

**M.C.**  
**ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE**

**EP2**  
**Gestion d'entreprise**

*Durée : 2 h 00*

*Coefficient : 2*

*Session 2007*

Ce sujet comporte 11 pages numérotées de 1 / 11 à 11 / 11.  
Assurez-vous que cet exemplaire est complet.  
S'il est incomplet, demandez un autre exemplaire au chef de salle.

Aucun document n'est autorisé.

**Rendre les folios 8/11 à 11/11**  
L'usage de la calculatrice est autorisé.

<b>M.C.</b>	Spécialité : <b>ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE</b> Code Spécialité :	Durée : <b>2h00</b>	Session <b>2007</b>
Épreuve : <b>EP2 – Gestion d'entreprise</b> N° Sujet : <b>07 - 186</b>		Coefficient: <b>2</b>	Folio <b>1 / 11</b>

## NOTE AUX CANDIDATS

PARTIES	TÂCHES À RÉALISER	N° annexes à rendre	N° page	BARÈME
1 <sup>ère</sup>	- Citer les avantages et inconvénients de passer par un franchiseur	1	8	6
	- Compléter un tableau de calculs commerciaux	2	9	18
	- Classer des produits selon leur rentabilité	3	9	2
	- Analyser la rentabilité des produits	3	9	2
	- Compléter le tableau	4	10	3
	- Classer des produits selon le taux de marque et la marge annuelle et justifier votre choix	5	10	2
2 <sup>ème</sup>	- Rédiger des arguments	6	11	5
	- Rédiger des avantages concernant des sigles d'entretien	7	11	2
			<b>TOTAL</b>	<b>40</b>

**M.C.**

Spécialité : **ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE**

Code Spécialité :

Durée :  
**2h00**

Session  
**2007**

Épreuve : **EP2 – Gestion d'entreprise**

N° Sujet : **07 - 186**

Coefficient:  
**2**

Folio  
**2 / 11**

# Promod

## Mise en situation :

Mme Mombrun souhaite ouvrir un commerce de prêt à porter dans le centre commercial Cité Europe à Coquelles (Pas de Calais). Consciente de la difficulté de créer sa propre enseigne, Mme Mombrun souhaite s'associer avec un franchiseur et s'intéresse notamment à la société Promod. Ce type de magasin de détail est spécialisé dans le prêt à porter féminin et propose à sa clientèle des articles de moyenne gamme et un ensemble de services.

Vous êtes susceptible d'être embauchée comme « vendeuse retoucheuse » dans ce point de vente et Mme Mombrun propriétaire, souhaite que vous l'aidiez à faire face à certaines difficultés avant l'ouverture du point de vente.

## Première partie : L'intérêt de la franchise

(33 points)

Mme Mombrun, afin d'avoir un aperçu de la rentabilité de son commerce, décide de rechercher par internet des informations sur la franchise de Promod.

## TRAVAIL À FAIRE

1. À l'aide du **document 1**, du **document 2** et de vos connaissances, citez quatre avantages et deux inconvénients de passer par un franchiseur. Complétez pour cela l'**annexe 1**.
2. Sachant que la TVA appliquée est de 19,6%, complétez le tableau de l'**annexe 2**.
3. En fonction du taux de marque, classez les produits du plus rentable au moins rentable en répondant sur l'**annexe 3**.
4. Dans ce type de commerce un article doit posséder un taux de marque minimum de 33%. Que pensez-vous de la rentabilité des articles proposés chez Promod ? Quel type d'article est le plus rentable ? Rédigez le commentaire en **Annexe 3**.
5. Mme Mombrun décide d'avoir recours à la franchise proposée par Promod. Afin de lancer la nouvelle collection, elle souhaite mettre en avant le manteau le plus intéressant pour le point de vente.
  - Elle vous demande pour cela de classer les produits du plus rentable au moins rentable selon deux critères : le taux de marque et la marge annuelle. Complétez l'**annexe 4** puis l'**annexe 5** (à partir de l'**annexe 4**).
  - Selon vous, quels sont les types de produits les plus intéressants et ceux dont la marge annuelle est la plus faible. Justifiez votre choix en **annexe 5**.

