

Note aux candidats

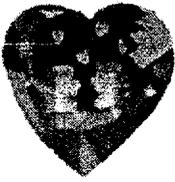
Le sujet comporte 15 pages foliotées de 1/15 à 15/15

Vous disposez des documents n°1 à 3 et des annexes n°1 à 6 à rendre avec votre copie

L'usage de la calculatrice est autorisé. Pour préserver l'anonymat, votre nom ou votre signature ne doit apparaître sur aucune feuille. Il sera tenu compte de la qualité de la rédaction des réponses.

Compétences retenues		Tâches à effectuer	ANNEXES	Barème
C.4.1.1	Situer le point de vente dans l'appareil commercial	PREMIERE PARTIE : EXPLOITATION COMMERCIALE COMMUNICATION Repérer la forme de commerce du point de vente. Caractériser la situation du point de vente et dégager ses atouts géographiques et commerciaux. Participer à la mise en place d'une action promotionnelle.	1a	23
C.3.2.1	Préparer l'information avant la vente.		1b 2	
C.4.3.3	Calculer une marge, un prix de vente	DEUXIEME PARTIE : GESTION COMMERCIALE Calculer la marge en valeur et en pourcentage Appliquer un coefficient multiplicateur T.T.C Déterminer le prix de vente T.T.C.	3	16
C.1.5 C.4.2.2	Participer au réassortiment Participer au suivi de l'évolution des ventes	TROISIEME PARTIE : REASSORTIMENT ET GESTION COMMERCIALE Compléter un état de réassortiment. Effectuer une représentation graphique Expliciter les résultats obtenus	4a 4b 4c 4d	14
C.1.2	Participer au rangement des produits	QUATRIEME PARTIE : CODIFICATION Collaborer au rangement des articles	5	8
C.4.2.2	Calculer l'évolution du chiffre d'affaires	CINQUIEME PARTIE : L'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES Calculer l'évolution du chiffre d'affaires par famille de produits. Expliciter les résultats obtenus. Formuler des suggestions en matière d'assortiment et les justifier	6a	19
C.4.2.3	Participer au choix d'assortiment		6b	
				total /80

Code examen : 5A31Z05	B.E.P. Vente Action Marchande		Session 2004
EP2 – Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente			
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T	S 1/15



Situation :

Vous travaillez en tant que vendeur (se) dans le magasin « A TOUT CŒUR » situé dans le centre ville de Compiègne (60), ville d'environ 42000 habitants.

Ce point de vente de 90 m² est spécialisé dans la vente de prêt à porter pour femme. Sa clientèle recherche des produits de qualité à des prix abordables.

Vous êtes accueilli(e) par Mme Karine Durand, propriétaire et responsable du magasin.

PREMIERE PARTIE : EXPLOITATION COMMERCIALE ET COMMUNICATION

En avril 2004, Madame Durand veut s'associer au sein de la franchise « Lulu Castagnette » pour mieux lutter contre la concurrence et élargir sa clientèle potentielle. Toutefois elle souhaite continuer à vendre certaines marques qui sont très appréciées de sa clientèle fidèle. Elle vous charge de recenser les points forts et les points faibles de son implantation.

TRAVAIL A FAIRE

1.1 Dégager trois points forts et deux points faibles de l'implantation géographique du point de vente.

DOCUMENT 1 à consulter, ANNEXE 1a à compléter.

1.2 Nommer et définir la forme de commerce du point de vente, avant l'adhésion à la franchise.

DOCUMENT 2 à consulter, ANNEXE 1b à compléter.

Madame Durand veut annoncer son changement d'enseigne à sa clientèle. C'est pourquoi elle veut faire distribuer des cartes de remise dans les boîtes aux lettres de sa zone de chalandise à l'occasion de la réouverture du magasin après deux semaines de travaux, le 14 avril 2004. Ce jour-là, une remise de 10 % sur le montant des achats, sera offerte aux clients.

TRAVAIL A FAIRE

1.3 Réaliser la maquette de la carte de remise au format 10 x 15. La carte de remise devra comporter toutes les informations utiles conformément à la réglementation sur les opérations promotionnelles.

ANNEXE 2 à compléter

Code examen : 5A31205	B.E.P. Vente Action Marchande	EP2 - Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente	S.2004	S 2/15
-----------------------	-------------------------------	---	--------	--------

DEUXIEME PARTIE : GESTION COMMERCIALE

Madame Durand vient de recevoir une nouvelle collection « été 2004 », elle vous demande de calculer les prix de vente TTC de certains articles, le franchiseur ne les lui ayant pas communiqués.

TRAVAIL A FAIRE

2.1 Compléter le tableau de calcul des prix.
Justifier les calculs pour le produit « l'étudiante ».

ANNEXE 3 à compléter.

