

ANNEXE 1a à rendre avec votre copie

Trois points forts	Deux points faibles
<ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li></ul>

ANNEXE 1b à rendre avec votre copie

Avant de conclure un contrat de franchise avec l'enseigne LULU Castagnette, quelle était la forme de commerce du magasin de Mme DURAND ?


.....

.....

.....




ANNEXE 2 à rendre avec votre copie

Carton promotionnel

	
---	--

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 8/15
-----------------------	-------------------------------	---	--------	--------

**ANNEXE 3 à rendre avec votre copie**


Modèles	Prix d'achat HT	Coefficient Multiplicateur	Prix de vente T.T.C*	Prix de vente H.T	Marge	Taux de marque en %
 « l'étudiante »	38 €	1,88554				
 « la femme active »	35 €	1,53842				
 « mode »	49 €	1,58653				

\*Taux de TVA 19.60%

Arrondir à deux chiffres après la virgule

Justification pour « l'étudiante »

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prix de vente TTC =</li> <li>• Prix de vente HT =</li> <li>• Marge =</li> <li>• Taux de marque =</li> </ul>
--

	Fournisseur : Access'Mod Entrepôt d'Aubenas Contact : M Caron Tél. 05 03 12 12 14																Conditions Livraison : 48 heures Paiement : 30 jours fin de mois			
	01.03				08.03				15.03				22.03				Prix de vente Unitaire HT	Quantités vendues	CA Total HT	Répartition du chiffre d'affaires en %
Désignation	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V				
Sac « coup de cœur »	0	5	5		3	2	2		0	5	5		1	4	2		2	36 €		
Sac à dos rayé	2	3	3		2	3	3		0	5	5		2	3	1		1	33 €		
Foulard « étoilée »	4	4	4		0	5	5		5	0	0		2	3	2		2	19 €		
Foulard « horizon »	0	5	5		5	0	0		2	3	2		0	5	5		3	14 €		
Foulard « tournesol »	2	3	2		0	5	5		1	4	3		4	1	1		2	21 €		
Etole « bleutée »	0	5	5		1	4	4		1	3	3		0	8	8		0	27 €		
<b>TOTAL</b>																		100%		

Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Code examen : 5131205	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 10/15

DETAILS DES CALCULS « étole bleutée »



- Ventes semaine 1.03 :
- CA total HT modèle étole bleutée :
- Quantités vendues



Analyser les ventes de « L'Etole bleutée » et formuler deux remarques sur la gestion de ce produit.

- .....
- .....



Proposer une solution pour améliorer la gestion de ce produit

.....

.....

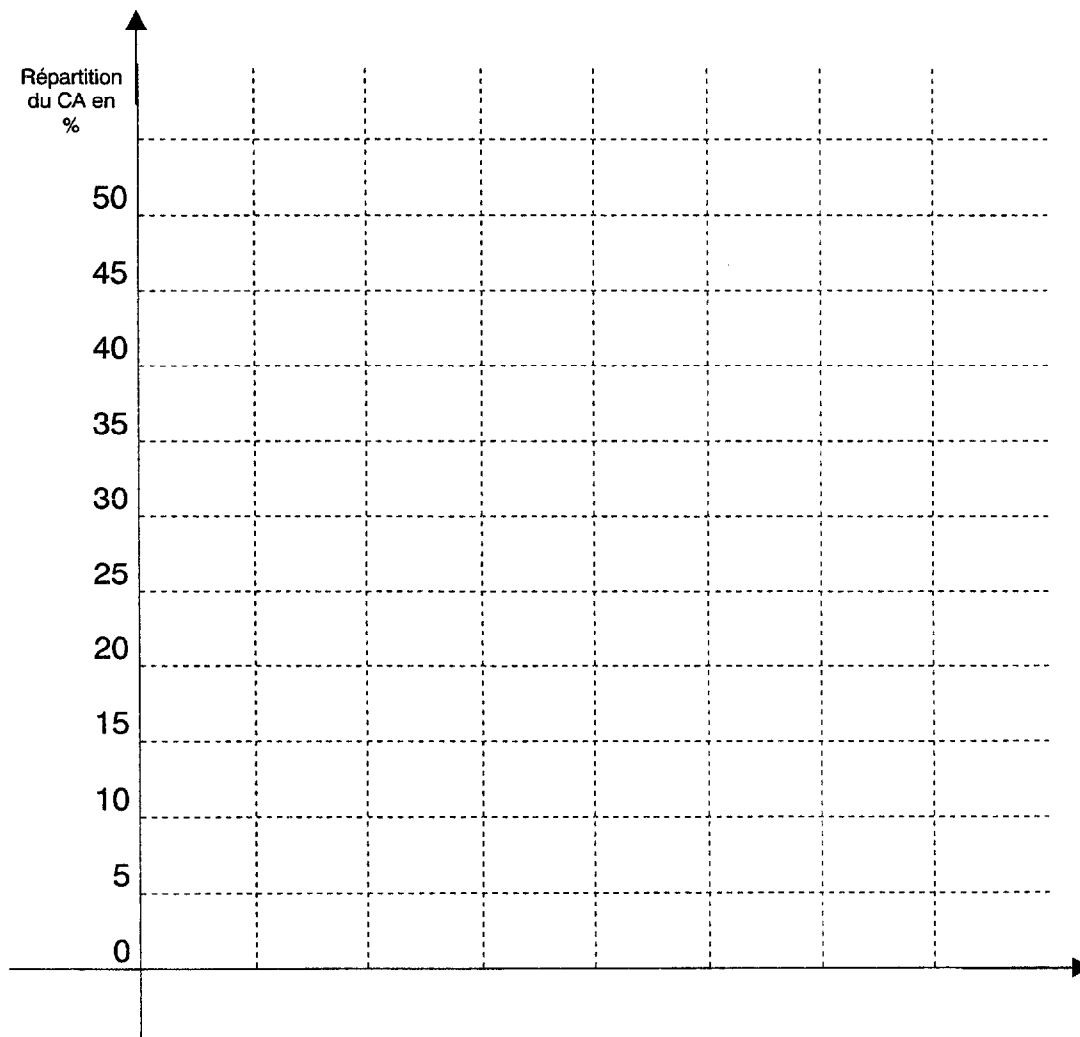
.....

