



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Lille pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

M.C.
ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

EP2
Gestion d'entreprise

Durée : 2 h 00

Coefficient : 2

Session 2010

Ce sujet comporte 10 pages numérotées de 1 / 10 à 10 / 10.
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 avec la copie les pages 7 / 10 à 10 / 10.
L'usage de la calculatrice est autorisé.

M.C.	Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE Code Spécialité :	Durée : 2h00	Session 2010
Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise	N° Sujet : 06 - 239	Coefficient: 2	Folio 1 / 10

NOTE AUX CANDIDATS

PARTIES	TÂCHES À RÉALISER	N° annexes à rendre	N° page	BARÈME
1 ^{ère}	Compléter un tableau de bord	1	7	9
	Classer les produits	2	7	1
	Commenter le classement des produits	2	7	2
2 ^{ème}	Citer les avantages et inconvénients du grossiste	3	8	9
	Compléter le tableau des marges	4	8	4,5
	Justifier la rentabilité d'un produit	5	9	2,5
3 ^{ème}	Rechercher les avantages :			
	<ul style="list-style-type: none"> - d'après les caractéristiques du produit - d'après les pictogrammes d'entretien 	6 7	10 10	5 7
		TOTAL		40

Pour préserver l'anonymat, votre nom ou votre signature ne doit apparaître sur aucune feuille.

M.C.

Spécialité : **ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE**

Code Spécialité :

Durée :
2h00

Session
2010

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

N° Sujet : **06 - 239**

Coefficient:
2

Folio
2 / 10

Mise en situation :

Le magasin « *Miss Coquine* » situé dans le centre commercial « Cité Europe » à Coquelles (Pas de Calais – 62) est le dernier commerce indépendant isolé dans cette zone commerciale. Ce magasin de détail est spécialisé dans le prêt à porter féminin et propose à sa clientèle des articles haut de gamme.

Vous êtes embauchée comme « vendeuse retoucheuse » dans ce point de vente et Mme Lebrun propriétaire, souhaite que vous l'aidiez à faire face aux problèmes de rentabilité qu'elle rencontre.

PREMIÈRE PARTIE : Analyse de la rentabilité des articles

Pour analyser et comparer la rentabilité des différents produits composant son assortiment, Mme Lebrun vous demande de retrouver les différentes informations concernant le prix des articles.

1. Complétez le tableau d'analyse de rentabilité (**Annexe 1**), sachant que le taux de T.V.A. appliqué est de 19,6 %.

Vous disposez sur l'annexe 1 des formules du coefficient multiplicateur (*1) et du taux de marque (*2). Arrondissez au centième le plus proche.

2. Classez sur l'**annexe 2** les produits, du plus rentable au moins rentable, par rapport au taux de marque.
3. Dans ce type de commerce, un produit est rentable lorsqu'il possède un taux de marque minimum de 33 %.
Que pensez-vous de la rentabilité des articles proposés chez « *Miss Coquine* ». Effectuez un commentaire sur l'**annexe 2**.

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :
2h00

Session
2010

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 06 - 239

Coefficient:
2

Folio
3 / 10

DEUXIÈME PARTIE : La rentabilité des produits

Mme Lebrun, pour améliorer la rentabilité de son commerce, décide de rechercher à l'aide d'internet des informations sur les grossistes afin de comparer les marges dégagées.

1. Donnez pour Mme Lebrun trois avantages et deux inconvénients du fait d'avoir recours à un grossiste à l'aide du **document 1** et de vos connaissances.
Complétez pour cela **l'annexe 3**.

2. Mme Lebrun décide d'avoir recours au grossiste Sapon pour éviter notamment les frais de transport lorsqu'elle se rend à Paris pour s'approvisionner. Elle souhaite vérifier la rentabilité de ce type d'approvisionnement en tenant compte en particulier du coefficient de rotation des stocks.
Complétez **l'annexe 4**.

3. Afin de lancer la nouvelle collection, elle souhaite mettre en avant le produit le plus rentable de la collection proposée par la Société Sapon.
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 5** à partir de **l'annexe 4**.

Selon vous, quel est le produit le plus rentable ?

- Justifiez votre choix sur **l'annexe 5**.

TROISIÈME PARTIE : L'argumentation

1. Le grossiste Sapon promet des délais de livraison très courts. Mme Lebrun souhaite que vous prépariez l'argumentation sur le produit G « la veste top of the pops ». Pour cela, elle vous demande à partir du **document 2** de trouver un avantage pour chaque caractéristique proposée afin de convaincre la clientèle.

Complétez **l'annexe 6**.

2. Reproduisez deux pictogrammes concernant l'entretien de la veste à partir du **document 3** et citez pour chacun d'eux en **annexe 7**, un avantage pour convaincre le client d'acheter.

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :
2h00

Session
2010

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 06 - 239

Coefficient:
2

Folio
4 / 10

SAPON Le conseil et l'expérience



La société **SAPON** est spécialisée dans le négoce de prêt-à-porter en gros pour hommes, femmes et enfants.

Implantée depuis plus de 50 ans sur une grande surface de distribution, **SAPON** bénéficie d'une rotation exceptionnellement courte des stocks et des modèles.

