

**MENTION COMPLEMENTAIRE
ESSAYAGE, RETOUCHE, VENTE
EP2**

SITUATION :

Vous travaillez chez « **LA VIE EN ROSE** » comme vendeuse retoucheuse. Cette boutique indépendante existe depuis 2000. Située dans le centre-ville de Rennes, elle est spécialisée dans la vente de vêtements pour une clientèle féminine plutôt jeune.

Monsieur HAT compte sur votre dynamisme, vos idées et vos compétences pour le seconder.

**Le sujet comprend 4 parties indépendantes.
Vous devez rendre avec votre copie les annexes 1,2,3,4,5.**

DOSSIER 1 : EVOLUTION DES VENTES (/ 6 points)

Monsieur HAT souhaite analyser les ventes de sa boutique. Vous disposez en annexe 1 des ventes des quatre dernières années de « **LA VIE EN ROSE** ».

Travail à faire :

- 1) Complétez le tableau des ventes en annexe 1.
(Arrondissez vos résultats 2 chiffres après la virgule au plus proche)
- 2) Détaillez votre calcul pour l'évolution des ventes 2004/2003 sur l'annexe 1.
- 3) Rédigez vos conclusions concernant ce tableau en annexe 1.

Groupement inter académique II	Session 2006	Sujet n°6M973
MC Essayage Retouche Vente		
EP2 Gestion d'Entreprise (léislation commerciale)		
Durée : 2h00	Coefficient 2	N° de page : S 1/8

DOSSIER 2 : CHOIX D'UN FOURNISSEUR (/ 18 points)

Ayant remarqué que le chapeau revient à la mode et afin de développer son affaire, Monsieur HAT décide de distribuer des chapeaux. Il vous confie de mener à bien l'étude de choix d'un fournisseur.

Monsieur HAT lance un appel d'offres pour la commande éventuelle (toutes tailles confondues) de :

- 30 chapeaux de type TECHNO
- 20 chapeaux de type CYBER
- 20 chapeaux de type FELINS
- 40 chapeaux de type STREET

Monsieur HAT reçoit les réponses de 2 fournisseurs (document 1) et vous informe que la qualité des produits est bonne pour ces 2 fournisseurs.

Après consultation du document 1, il vous demande de lui indiquer le fournisseur le plus intéressant pour une commande globale de chapeaux. Il vous précise que la priorité commerciale de sa boutique est de payer le moins cher possible.

Travail à faire :

- 1) Complétez le tableau de comparaison d'offres en annexe 2.
- 2) Indiquez le fournisseur retenu et justifiez votre choix en annexe 2.

DOSSIER 3 : LA RECEPTION DES PRODUITS (/ 8 points)

Monsieur HAT a besoin de votre aide : « **LA VIE EN ROSE** » vient de recevoir une livraison de marchandises. Il a un rendez-vous à l'extérieur et vous demande de bien vouloir contrôler la réception de cette livraison. Monsieur HAT vous précise qu'il a l'habitude de signer le bon du transporteur rapidement pour permettre ensuite au chauffeur de continuer sa tournée. C'est après son départ qu'il contrôle l'intérieur des colis.

Travail à faire :

- 1) Précisez les deux éléments que vous devez contrôler avant de signer le bon de livraison du livreur. Répondez sur l'annexe 3.
- 2) Complétez la fiche d'anomalies située en annexe 4 en vous aidant des documents 2 et 3.

DOSSIER 4 : LE PRIX DE VENTE (/ 8 points)

Vous devez maintenant mettre en vente les produits de la gamme Léopard que vous venez de réceptionner.

Travail à faire :

- 1) Calculez les prix de vente de ces trois produits : vous complétez l'annexe 5. Vous détaillerez vos calculs pour la référence PT402.
- 2) Indiquez lequel de ces prix de vente vous allez noter sur l'étiquette. Vous répondrez sur l'annexe 5 et justifierez votre choix.