.....


Code examen : 5A3A205	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 11/15

 Représentation graphique


Titre du graphique :



Légende	

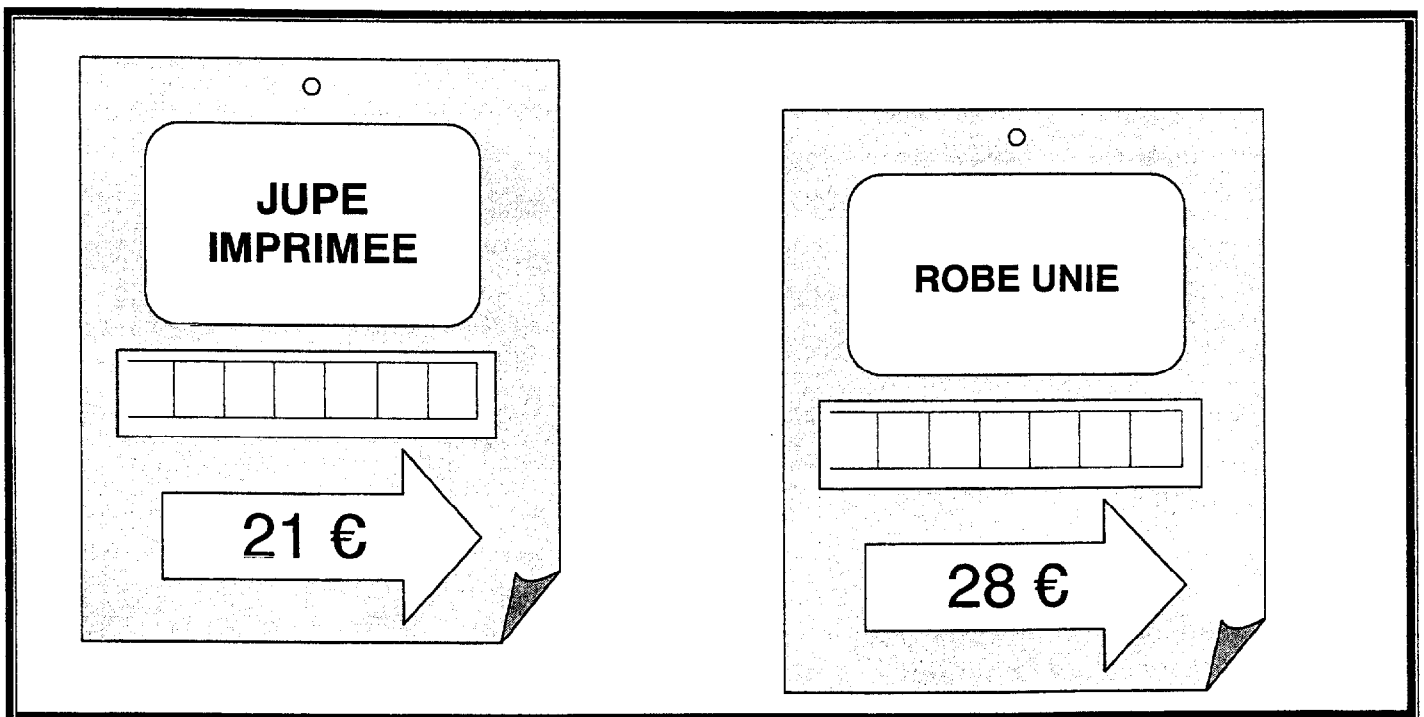
 Relever l'accessoire qui semble ne pas correspondre aux attentes des clients.

.....  
.....  
.....  
.....

 Indiquer la décision pouvant être prise par votre responsable.

.....  
.....  
.....  
.....

ETIQUETTES




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 13/15
-----------------------	-------------------------------	---	--------	---------

## Calcul de l'évolution du CA par famille de produit

Familles de produits	Chiffre d'affaires 2002 en €	Chiffre d'affaires 2003 en €	Evolution du chiffre d'affaires en %
Vestes tailleurs	15 550	17 520	
Pantalons	23 550	23 750	
Jeans	19 800	18 500	
Jupes	29 800	28 500	
Pantacourts	21 500	22 200	
Pulls	18 500	19 200	
Chemisiers	16 700	17 900	
Accessoires	6 250	5 560	
<b>TOTAL</b>			

Arrondir à 2 chiffres après la virgule

 Justifier le calcul de l'évolution du chiffre d'affaires  
Jeans :

Chemisiers :


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 14/15

 Identifier les deux familles de produits qui ont le plus progressé entre 2002 et 2003

- .....
- .....

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

**Action 1 :** .....

.....  
.....  
.....  
.....

**Action 2 :** .....

.....  
.....  
.....  
.....

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 15/15
-----------------------	-------------------------------	---	--------	---------