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2007

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 186

Coefficient:  
2

Folio  
3 / 11

**TRAVAIL À FAIRE**

1. Mme Mombrun souhaite que vous prépariez l'argumentation sur le manteau illustré en **document 3**. Pour cela, elle vous demande de partir des caractéristiques reprises sur le **document 3** et de trouver des arguments pour convaincre la clientèle.  
Complétez l'**annexe 6**.
2. À partir du **document 3**, reproduisez deux sigles concernant l'entretien de la veste et citez pour chacun d'eux en **annexe 7** un avantage qui convaincra le client d'acheter ce manteau.

**M.C.**Spécialité : **ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE**

Code Spécialité :

Durée :  
**2h00**Session  
**2007**Épreuve : **EP2 – Gestion d'entreprise**N° Sujet : **07 - 186**Coefficient:  
**2**Folio  
**4 / 11**

# DOCUMENT 1

## Qui sommes-nous ?

Créée en 1975, **Promod** est une société familiale française spécialisée uniquement dans la création et la vente de prêt-à-porter et accessoires féminins.

**Promod** propose une mode facile à porter, facile à acheter, un juste équilibre entre les qualités recherchées par les femmes et des prix qui leur permettent toutes les libertés. **Les collections Promod** sont conçues par un studio de création intégré à Promod.

Les collections **Promod** sont distribuées uniquement dans le réseau de magasins Promod et sur le site [www.promod.com](http://www.promod.com). Elles se renouvellent très fréquemment : Promod implante ainsi plus de cent produits nouveaux tous les quinze jours. **Promod** s'appuie sur un système d'information très performant qui lui permet d'analyser ses ventes chaque jour magasin par magasin et de coller au plus près aux attentes des clientes.

**Promod** s'est implantée hors de France à partir du début des années 90. Elle dispose aujourd'hui de plus de **450 magasins** dans plus de 26 pays. Elle réalise plus de 50 % de son chiffre d'affaires hors de France et séduit chaque année près de dix millions de clientes.

Promod regroupe **3 000 collaborateurs**, dont plus de 90 % sont des femmes.

Dans les années qui viennent, Promod vise à renforcer son **image de marque** et à étendre sa présence à l'**international**.

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2007

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 186

Coefficient:  
2

Folio  
5 / 11

## DOCUMENT 2

Dans nos boutiques françaises, nous vous proposons différents services afin de répondre à toutes vos attentes :

### L'échange et le remboursement

Pour échanger ou vous faire rembourser un article, il vous suffit de rapporter votre article (non porté, non retouché, avec les étiquettes) dans une boutique Promod de France dans un **déla**i d'**1 mois** (une semaine pour les produits soldés) en vous munissant de votre ticket de caisse.

Nous vous proposons **3 solutions**

- **l'échange**,
- **le remboursement** (Le montant maximum remboursé en boutique est de 60 €. Pour les montants supérieurs, vous recevrez un chèque de remboursement par courrier ou un virement bancaire),
- **l'avoir** (valable un an dans tous les magasins français, non remboursable).

### La réservation d'un article en boutique

Vous pouvez réserver gratuitement **2 articles\*** maximum dans votre boutique Promod jusqu'à la veille des soldes. Nous vous les réservons **pendant 3 jours** (10 jours si vous avez la carte Promod).

\* Hors promotions, articles soldés et de fin de saison.

### Les retouches

Pour faire retoucher un article, il suffit de vous rendre dans une boutique Promod en vous munissant de votre ticket de caisse. Nous vous proposons **les retouches simples\*** (ourlets bas et manches, ajustement des bretelles d'une robe...). Ces retouches coûtent 5 € (gratuites si vous avez la carte Promod).

**Déla**i : 2 à 3 jours ouvrables

\* Voir conditions en magasin

### Les chèques cadeau

Promod vous propose **des chèques cadeau** de **10 €** (65,60 F) ou **20 €** (131,19 F). Ces chèques sont disponibles dans toutes les boutiques Promod d'Europe (sauf Italie) et sur le site Promod.com. Ils sont **valables 1 an dans toutes les boutiques Promod** d'Europe (sauf Italie) et sur **Promod.com**. Il ne sont pas remboursables.