MC Essayage Retouche Vente	Sujet 6M973
EP2 Gestion d'Entreprises (législation commerciale)	Page 2/8

DOCUMENT 1 :

OFFRE DE "SUPER BORSALINO":

Conditions de vente :

Réf. BT	Chapeaux « TECHNO »	19.40 € H.T. l'unité
Réf. BC	Chapeaux « CYBER »	24,00 € H.T. l'unité
Réf. BF	Chapeaux « FELINS »	27.20 € H.T. l'unité
Réf. BS	Chapeaux « STREET »	29.60 € H.T. l'unité

Remise : 10%

Escompte : 2 % si paiement comptant

Délai de livraison : sous 3 jours

Conditions de transport : franco de port

OFFRE DE "EXTRA CANOTIER":

Conditions de vente :

Réf. CT	Chapeaux « TECHNO »	19.80 € H.T. l'unité
Réf. CC	Chapeaux « CYBER »	22.00 € H.T. l'unité
Réf. CF	Chapeaux « FELINS »	26,80 € H.T. l'unité
Réf. CS	Chapeaux « STREET »	31.00 € H.T. l'unité

Remise : 5%

Paiement : 30 jours

Délai de livraison : sous huitaine

Conditions de transport : franco de port

MC Essayage Retouche Vente	Sujet 6M973
EP2 Gestion d'Entreprises (législation commerciale)	Page 3/8

DOCUMENT 2 :

LA VIE EN ROSE
Place Sainte Anne
35000 RENNES

Rennes, le 30 MAI

BON DE COMMANDE N° 128

DUCATEL
3 rue des roses
37000 TOURS

Conditions de vente : remise habituelle de 10 %

Référence	Désignation	Prix Unitaire HT	Quantité	Montant HT
VC138	Jupe Sylvia (taille 38)	18,75	8	150,00
VC140	Jupe Sylvia (taille 40)	20,20	6	121,20
VC142	Jupe Sylvia (taille 42)	21,65	4	86,60
PT402	Foulard Léopard	10,30	11	113,30
CB805	Sac Léopard	12,54	5	62,70
BS705	Collants Léopard	3,25	18	58,50
Montant total brut HT				592,30
Remise 10%				59,23
Montant net HT				533,07

DOCUMENT 3 :

DUCATEL
3 rue des roses
37000 TOURS

BON DE LIVRAISON N° 795

LA VIE EN ROSE
Place Sainte Anne
35000 RENNES
Nombre de colis : 4

Date : Le 12 juin 2006 (commande n°128)

Référence	Désignation	Prix Unitaire HT	Quantité	Montant HT
VC138	Jupe Sylvia (taille 38)	18,75	8	150,00
VC140	Jupe Sylvia (taille 40)	20,80	6	124,80
VC142	Jupe Sylvia (taille 42)	21,65	4	86,60
PT402	Foulard Léopard	10,30	14	144,20
CB805	Sac Léopard	12,54	5	62,70
BS705	Collants Léopard	3,25	18	58,50
Montant total brut HT en euros				626,80
Montant net HT en euros				626,80

MC Essayage Retouche Vente	Sujet 6M973
EP2 Gestion d'Entreprises (législation commerciale)	Page 4/8

ANNEXE 1 :

Annexe à rendre avec votre copie

ANNEES	2001	2002	2003	2004
VENTES en €	220 000	250 000	270 000	280 000
Taux d'évolution en %		2001/2002	2002/2003	2003/2004

Détail des calculs pour 2004/2003 :

.....

Conclusions :

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

ANNEXE 2 :

Annexe à rendre avec votre copie

FOURNISSEURS	REFERENCE	PRIX UNITAIRE HT	QUANTITE TOTALE SOUHAITEE	MONTANT BRUT TOTAL HT	TAUX REMISE	MONTANT REMISE	MONTANT NET TOTAL HT	TAUX D'ESCOMPTE	MONTANT ESCOMPTE	MONTANT NET APRES ESCOMPTE	DELAIS DE LIVRAISON	CONDITIONS/TRAIS DE TRANSPORT
.....
.....
.....
.....
MONTANT TOTAL :			
.....
.....
.....
MONTANT TOTAL :			

Indiquez ci-dessous le fournisseur que vous retenez et justifiez votre choix :

.....

.....

ANNEXE 3 :

Annexe à rendre avec votre copie

Les deux éléments à contrôler avant de signer le bon de livraison du livreur :

ANNEXE 4 :

Anomalies constatées :

ANNEXE 5 :

Annexe à rendre avec votre copie

Référence :	Prix d'Achat net HT (1)	Coefficient Multiplicateur	Prix de Vente TTC	Prix de Vente HT
PT 402	9,27	1,617		
CB805	11,29	1,771		
BS705	2,93	2,044		

(1) Le prix d'achat HT tient compte de la remise habituelle de 10%.

Détail des calculs pour la référence PT402

Prix de Vente à noter sur l'étiquette + justification