



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 2011**

Ce sujet comporte 12 pages numérotées de 1 / 12 à 12 / 12.  
Assurez-vous que cet exemplaire est complet.  
S'il est incomplet, demandez un autre exemplaire au chef de salle.

Aucun document n'est autorisé.

A l'issue de l'épreuve, joindre à la copie d'examen la page 2/12 du sujet  
et les annexes à rendre (pages 8/12 à 12/12) complétées ou non.

L'usage de la calculatrice est autorisé.

**M.C.**

Spécialité : **ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE**

Code Spécialité :

Durée :  
**2h00**

Session  
**2011**

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

N° Sujet : **07 - 185**

Coefficient:  
**2**

Folio  
**1 / 12**

RESERVE A L' ANONYMAT

**M.C.**Dominante : **Essayage – Retouche - Vente**

Code spécialité :

Épreuve : **EP2 – Gestion d'entreprise**Durée : **2h00**

Centre d'écrit .....

Session : **2011**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.**Dominante : **Essayage – Retouche - Vente**Épreuve : **EP2 – Gestion d'entreprise**Session : **2011**N° de sujet **07 - 185**Folio **2 / 12****NOTE AUX CANDIDATS**

Le sujet comprend 4 parties indépendantes

PARTIES	TÂCHES À RÉALISER	N° annexes à rendre	N° page	BARÈME
1 <sup>ère</sup>	- Compléter un tableau de comparaison des offres	1	8	/ 5 points
2 <sup>ème</sup>	- Contrôler une facture et répondre aux questions	2	9	/ 4 points
	- Établir un chèque	3	10	/ 3 points
3 <sup>ème</sup>	- Calculer une marge commerciale	4	11	/ 3 points
	- Choisir la marge commerciale	4	11	/ 2 points
4 <sup>ème</sup>	- Organiser des soldes	5	12	/ 3 points
			<b>TOTAL</b>	<b>20 points</b>

### Mise en situation :

Vous travaillez à l'essai comme vendeuse-retoucheuse chez VERT UNI, un magasin de prêt-à-porter masculin/féminin à Lens.

Madame Rivart, gérante de la société, souhaite tester vos compétences en matière de gestion, et vous confie différentes tâches à effectuer.

### Première partie : Choisir un fournisseur

(5 points)

Le 8 juin 2011, Mme Rivart vous remet le message électronique et les 2 messages téléphoniques reçus de 3 fournisseurs éventuels. (**Document 1**)

Ces offres de prix répondent à un appel d'offre n°9 du 01/06/2011 qu'elle leur a expédié quelques jours plus tôt, car elle a l'intention d'améliorer le confort dans les cabines d'essayage et l'arrière-boutique, en faisant installer 6 radiateurs électriques à fluide caloporteur d'une puissance de 900 watts.

Elle vous demande de comparer ces offres et de les classer selon différents critères de sélection afin que le responsable puisse sélectionner un fournisseur.

### TRAVAIL À FAIRE

1. Compléter le tableau de comparaison des offres (**Annexe 1**) à partir des réponses fournies dans le **document 1**.

### Deuxième partie : Vérifier et régler une facture d'achat

(7 points)

Le 8 juin 2011, Mme Rivart vous communique la facture reçue de son fournisseur « Confections du Nord » (**Annexe 2**) qu'elle vous demande de vérifier avec la commande correspondante (**Document 2**) ainsi que le bon de réception relatif à la livraison de cette commande (**Document 3**).

Afin de tester vos connaissances, elle vous demande également, de répondre à différentes questions sur les différents calculs de cette facture.

### TRAVAIL À FAIRE

1. Vérifier la facture de l'**annexe 2** avec la commande (**Document 2**) et le bon de réception (**Document 3**) et indiquer la ou les erreurs relevées.
2. Répondre aux questions de l'**annexe 2**.
3. Mme Rivart vous informe qu'elle a bien reçu un avoir n° A25 de son fournisseur « Confections du nord » de 119,60 euros TTC pour la régularisation de l'erreur sur leur facture n° 265. Elle vous remet, en annexe 3, un chèque au nom de la société, et vous demande de préparer le règlement de la facture N°265, en tenant compte de l'avoir A25.

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2011

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 185

Coefficient:  
2

Folio  
3 / 12

**Troisième partie : Calculer des prix de vente et des marges commerciales (5 points)**

Le 9 juin 2011, Mme Rivart souhaite mettre en rayon les chemisiers et les jupes reçus de son fournisseur « Confections du Nord ».