TROISIEME PARTIE : REASSORTIMENT

Madame Durand veut faire le point avec précision sur les ventes de six références d'accessoires dont elle souhaite développer les ventes.

TRAVAIL A FAIRE

- 3.1 Compléter l'état de réassortiment des accessoires, justifier vos calculs.
- 3.2 Analyser les ventes de l'article « L'étoile bleutée » et formuler deux remarques sur la gestion de ce produit.
- 3.3 Proposer une solution pour améliorer la gestion de « L'étoile bleutée ».
- 3.4 Représenter dans un histogramme la répartition du chiffre d'affaires en pourcentage.
- 3.5 Relever l'accessoire qui semble ne pas correspondre aux attentes de la clientèle.
- 3.6 Indiquer la décision pouvant être prise par votre responsable

ANNEXE 4a, 4b, 4c et 4d à compléter.

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	EP2 - Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente	S.2004	S 3/15
-----------------------	-------------------------------	---	--------	--------

QUATRIEME PARTIE : CODIFICATION

En rangeant des articles de la nouvelle collection que vous venez de proposer à une cliente, vous constatez qu'il manque deux étiquettes, l'une sur une jupe imprimée (T 40/42) du fabricant « été sportif » et l'autre sur une robe (T 34/36) du fabricant « printan2004 ».

Vous avez informé Mme Durand, elle vous demande de refaire les étiquettes manquantes (Annexe 5), à l'aide du système de codification du magasin (voir document 3).

TRAVAIL A FAIRE

4.1 Codifier chaque étiquette pour les replacer sur les articles à ranger.

DOCUMENT 3 à consulter ANNEXE 5 à compléter.

CINQUIEME PARTIE : L'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Madame Durand, dans un souci de compétitivité par rapport à ses 3 concurrents, vous demande d'étudier l'évolution du chiffre d'affaires des différentes familles de produits

TRAVAIL A FAIRE

5.1 Calculer l'évolution du chiffre d'affaires de 2002/2003 pour chaque famille de produits (arrondir à 2 chiffres après la virgule).

ANNEXE 6a à compléter

Justifier vos calculs.

5.2 Identifier les deux familles de produits dont le chiffre d'affaires a le plus progressé entre 2002 et 2003

5.3 Proposer deux actions à mener pour redresser le chiffre d'affaires des familles de produits qui ont régressé entre 2002 et 2003

ANNEXE 6b à compléter

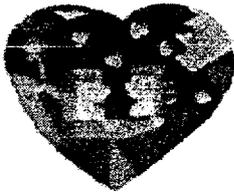
Code examen : 5A3A205

B.E.P. Vente Action Marchande

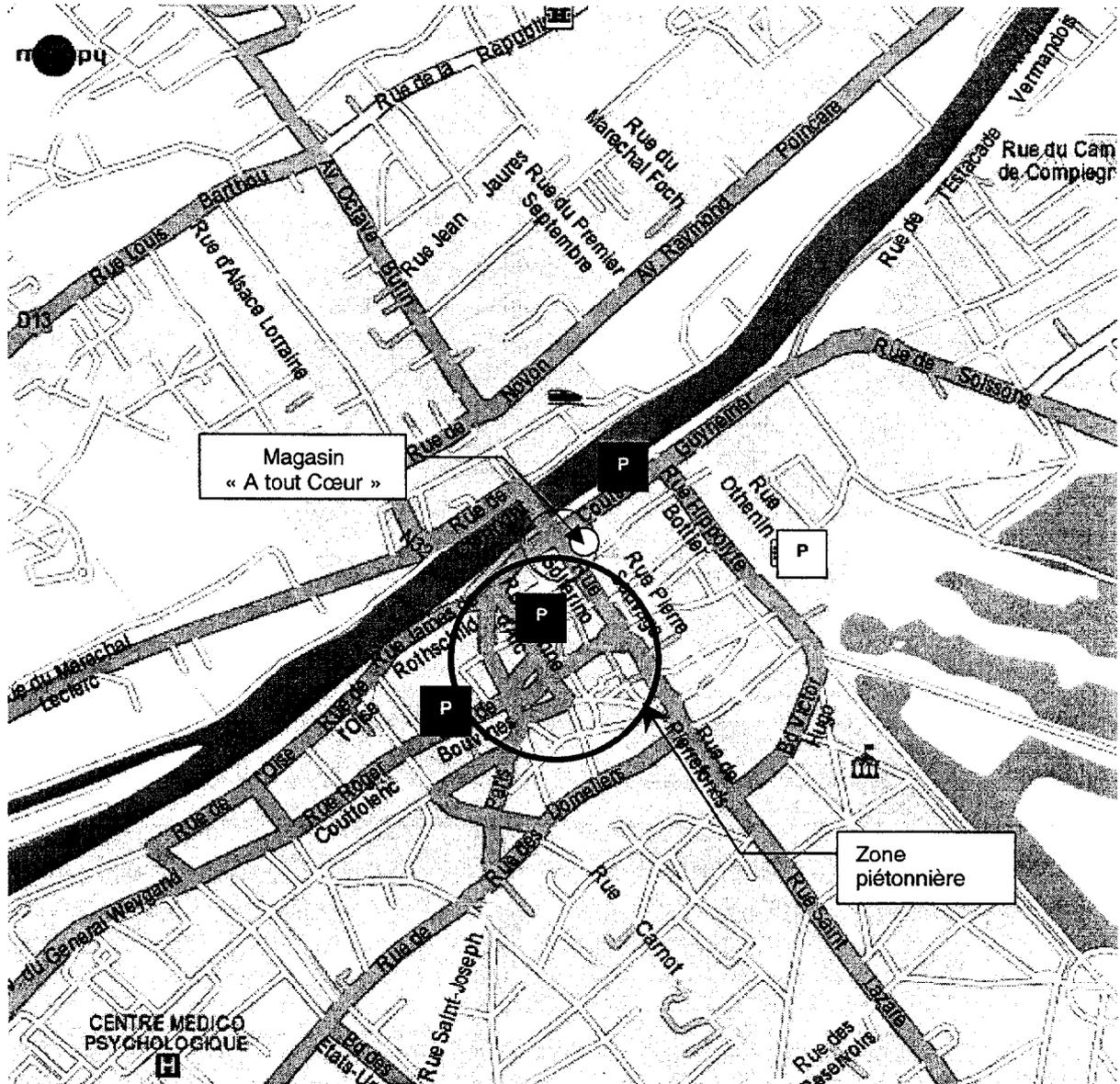
EP2 - Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente

