

CORRIGÉ

PREMIERE PARTIE : ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

6 PTS

ANNEXE 1

2 PTS

ANNEES	2001	2002	2003
Chiffre d'affaires (EN €)	135 980	136 660	127 750
Taux d'évolution (EN %)		5 % 1PT	- 6.52% 1PT

Détail des calculs pour 2002/2001

$$(136\ 660 - 135\ 980) / 135\ 980 * 100 = 5\ % \quad 2PTS$$

Commentaires :

Le chiffre d'affaires est en baisse significative (- 6.52 %) entre 2002 et 2003. 2PTS

DEUXIEME PARTIE : POLITIQUE DU POINT DE VENTE

11 PTS

ANNEXE 2

8 PTS

La franchise pour le commerçant franchisé	
AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none">- une enseigne connue- une image de marque- une recette qui a fait ses preuves de rentabilité- une aide à l'ouverture- une aide à la gestion- une politique commune de communication- formation permanente- ne pas être isolé	<ul style="list-style-type: none">- Perte de liberté- coût financier important (redevance, droit d'entrée, loyer...)- obligation de s'approvisionner chez le franchiseur- respect d'une politique commerciale très stricte

2 PTS PAR REPONSE VALABLE MAXI 8 PTS

ACCEPTER TOUTE REPONSE COHERENTE

QUESTION 2.3

3 PTS

Non, elle ne doit pas opter pour la franchise (1PT). Elle perdrait sa liberté de décision + un autre élément de réponse trouvé dans le tableau ci-dessus. 1 PT PAR REPONSE VALABLE MAXI 2 PTS

Groupement inter académique II	Sesston	2004			Facultatif : code
Examen et spécialité					
MENTION COMPLEMENTAIRE ESSAYAGE RETOUCHE VENTE					
Intitulé de l'épreuve					
EP2 GESTION D'ENTREPRISE					
Type	Facultatif : date et heure	Durée	Coefficient	N° de page / total	
CORRIGE		2	2	1/3	

CORRIGÉ

TROISIEME PARTIE : ACTION COMMERCIALE

14 PTS

QUESTION 3.1

4 PTS

Elle doit choisir le terme promotion car :

- les soldes n'ont lieu que 2 fois par an
- à des périodes précises définies pour le département par le Préfet

alors que

- les promotions peuvent avoir lieu à tout moment
- laissées au libre choix du commerçant.

4 PTS (1 PT PAR ELEMENT DE REPONSE)

QUESTION 3.2

2 PTS

- 2 articles achetés le 3^{ème} gratuit
- 2 articles achetés : - 20 % sur le 2^{ème}
- carte de fidélité
- remise variable sur tous les articles signalés par des points de couleur.

2 PTS POUR UNE DE CES REPONSES

ACCEPTER TOUTE REPONSE COHERENTE

QUESTION 3.3

2 PTS

CLIENTE :

1 PT POUR 1 ELEMENT

- avoir plus d'articles pour le même prix
- payer moins cher

MADAME PROUDON

1 PT POUR 1 ELEMENT

- augmenter son CA
- animer son magasin
- fidéliser sa clientèle

ACCEPTER TOUTE REPONSE COHERENTE

QUESTION 3.4

ANNEXE 3

4 PTS

DESIGNATION	PRIX AVANT REMISE	% DE REMISE	PRIX APRES REMISE
PULL	19.90	15	16.00
PANTALON	32.50	20	26.00
VESTE	44.50	20	35.00
CHEMISIER	28.40	25	21.00

Détail des calculs pour les pulls

2 PTS

$$(19.9 \times 15 \%) = 2.985$$

$$19.90 - 2.985 = 16.915 \text{ SOIT } 16 \text{ EUROS}$$

MOINS 2 POINTS SUR LES 6 POSSIBLES si la consigne de l'arrondi n'est pas respecté

MENTION COMPLEMENTAIRE ESSAYAGE RETOUCHE VENTE	Rappel codage
EP2 GESTION D'ENTREPRISE	2/3

CORRIGÉ

QUATRIEME PARTIE : ANALYSE DES RESULTATS

09 PTS

QUESTION 4.1

ANNEXE 4

6 PTS

CA AVRIL 2003 (EN €)	CA PREVISIONNEL AVRIL 2004		CA REALISE AVRIL 2004 (EN €)	EVOLUTION REALISEE AVRIL 2004/2003	
	PROGRESSION EN %	PROGRESSION EN €		EN %	EN €
10 500	25%	2625	14 800	40.95	4300
		2 PTS		2PTS	2PTS

QUESTION 4.2

1 PTS

Commentaires des résultats : cette opération est fructueuse car elle dépasse très largement les objectifs que Madame Proudon s'était fixés.

QUESTION 4.3

2 PTS

Conclusion : ce type d'action commerciale est à renouveler car

- *elle stimule le chiffre d'affaires*
- *elle fidélise la clientèle*
- *elle anime le magasin*

ACCEPTER TOUTE REPONSE COHERENTE

MENTION COMPLEMENTAIRE ESSAYAGE RETOUCHE VENTE	Rappel codage
EP2 GESTION D'ENTREPRISE	3/3