Elle vous demande de réaliser un tableau récapitulatif des prix de ventes hors taxe et de calculs de marges commerciales par article.

**TRAVAIL À FAIRE**

1. Compléter le tableau de l'**annexe 4**.
2. Répondre à la question posée en **annexe 4**.

**Quatrième partie : Comment organiser des soldes ?**

**(3 points)**

**TRAVAIL À FAIRE**

1. Après avoir pris connaissance de l'article de presse (**Document 4**), Mme Rivart vous demande de répondre à quelques questions sur l'**annexe 5**, concernant la réglementation en vigueur en matière de « soldes ».

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2011

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 185

Coefficient:  
2

Folio  
4 / 12

# DOCUMENT 1

## Message électronique reçu le 08/06/11

**Expéditeur :** Centrale Sanitaire et Chauffage – ZI Nord – Béthune

Suite à votre appel d'offre n° 09 du 01/06/11, nous avons le plaisir de vous proposer la fourniture éventuelle de 6 radiateurs électriques à fluide caloporteur de 900 w. au prix de 90,80 euros HT l'un.

Forfait livraison et installation : 55,00 euros HT par radiateur

Conditions de règlement : 30 jours fin de mois

Délai de livraison : 8 jours

## Message téléphonique

Date : 08/06/11

**Reçu de :**

S.A.R.L. Chauffsanit  
66, boulevard Robespierre  
59800 LILLE

**Objet :**

Offre de prix  
Radiateurs électriques à fluide caloporteur 900 w :  
85,40 euros HT/pièce

Conditions de vente :

Remise 5 % pour commande < 2000 euros  
Remise 8 % pour commande > 2000 euros  
Forfait transport : 80,00 euros HT  
Frais d'installation : 33,00 euros par radiateur  
Livraison sous 48 heures  
Règlement comptant sans escompte

## Message téléphonique

Date : 08/06/11

**Reçu de :**

S.A. Bédergues Électricité  
180, rue Carnot  
62500 SAINT-OMER

**Objet :**

**Offre de prix**

Radiateurs électriques à fluide caloporteur  
900w : 157,90 euros HT/unité

Conditions de vente :

Remise 20 %  
Franco de port et d'emballage  
Installation gratuite  
Délai de livraison : 4 jours  
Conditions de règlement :  
1/3 à la commande  
le solde à 30 jours fin de mois

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2011

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 185

Coefficient:  
2

Folio  
5 / 12

## DOCUMENT 2

### VERT UNI

Vêtements Hommes Femmes

S.A.R.L. au capital de 9000 €  
76, rue Beaudelaire  
62300 LENS

Suite à votre offre n° S51, nous vous  
passons commande des fournitures  
indiquées ci-dessous, aux conditions  
suivantes :

Livraison : sous 8 jours en franco de port et d'emballage

Règlement : comptant par chèque

Confection du Nord S.A.  
Z.A. Ouest  
59820 GRAVELINES

COMMANDE N° 84  
Lens, le 1<sup>er</sup> juin 2011

Référence	Désignation	Quantité	Prix Unitaire Net	Observations
CFE21 38	Chemisier Flower écru T38	40	14,25 €	
CFE21 40	Chemisier Flower écru T40	40	14,25 €	
CFE21 42	Chemisier Flower écru T42	35	14,25 €	
CFE21 46	Chemisier Flower écru T46	20	16,15 €	
JG061 38	Jupe Gitane T38	40	23,00 €	
JG061 40	Jupe Gitane T40	40	23,00 €	
JG061 42	Jupe Gitane T42	40	23,00 €	
JG061 46	Jupe Gitane T46	30	27,60 €	

## DOCUMENT 3

### BON DE RÉCEPTION

03-juin 2011

Fournisseur : Confection du Nord  
59 Gravelines  
N/Commande N° 84 du 01/06/2011

Ref. fournisseur : BL n° S72

Référence	Désignation	Quantité	Observations
CFE21 38	Chemisier Flower écru T38	40	
CFE21 40	Chemisier Flower écru T40	40	
CFE21 42	Chemisier Flower écru T42	35	
CFE21 46	Chemisier Flower écru T46	20	
JG061 38	Jupe Gitane T38	40	
JG061 40	Jupe Gitane T40	40	
JG061 42	Jupe Gitane T42	40	
JG061 46	Jupe Gitane T46	30	

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2011

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 185

Coefficient:  
2

Folio  
6 / 12

## Plus de périodes de soldes

À compter de 2009, les commerçants pourront choisir une période de deux semaines pour mettre leurs produits invendus en solde. La date de cette période est déterminée par le commerçant mais elle est contrainte par un règlement. Cette période ne pourra pas être prévue dans le mois qui précède les cinq semaines de soldes habituelles.

