



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

BEP VENTE ACTION MARCHANDE

CORRECTION

EP2 : Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente

Le corrigé comporte 8 pages

Compétences évaluées	Tâches à effectuer	Annexes à compléter	Barème / 80 points
C 4.1.1. Situer le point de vente dans l'appareil commercial.	Partie 1 : Caractériser la situation du point de vente Caractériser la situation du point de vente et dégager ses atouts géographiques et commerciaux.	A (2 points forts et 2 points faibles de l'implantation)	4 points
C 4.1.2. Positionner le point de vente sur le marché : en matière de prix, produits, services.	Positionner le point de vente par rapport à la concurrence en matière de prix, produits et services.	B (NATURALIA et ses concurrents)	11 points
C 1.5. Participer au réassortiment des produits courants.	Partie 2 : Gérer un stock Compléter un cadencier. Détecer et signaler les ruptures et/ou les surstocks. Rechercher les solutions adaptées.	C (cadencier)	10 points
		D État du stock	4 points
		E (Commentaires et solutions adaptées)	6 points
C 1.5. Participer au réassortiment des produits courants.	Partie 3 : Réaliser une commande Réaliser un bon de commande.	F (bon de commande informatique)	12 points
C 3.1.3. Rédiger des messages commerciaux écrits et/ou médiatisés.	Rédiger un courriel de commande.	G (courriel)	12,5 points
C 4.3.3. Calculer une marge, un prix de vente.	Partie 4 : Réaliser des calculs commerciaux Compléter le tableau de calcul des prix.	H (tableau de calculs + détails)	13,5 points
	Calculer le nouveau prix de vente et la nouvelle marge.	I (calcul et justification)	7 points

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31 205	CORRIGÉ	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 1 / 8

ANNEXE A – 4 POINTS
L'IMPLANTATION DU MAGASIN

POINTS FORTS Éléments de réponses attendus :	POINTS FAIBLES Éléments de réponses attendus :
<ul style="list-style-type: none"> • Un parking à proximité du point de vente ; • Lieu touristique (cinéma, théâtre...) donc fort trafic ; • CSP supérieures des habitants du quartier, donc pouvoir d'achat important. • Fort maillage en transport ; • Marché alimentaire Bio (locomotive). 	<ul style="list-style-type: none"> • Concurrents présents à proximité. • Magasin peu visible (vitrine étroite) ; • De moins en moins de stationnements dans le quartier Lepic.

On demande deux atouts et deux faiblesses (1 point par élément demandé) :

- 2 points maximum pour les atouts
- 2 points maximum pour les faiblesses

ANNEXE B – 11 POINTS

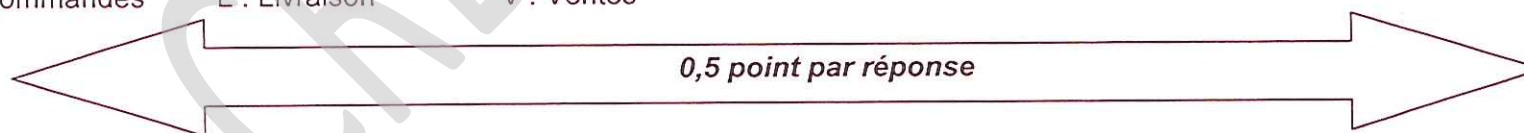
Concurrent(s) direct(s)	Biocoop et La vie Claire (2 points - 1 point par réponse exacte)		
Concurrent(s) indirect(s)	Le marché Bio quartier LEPIC (1 point)		
Leader en matière de qualité	Leader en matière de prix	Leader en matière de service	Leader en matière de présentation
Naturalia (1 point)	Biocoop (1 point)	La vie Claire (1 point)	La vie Claire (1 point)
Qualifiez en quelques mots le positionnement de Naturalia par rapport aux concurrents directs	Naturalia est un point de vente spécialisé offrant un <u>large choix</u> de produits de <u>qualité</u> (250 références) proposé à la clientèle par un personnel <u>aimable</u> et <u>disponible</u> . 4 points - 1 point par élément de réponse souligné.		

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31 205	CORRIGÉ	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 2 / 8

ANNEXE C (à compléter et à rendre avec la copie)
LE CADENCIER DU MOIS D'AVRIL - RAYON : PRODUITS COSMÉTIQUES BIO – 10 points

Désignation	Semaine du 5 avril				Semaine du 12 avril				Semaine du 19 avril				Semaine du 26 avril				Semaine du 3 mai				Semaine du 10 mai	
	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C
GOMMAGE EXFOLIANT KIBIO (K150910)	10	7	7	12	5	10	10	13	2	15	15	15	2	15	15	17	0	15	15	14	1	15
LAIT HYDRATANT ONAGRE (C500720)	2	5	5	4	3	5	5	5	3	5	5	2	6	0	0	2	4	0	0	3	1	5
HUILE BELIS MELVITA (M050630)	3	8	8	8	3	8	8	10	1	15	10	10	1	10	10	11	0	15	15	9	6	8
GOMMAGE CORPS THEMIS (T125910)	5	10	10	15	0	20	20	15	5	15	15	16	4	15	14	16	2	30	30	12	20	15

S : Stock C : Commandes L : Livraison V : Ventes



B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31 205	CORRIGÉ	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 3 / 8

ANNEXE D (à compléter et à rendre avec la copie)

