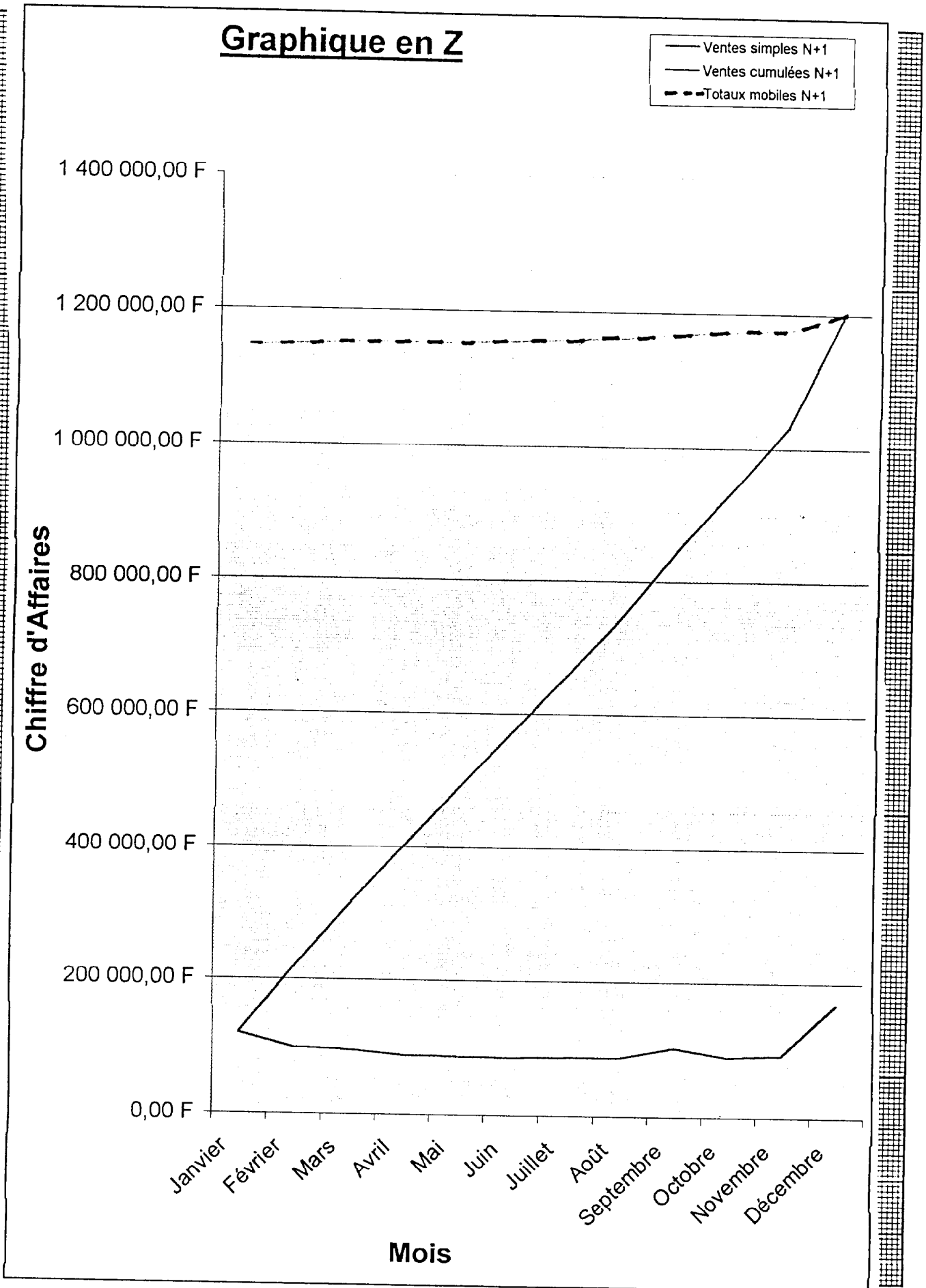
5<sup>ème</sup> TRAVAIL 8 pts

Rubriques	Réponses
CIBLE	Commerçants indépendant
AXE	Passi technologique
THEME	- clé : le pass / . Technologie : circuit imprimé, code barre, @
MEDIA	TECHNOMAG, 2001...
SUPPORT	Le site
AGENCE DE PUBLICITE	Commerce magazine
ANNONCEUR	Young et Rubicon
	Organisation du salon technomag

Annexe 7

4<sup>ème</sup> TRAVAIL (suite)

B) 7 pts



6<sup>ème</sup> TRAVAIL 6 pts .

Annexe 8

<i>Comptes de bilan</i>		<i>ACTIF</i>	<i>PASSIF</i>
101 000	Capital		X
207 000	Fonds commercial	X	
218 300	Matériel de bureau et informatique	X	
307 000	Stocks marchandises	X	
401 000	Fournisseurs		X
411 000	Clients	X	
530 000	Caisse	X	