## Prix réduits sur les produits

Avec cette nouvelle réglementation, cela portera à 3 périodes de soldes en France : 2 périodes de 5 semaines déterminées par le gouvernement et 1 période de 2 semaines déterminée par le commerçant. Entre chaque période, les produits subiront également des promotions. C'est une nouvelle économie, basée sur les prix réduits, qui est en train de naître.

## Réglementation des soldes été / hiver

Voici quelques indications sur la réglementation des soldes été et hiver selon le code du commerce et selon la Direction générale de la consommation, la concurrence et la répression des fraudes.

## Soldes : Le code du commerce

D'après le **Code du Commerce**, les **soldes** ne peuvent porter que « sur des marchandises proposées à la vente et payées depuis au moins un mois à la date de début de la période de soldes considérée ».

## Soldes : La DGCCRF

La **Direction générale de la consommation de la concurrence et de la répression des fraudes** indique notamment que même si les boutiques affichent les mentions « articles soldés ni repris, ni échangés », « les limitations de garanties sur les soldes sont illégales ».

Concernant les réductions, elles doivent être annoncées clairement, précise la DGCCRF. L'étiquette doit notamment mentionner l'ancien prix barré, ainsi que le nouveau prix. Si le taux de réduction est global pour toute une série d'articles, la remise peut être calculée en caisse.

<http://www.encyclopedie-gratuite.fr/Définition/réglementation-soldes-été-hiver>

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :  
2h00

Session  
2011

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 07 - 185

Coefficient:  
2

Folio  
7 / 12

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

RESERVE A L' ANONYMAT

Le candidat doit inscrire  
ici - 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 : **2011**

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 : 2011

N° de sujet **07 – 185**

Folio **8 / 12**

**ANNEXE 1 (à rendre avec la copie)**

TABLEAU DE COMPARAISON D'OFFRES			
Date : Appel d'offres N° du Objet : Articles à commander :			
Fournisseurs			
Critères de sélection			
Prix unitaires hors taxes			
Montants hors taxes			
TOTAL hors taxes			
Remises - Taux - Montant			
Majorations - Port - Emballage			
<b>Coût d'achat total HT</b>			
Conditions de règlement			
Délai de livraison			
<b>Critères de choix</b>	<b>Classement des fournisseurs</b>		
1. Prix	1° .....	2° .....	3° .....
2. Délai de règlement	1° .....	2° .....	3° .....
3. Délai de livraison	1° .....	2° .....	3° .....





*Ne rien écrire*

*dans la partie barrée*

07-185 Folio 11 / 12

**ANNEXE 4 (à rendre avec la copie)**

**TABLEAU RÉCAPITULATIF DE CALCULS DE MARGES COMMERCIALES PAR ARTICLE**

Articles	Coût d'achat net HT	Coefficient multiplicateur	Prix de vente TTC	Prix de vente HT	Marge commerciale HT par article	Taux de Marque Marge commerciale en %
Chemisier Flower T38 à T42	14,25 €	3,5				
Chemisier Flower T 46	16,15 €	3,2				
Jupes Gitane T38 à T42	23,00 €	3,3				
Jupes Gitane T46	27,60 €	3,1				

Mme Rivart a l'intention de faire une promotion sur les jupes Gitanes taille 46, car elle craint de ne pas en vendre suffisamment au prix de vente HT normal, déterminé dans le tableau ci-dessus.

Elle hésite entre deux formules de promotion :

- soit accorder une remise de 15 % au client sur toute jupe achetée ;
- soit pour une jupe achetée, accorder au client la possibilité d'en acheter une deuxième à moitié prix.

Elle vous demande de déterminer ci-dessous, la promotion qui lui fournira la meilleure marge commerciale HT par article.

**Détails des calculs :**

.....

.....

.....

.....

**Formule de promotion choisie :**

.....

.....

.....

.....

**Ne rien écrire**

**dans la partie barrée**

07-185 Folio 12 / 12

**ANNEXE 5 (à rendre avec la copie)**

1. Une entreprise peut-elle solder ses produits à tout moment ?

.....

2. Quelles sont les durées à respecter ?

.....

.....

3. Qui détermine les dates des soldes ?

.....

.....

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