

# CORRIGÉ

**Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

# CORRIGÉ

## ANNEXE 1 (6 points)

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
<p>1) Le franchisé bénéficie d'une aide au niveau de la gestion.</p> <p>2) Le franchisé bénéficie d'une marque connue et reconnue, d'une enseigne et d'un nom.</p> <p>3) Les frais de publicité sont partagés entre l'ensemble des franchisés.</p> <p>4) L'aménagement, la décoration et l'assortiment de la gamme sont pris en charge par le franchiseur.</p> <p>5) Le franchisé reste propriétaire de son magasin.</p>	<p>1) Perte de l'autonomie au niveau des choix commerciaux.</p> <p>2) Le franchisé doit verser des droits d'entrée et/ou doit reverser une partie de son chiffre d'affaires au franchiseur.</p>

1 point par réponse (toute réponse tirée du cours reste valable)

## ANNEXE 2 (18 points)

PRODUITS	Prix de vente HT*	Prix de vente TTC*	Prix d'achat HT*	Marge*	Coeff. Multiplicateur*	Taux de marque*
MANTEAUX	48 ,00€	<b><u>57.41</u></b>	32 ,00€	<b><u>16</u></b>	<b><u>1.79</u></b>	<b><u>33.33</u></b>
ROBES	41 ,00€	<b><u>49.04</u></b>	<b><u>33.58</u></b>	7,42 €	<b><u>1.46</u></b>	<b><u>18.10</u></b>
BOTTES	57,00 €	<b><u>68.17</u></b>	<b><u>39.6</u></b>	<b><u>17.40</u></b>	<b><u>1.72</u></b>	30,00 %
VESTES	<b><u>45.15</u></b>	<b><u>54.00</u></b>	30,00 €	<b><u>15.15</u></b>	1,80	<b><u>33.55</u></b>
BIJOUX	12 ,00€	<b><u>14.35</u></b>	<b><u>2.61</u></b>	9.39	5,50	<b><u>78.25</u></b>

- 1 point par erreur

\* Arrondir 2 chiffres après la virgule

**M.C.**

**Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE**  
**CORRIGÉ**

Code Spécialité :

Durée :  
**2h00**

Session  
**2007**

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 186

Coefficient:  
**2**

Folio  
**1 / 4**

# CORRIGÉ

## ANNEXE 3 (2 points)

CLASSEMENT	TYPE DE PRODUIT
1	Bijoux
2	Vestes
3	Manteaux
4	Bottes
5	Robes

0 point si 1 erreur dans le classement

Commentaires sur la rentabilité des produits : (2 points)

Les articles les plus rentables sont les bijoux, ce sont des articles complémentaires sur lesquels le magasin dégage une forte marge. Les articles les moins rentables sont les bottes avec un taux de marque de 18.1% qui est largement en dessous des recommandations pour ce type de commerce.

0,5 point par élément souligné

## ANNEXE 4 (3 points)

PRODUITS	Prix d'achat HT	Prix de vente HT	Marge dégagée pour 1 rotation	Taux de marque (deux chiffres après la virgule)	Coeff. de rotation	Marge annuelle
Manteau velours lisse	35 €	60 €	<u>25</u>	<u>41.67</u>	55	<u>1375</u>
Manteau denaim	34 €	55 €	<u>21</u>	<u>38.18</u>	55	<u>1155</u>
Manteau cuir	55 €	80 €	<u>25</u>	<u>31.25</u>	60	<u>1500</u>

1 point par produit (ligne correcte)

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE  
CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2007

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 186

Coefficient:  
2

Folio  
2 / 4

# CORRIGÉ

## ANNEXE 5 (2 points)

### RENTABILITÉ DES MANTEAUX

D'après le taux de marque	D'après la marge annuelle
Manteau velours lisse	Manteau cuir
Manteau denain	Manteau velours lisse
Manteau cuir	Manteau denain

0,5 point par colonne (0 point si 1 erreur dans la colonne)

Les articles les plus rentables : ... Les manteaux les plus rentables sur l'année sont les manteaux cuir (**0.5 point**). Ils dégagent en effet 1500 euros par an (**0.5 point**) de marge et le coefficient de rotation des stocks est plus rapide.

## ANNEXE 6 (5 points)

### MANTEAU AMIRAL VELOURS LISSE

CARACTÉRISTIQUES	AVANTAGES POUR LE CLIENT
<ul style="list-style-type: none"><li>Quatre coloris disponibles blanc, gris, noir, beige</li></ul>	Le client a le choix des coloris Ce sont des couleurs tendances qui s'adaptent à tous les genres
<ul style="list-style-type: none"><li>Manteau entièrement doublé</li></ul>	Le manteau est plus chaud Meilleure résistance à l'usure La doublure est synonyme de qualité
<ul style="list-style-type: none"><li>Surpiqûre ton sur ton</li></ul>	Très bonne finition du produit Meilleur solidité des coutures Les coutures et les renforts sont discrets
<ul style="list-style-type: none"><li>Prix 59.9 €</li></ul>	Prix très attractif pour un manteau de cette qualité Prix accessible à tout type de clientèle
<ul style="list-style-type: none"><li>Velours lisse</li></ul>	Finition haut de gamme Matière très tendance

1 point par bonne réponse, toute proposition cohérente est valable

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE  
CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2007

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 186

Coefficient:  
2

Folio  
3 / 4

# CORRIGÉ

## ANNEXE 7 (2 points)

SIGLES		AVANTAGES POUR LE CLIENT
1		Repassage possible, entretien facile
2		Lavable en machine à 30°, pas besoin de se rendre au pressing

0,5 point pour le sigle et 0,5 point pour l'argument s'il est cohérent

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE  
CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2007

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 186

Coefficient:  
2

Folio  
4 / 4