S.2004

S 4/15



Situation du magasin « A Tout Cœur » en centre ville de Compiègne



- P Parking gratuit de la place du château
- P Parkings payants administrés par l'entreprise Vinci

Compiègne est une ville universitaire (Université de Technologie de Compiègne - UTC) et touristique avec le Palais impérial, la forêt domaniale et la proximité du château de Pierrefonds et du wagon de l'Armistice.

En centre ville le magasin a deux concurrents implantés : « Pimkie » et « Antonelle ». On trouve également, dans le centre commercial de la périphérie, deux autres enseignes visant une clientèle similaire à celle de Mme DURAND : « Camaïeu » et « Jennyfer »

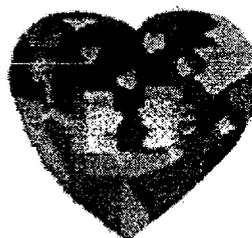
Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	EP2 - Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente	S.2004	S 5/15
-----------------------	-------------------------------	---	--------	--------

FICHE POINT DE VENTE

Enseigne : A Tout Cœur

Activité : prêt à porter féminin

Adresse : 22 rue Solférino
60200 Compiègne



Localisation : centre ville de Compiègne

EURL au capital de 7200 €

☎ : 03.44.74.24.32.

Fax : 03.44.24.12.32

Site internet : www.atoutcoeur.fr

Responsable: Mme Durand propriétaire depuis 1983

Méthode de vente : vente traditionnelle

Effectif : 2 personnes

Horaires d'ouverture :

Du mardi au samedi :

9h30 à 12h30 et 14 h00 à 18h30

Surface de vente : 90 m²

Surface des réserves : 30 m²

Assortiment : étroit et peu profond

Gamme de prix : moyenne gamme

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	EP2 - Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente	S.2004	S 6/15
-----------------------	-------------------------------	---	--------	--------

METHODE DE CODIFICATION DES ARTICLES EN MAGASIN

Chaque article est codifié par une série de quatre chiffres (2 pour la saison, 2 pour la famille) et une série de trois lettres (2 pour le fabricant, 1 pour la taille).

Saison					
Eté 2004	0	1			
Hiver 2004	0	2			
Eté 2003	0	3			
FAMILLES					
Robe			1	0	
Chemisier Manche longue			2	1	
Chemisier Manche courte			2	2	
Pantacourt			3	1	
Jupe			4	2	
Tee-shirt			5	3	
Pantalons			6	4	
Jeans			6	5	
Gilet			7	6	
Pull			7	7	
Veste			7	8	
Tailleurs jupe			4	3	
Tailleurs pantalons			6	6	
FABRICANTS					
Paréo					P O
Maxi					M I
Eté Sportif					E S
Véta					V A
Printan 2004					P N
Tévi					T I
TAILLE					
34/36					S
38/40					M
40/42					L
42/44					X

Composition du code

	Saison	Famille	Fabricant	Taille

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	EP2 - Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente	S.2004	S 7/15
-----------------------	-------------------------------	---	--------	--------