### La carte Promod

Pour avoir plus d'informations sur la carte Promod, [cliquez-ici](#)

Source Internet : [www.promod.com](http://www.promod.com)

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :  
**2h00**

Session  
**2007**

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : **07 - 186**

Coefficient:  
**2**

Folio  
**6 / 11**

## DOCUMENT 3



->98% Coton. 2% Elasthane.

Référence PROMOD ® : 1-1-27-00-14-021

**Sigle concernant l'entretien :** 

### Manteau amiral velours lisse

L'esprit marine militaire s'adoucit sous l'effet du velours lisse, ultra-doux. Double boutonnage en métal doré vieilli, devant façon queue-de-pie, galons épaules, surpiqûres ton sur ton.

->Longueur 90 cm environ.

**M.C.**

Spécialité : **ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE**

Code Spécialité :

Durée :  
**2h00**

Session  
**2007**

Épreuve : **EP2 – Gestion d'entreprise**

N° Sujet : **07 - 186**

Coefficient:  
**2**

Folio  
**7 / 11**

L' ANONYMAT

Le candidat doit inscrire  
ci - dessous son numéro de table

**M.C. : ESSAYAGE - RETOUCHE - VENTE**

Dominante :

Code spécialité :

Épreuve : **EP2 - Gestion d'entreprise**

Durée : **2 h 00**

Centre d'écrit .....

Session : **2007**

NOM et Prénoms : .....  
( en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse )

Date et lieu de naissance : .....

RESERVE A

Griffe du correcteur

**M.C. : ESSAYAGE - RETOUCHE - VENTE**

Dominante :

Épreuve : **EP2 - Gestion d'entreprise**

Session : 2007

N° de sujet **07 - 186**

Folio **8 / 11**

**ANNEXE 1**

<b>AVANTAGES</b>	<b>INCONVÉNIENTS</b>
1) .....	1) .....
2) .....	2) .....
3) .....	
4) .....	

*Ne rien écrire*

*dans la partie barrée*

07-186 Folio 9 / 11

## ANNEXE 2

PRODUITS	Prix de vente HT* (1)	Prix de vente TTC* (2)	Prix d'achat Net HT*	Marge* (3)	Coeff. Multiplicateur*	Taux de marque* (4)
MANTEAUX	48,00 €		32,00 €			
ROBES	41,00 €			7,42 €		
BOTTES	57,00 €					30 %
VESTES			30,00 €		1,80	
BIJOUX	12,00 €				5,50	

(1) PVHT = PVTTC / 1,196

(2) PV TTC = PA Net HT × Coef. multiplicateur

(3) Marge commerciale HT = PVHT – PA Net HT

(4) Taux de marque = (Marge commerciale / PVHT) × 100

\* Arrondir 2 chiffres après la virgule

## ANNEXE 3

CLASSEMENT	TYPE DE PRODUIT
1	
2	
3	
4	
5	

Commentaires sur la rentabilité des produits :

.....

.....

.....

.....

.....

**Ne rien écrire**

**dans la partie barrée**

07-186 Folio 10 / 11

#### **ANNEXE 4**

<b>PRODUITS</b>	<b>Prix d'achat HT</b>	<b>Prix de vente HT</b>	<b>Marge dégagée pour 1 rotation</b>	<b>Taux de marque (deux chiffres après la virgule)</b>	<b>Coeff. De rotation</b>	<b>Marge annuelle</b>
Manteau velours lisse	35 €	60 €			55	
Manteau denaim	34 €	55 €			55	
Manteau cuir	55 €	80 €			60	

#### **ANNEXE 5**

##### **RENTABILITÉ DES MANTEAUX**

<b>D'après le taux de marque</b>	<b>D'après la marge annuelle</b>

Les articles les plus rentables :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*Ne rien écrire*

*dans la partie barrée*

07-186 Folio 11 / 11

## ANNEXE 6

### MANTEAU AMIRAL VELOURS LISSE

<b>CARACTÉRISTIQUES</b>	<b>AVANTAGES POUR LE CLIENT</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Quatre coloris disponibles BLANC, GRIS, NOIR, BEIGE</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Manteau entièrement doublé</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Surpiqûre ton sur ton</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Prix 59.9 €</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Velours lisse</li></ul>	

## ANNEXE 7

<b>SIGLES</b>	<b>AVANTAGES POUR LE CLIENT</b>
1	
2	