ÉTAT DU STOCK – 4 points

Semaine du 10 mai					
Désignation	S	C (10 mai)	Stock mini	Stock maxi	État du stock
GOMMAGE EXFOLIANT KIBIO (K150910)	1	15	20	25	- 4 ou « sous stockage »
LAIT HYDRATANT ONAGRE (C500720)	1	5	5	10	-
HUILE BELIS MELVITA (M050630)	6	8	10	15	-
GOMMAGE CORPS THEMIS (T125910)	20	15	15	20	+15 ou « sur stockage »

S : Stock C : Commandes

ANNEXE E (à compléter et à rendre avec la copie)
COMMENTAIRES ET SOLUTIONS ADAPTEES – 6 POINTS

Commentaires de vos résultats :

- Le GOMMAGE EXFOLIANT KIBIO (K150910) est en **sous-stockage** : - 4 unités car le stock avec la commande du 10 mai est de 16 et le stock minimum est de 20.
(1 point si toutes les explications sont présentes)

- Le GOMMAGE CORPS THEMIS (T125910) est en **sur-stockage** : + 15 unités car le stock avec la commande du 10 mai est de 35 et le stock maximum est de 20.
(1 point si toutes les explications sont présentes)

Solution adaptée pour le gommage exfoliant KIBIO :

Augmenter la quantité de produits lors de la prochaine passation de commande : 20 voire 25 unités (et/ou passer une commande en urgence) **(2 points)**

- Solution adaptée pour le GOMMAGE CORPS THEMIS (T125910) :

Mettre en place une action promotionnelle (promotion par le prix ou vente par lot) afin d'écouler le stock de cette référence. **(2 points)**

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31 205	CORRIGÉ	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 4 / 8

ANNEXE F – 12 POINTS

BON DE COMMANDE



41 rue Lepic
75018 PARIS

Tél : 01 40 41 42 43

e.mail : naturalia.lepic@laposte.fr

Cosmetic'Bio (0,5 point)
15 rue Marcel SEMBAT
93200 SAINT-DENIS

BON DE COMMANDE n° 148 (0,5 point)

LE : 10/05/2010 (0,5 point)

A : Paris (0,5 point)

1,5 points par ligne

Référence	Désignation	Quantité	Prix unitaire (en €)	Montant HT (en €)
W150810	Crème Gommante au bouleau	20	7,32	146,40
C500820	Lait hydratant nourrissant corps	10	8,15	81,50
E030630	Huile sèche ARGAN	15	8,50	127,50
W200820	Lait dynamisant à l'argousier	12	12,50	150,00
Montant brut H.T.				505,40 (1 point)
Remise 10 %				50,54 (1 point)
Port				FRANCO (0,5 point)
Montant net H.T.				454,86 (1 point)

Signature du responsable :
(0,5 point)

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31 205	CORRIGÉ	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 5 / 8

Annexe H (à compléter et à rendre avec la copie)
TABLEAU DES CALCULS COMMERCIAUX – 10 points

Articles	Prix d'achat HT (en €)	Marge (en €)	prix de vente HT (en €)	Montant de la TVA (en €)	Prix de vente TTC (en €)	Taux de marque (en %)	Coefficient multiplicateur
LAIT DYNAMISANT ARGOUSIER W200820	12.75	3.45	16.20	3.18	19.38	21.30	1.52
LAIT HYDRATANT C500820	7.54	3.17	10.71	2.10	12.81	29.60	1.69

1 point par réponse – tenir compte de la logique des calculs

Détails des calculs : 3.5 points (0.5 par réponse)

Détails des calculs pour le lait dynamisant à l'Argousier référence W200820 :

Prix de vente TTC
 $12.75 \times 1.52 = 19.38$

Prix de vente HT
 $19.38 / 1.196 = 16.20$

Marge :
 $16.20 - 12.75 = 3.45$

Taux de marque :
 $(3.45 / 16.20) \times 100 = 21.30 \%$

Détails des calculs pour le lait hydratant référence C500820 :

Prix de vente HT
 $7.54 + 3.17 = 10.71$

TVA :
 $10.71 \times 19.6\% = 2.10$

Coefficient multiplicateur :
 $12.81 / 7.54 = 1.69$

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31 205	CORRIGÉ	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 7 / 8

ANNEXE I (à compléter et à rendre avec la copie)

Nouveaux prix de vente TTC et nouvelles marges – 6 points

Désignation	Prix actuels		Prix promotionnels	
	Prix de vente TTC (en €)	Prix d'achat HT (en €)	Prix promotionnel TTC (en €) (1)	Marge (en €) (1)
LAIT HYDRATANT ADOUCISSANT COCO ET VANILLE NATURELLE 500 ml	12,53	6,98	11.28	2,45
LAIT CORPS HYDRATANT ADOUCISSANT 400ML	15,50	8,76	13.95	2,90
LAIT VELOURS CORPS BIO EXCELLIA 200 ml	13,95	8,90	12.56	1,60

**Détail de vos calculs pour le lait hydratant adoucissant coco et vanille :
1 point (0.5 pt par réponse)**

Prix de vente promotionnel TTC :
 $12.53 * 0.9 = 11.28$

PVHT : $11,28 / 1,196 = 9,43$

Marge
 $9,43 - 6,98 = 2,45$

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31 205	CORRIGÉ	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 8 / 8