

MENTION COMPLÉMENTAIRE ESSAYAGE, RETOUCHE, VENTE EP2

CORRIGÉ + BARÈME

DOSSIER 1: le Chiffre d'Affaires (14points)

1. Calculez le montant total des encaissements : **3Pts**
- | | | | |
|-----------------------|-----------|---|--|
| a) par chèque | 1 315.5 € | 1 | |
| b) par carte bancaire | 2 452.0 € | 1 | |
| c) en espèce | 1 269.24€ | 1 | |

2. Déterminez, le montant du CA TTC de la semaine 22.

$4\,536.74 = (1\,315.5 + 2\,452 + 1\,269.24) - 500$ **3 pts**

3. Calculez ensuite le CA HT de cette même semaine.

$3\,793.26 = 4\,536.74 / 1.196$ **2 Pts**

4. Comparer le CA HT de cette année à celui de l'année dernière (CA HT semaine 22 année 2003 : 3 376 €). Pour cela, vous calculerez le pourcentage d'évolution du CA 2003 à 2004. Vous préciserez le détail de vos calculs et vérifierez votre résultat.

$(4\,536.74 - 3\,376) / 3\,376 \times 100 = 11\%$ **4 Pts**
Vérification : $3\,376 \times 1.11 = 4\,356.74$

5. Commentez cette évolution. **2Pts**

Augmentation du CA

Groupement inter académique II	Session 2005	Sujet n°3048	
MC Essayage Retouche Vente			
EP2 Gestion d'Entreprise (législation commerciale)			
CORRIGE/BAREME	Durée : 2h00	Coefficient : 2	N° de page : C 1/3

DOSSIER 2 : La facture, son règlement (12 points)

Voir annexes

1) 9 points

2) 3 points

DOSSIER 3 : Services à la clientèle (14 points)

1. Calculez le coût de revient d'un ourlet pantalon main avec talonnette avec les renseignements fournis dans le document 3. **3Pts**

Matière première :	1.00 € HT de fil	0.5
	2.10 € HT la talonnette	0.5
Main d'œuvre :	0.5 x 15 = 7.5€	1
Amortissement et frais divers :	0.80 € HT/retouche	0.5
TOTAL :	11.40 €	0.5

2. Calculez la marge réalisée sur ce service grâce au tarif des retouches situé dans le document 4. **4Pts**

$$12.96 / 1.196 = 10.84 \quad 2$$
$$11.40 - 10.84 = 0.56 \quad 2$$

3. Indiquez l'intérêt, pour le point de vente Alexandre de proposer à ses clients un service retouches. **2Pts**

- Fidélisation de la clientèle
- Augmentation du CA
- Diversification des activités
- ...Accepter toute réponse cohérente

4. Précisez l'intérêt pour la clientèle d'un tel service. **2 Pts**

- Avoir des vêtements adaptés à leur morphologie
- Avoir des vêtements de très bonne coupe
- Posséder des modèles uniques
- ...Accepter toute réponse cohérente

5. Proposer un autre service payant que vous pourriez proposer à la clientèle. **3 Pts**

- Retouches à domicile
- Location de costumes
- Livraison à domicile
- Carte de fidélité
- Chèques cadeau à offrir
- ...Accepter toute réponse cohérente