Grâce à des partenariats avec des transporteurs nationaux et internationaux tel **CHRONOPOST**, vous êtes livrés en France et dans la majorité des pays de la Communauté Européenne sous 24 heures, et dans les autres pays, dans les meilleurs délais et à des tarifs avantageux.

Informations complémentaires :

Collections principales : Printemps, Été, Automne, Hiver.

Arrivages quotidiens de nouveautés.

Rayons spécialisés : sportswear, grandes tailles, cocktail.

DOCUMENT 2



G-veste « Top of the Pops »

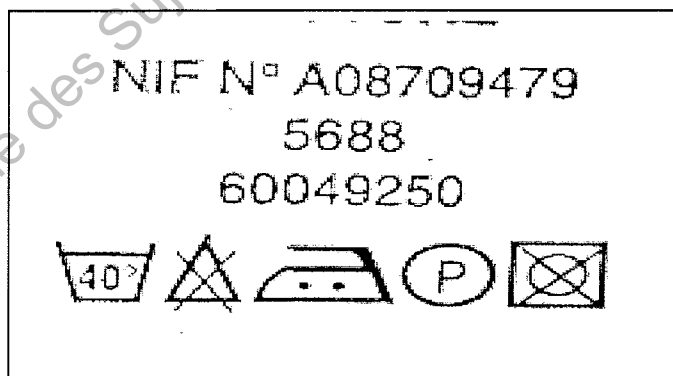
Style anglais : Motif pied de coq.
2 poches cavalières sans rabat.
Deux boutons, col rabattable.
Trois couleurs disponibles.
Veste entièrement doublée.
Aisance dans les doublures et
manches tailleur.

Composition :

5 % coton, 38 % acrylique, 12 %
polyester, 45 % laine.

AUTOMNE HIVER 2009

DOCUMENT 3



M.C.

Spécialité : **ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE**
Épreuve : **EP2 – Gestion d'entreprise**

N° Sujet : 06-239

Session : 2010
Folio : 6 / 10

M.C. : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Dominante :

Code spécialité :

Épreuve : **EP2 – Gestion d'entreprise**Durée : **2 h 00**

Centre d'écrit

Session : **2010**

NOM et Prénoms :

(en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse)

Date et lieu de naissance :

Griffe du correcteur

M.C. : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Dominante :

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

Session : 2010

N° de sujet **06 – 239**Folio **7 / 10****ANNEXE 1 (à rendre avec la copie)****Tableau d'analyse de rentabilité**

PRODUITS	Prix de vente HT (deux chiffres après la virgule)	Prix de vente TTC (deux chiffres après la virgule)	Prix d'achat HT (deux chiffres après la virgule)	Marge (deux chiffres après la virgule)	Coeff. Multipl. (trois chiffres après la virgule) *(1)	Taux de marque (deux chiffres après la virgule) *(2)
A	59,00 €	70,56	40,00 €	19,00 €		
B	31,00 €		23,58 €			
C	47,00 €		32,90 €			
D	37,63 €		30,00 €			
E	90,00€		71,76 €			

Arrondir au centième le plus proche

$$*(1) \text{ Coefficient multiplicateur} = \frac{\text{Prix de vente TTC}}{\text{Prix d'Achat HT}}$$

$$*(2) \text{ Taux de marque} = \frac{\text{Marge}}{\text{Prix de Vente HT}} \times 100$$

ANNEXE 2 (à rendre avec la copie)

CLASSEMENT	PRODUIT
1	
2	
3	
4	
5	

Commentaires sur la rentabilité des produits :

.....

.....

.....

Ne rien écrire

dans la partie barrée

06-239 Folio 8 / 10

ANNEXE 3 (à rendre avec la copie)

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
1)	1)
.....
.....
2)	2)
.....
.....
3)
.....
.....

ANNEXE 4 (à rendre avec la copie)

PRODUITS	Prix d'achat HT	Prix de vente HT	Marge dégagée pour 1 rotation	Taux de marque (deux chiffres après la virgule)	Coefficient de rotation annuel	Marge annuelle des rotations
F	40 €	75 €			35	
G	31 €	60 €			65	
H	40 €	80 €			20	

Ne rien écrire

dans la partie barrée

06-239 Folio 9 / 10

ANNEXE 5 (à rendre avec la copie)

Rentabilité du produit

D'après le taux de marque	D'après la marge annuelle

Le produit le plus rentable :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCÉRÉN

Ne rien écrire

dans la partie barrée

06-239 Folio 10 / 10

ANNEXE 6 (à rendre avec la copie)

Veste top of the pops

CARACTÉRISTIQUES	AVANTAGES POUR LE CLIENT
<ul style="list-style-type: none">Trois coloris disponibles	
<ul style="list-style-type: none">Veste entièrement doublée	
<ul style="list-style-type: none">Aisance dans la doublure	
<ul style="list-style-type: none">Prix 72 €	
<ul style="list-style-type: none">Composition 45 % laine	

ANNEXE 7 (à rendre avec la copie)

PICTOGRAMMES	AVANTAGES POUR LE CLIENT
1	
2	