



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 2012

Ce sujet comporte 8 pages numérotées de 1/8 à 8/8.
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 2/8 du sujet
et les annexes à rendre (pages 6/8 à 8/8) complétées ou non.
L'usage de la calculatrice est autorisé.

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :
2h00

Session
2012

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 08 - 149

Coefficient:
2

Folio
1 / 8

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

Code spécialité :

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

Centre d'écrit

Session : **2012**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 : **2012**N° de sujet **08 - 149**Folio **2 / 8****NOTE AUX CANDIDATS**

PARTIES	TÂCHES À RÉALISER	N° annexe à rendre	N° page	BARÈME
1 ^{ère}	Sélectionner les articles à solder. Justifier votre réponse.	1	6	12
	Calculer les prix de vente des articles soldés.	2	7	8
2 ^{ème}	Calculer le pourcentage du chiffre d'affaires de chaque rayon.	3	8	5
	Commenter la répartition du chiffre d'affaires.	3	8	4
3 ^{ème}	Citer deux entreprises partenaires. Préciser deux avantages. Proposer deux autres prestations.	Sur copie Sur copie Sur copie		11
			TOTAL	40 points

Les trois parties sont indépendantes.

Situation :

Vous travaillez depuis un an déjà chez « **Le plus beau jour** », magasin spécialisé en vente de vêtements pour les grandes occasions : mariages, soirées...

Votre magasin commercialise des vêtements haut de gamme, pour hommes, femmes et enfants. Il dispose d'un atelier retouches et d'un vaste salon d'essayage assurant le confort parfait de votre clientèle (canapés, boissons, lecture...)

Votre responsable, Madame Delafaitte, vous a confié les activités suivantes :

- Mise en place de soldes
- Calcul et étude de la répartition des ventes
- Réflexion sur les services offerts à la clientèle.

Première partie : Mise en place des soldes

(20 points)

Nous sommes le 4 janvier 2012, les soldes commencent officiellement le 11 janvier 2012. Afin d'attirer de nouveaux clients, Madame Delafaitte désire réaliser pour la première fois des soldes dans le magasin.

Elle vous confie leur préparation dans le rayon des accessoires.

Travail à faire :

1. Consultez les **documents 1 et 2** et sélectionnez parmi la liste d'articles sur l'**annexe 1** ceux qui peuvent être soldés en les cochant à l'aide d'une croix. Justifiez vos réponses toujours en complétant l'**annexe 1**.
2. Calculez les prix de vente soldés des cravates ainsi que la marge réalisée sur ces produits soldés (**Annexe 2**).

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :
2h00

Session
2012

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 08 - 149

Coefficient:
2

Folio
3 / 8

Deuxième partie : L'évolution des ventes**(9 points)**

Après les soldes, Madame Delafaitte désire réorganiser l'espace de vente. Afin de choisir les rayons à privilégier, vous l'aidez à comparer les chiffres d'affaires par rayon.

Travail à faire :

1. Calculez, sur l'**Annexe 3**, le pourcentage du chiffre d'affaires de chaque rayon du magasin pour la saison «Printemps/Été 2011». Vous détaillerez vos calculs pour le rayon «Femme Mariage».
2. Formulez trois commentaires quant à la répartition du chiffre d'affaires du magasin «**Le plus beau jour**» pour la saison Printemps/Été à la suite du tableau de l'**annexe 3**.

Troisième partie : Les services offerts à la clientèle**(11 points)**

Afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle, Madame Delafaitte envisage d'organiser un partenariat avec d'autres entreprises : elle souhaite établir une liste de partenaires (location de voitures de luxe par exemple) et proposer ainsi une offre complète mariage ou cocktail. Les clients qui choisiront plusieurs prestations dans cette offre bénéficieront d'une remise.

Travail à faire :

Répondez aux questions suivantes sur votre copie :

1. Citez deux entreprises partenaires possibles, pour une offre complète mariage ou cocktail, autres que l'exemple cité.
2. Précisez deux avantages de cette opération pour le magasin.
3. Proposez deux autres prestations possibles à Madame Delafaitte pour élargir son offre de services à la clientèle.

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

Code Spécialité :

Durée :
2h00Session
2012Épreuve : **EP2 – Gestion d'entreprise**N° Sujet : **08 - 149**Coefficient:
2Folio
4 / 8

DOCUMENT 1

Plus de périodes de soldes

À compter de 2009, les commerçants pourront choisir une période de deux semaines pour mettre leurs produits invendus en soldes. 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/Definition/reglementation-soldes-ete-hiver>

DOCUMENT 2

Consignes données par Madame Delafaitte

- Mettre une table et un portant devant le rayon «Accessoires» pour y présenter les produits en soldes
- Coller des étiquettes de couleur par tranche de réduction : rouge : 25%, orange : 15%, vert : 5%
- Solder tous les produits saisonniers
- Solder les produits permanents dont la quantité en stock est supérieure à 30 unités.

M.C.

Spécialité : ESSAYAGE – RETOUCHE – VENTE

Code Spécialité :

Durée :
2h00

Session
2012

Épreuve : EP2 – Gestion d'entreprise

N° Sujet : 08 - 149

Coefficient:
2

Folio
5 / 8

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 : 2012

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 : 2012

N° de sujet 08 – 149

Folio 6 / 8

ANNEXE 1 : Choix des produits à solder

(à rendre avec la copie)

Références	Articles	Date de facturation	Type d'article	Quantité en stock	Soldé(1)	Non Soldé(1)	Justification
ACC 12 05	Ceinture enf.	10/09/11	Permanent	35			
ACC 19 14	Chapeau feutre	08/10/11	Saisonnier	25			
ACC 20 37	Sac à main pochette	04/01/11	Permanent	32			
ACC 03 96	Foulard soie fleurs	03/12/11	Saisonnier	17			
ACC 03 99	Foulard soie uni	19/11/11	Permanent	27			
ACC 06 19	Gants soie couleur	16/07/11	Saisonnier	32			
ACC 12 17	Ceinture hom. boucle or	10/08/11	Permanent	15			
ACC 19 18	Chapeau paille enf.	04/06/11	Saisonnier	10			

(1) Cocher la case correspondante

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

Ne rien écrire

dans la partie barrée

08-149 Folio 7 / 8

ANNEXE 2 : Les prix de vente soldés

(à rendre avec la copie)

Référence	Désignation	Prix vente TTC (en €)	Taux de réduction	Prix soldé (en €)		Prix achat HT (en €)	Marge* (en €)
				Prix de vente TTC	Prix de vente HT		
CRA 12 18	Cravate motif Ourson	49,00	15 %			28,25	
CRA 13 27	Cravate motif fleurs	49,00	25 %			25,15	
CRA 19 89	Cravate motif Bd	59,00	15 %			35,00	

(* : arrondir à deux décimales)

Détails des calculs pour la référence **CRA 12 18**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

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

Ne rien écrire

dans la partie barrée

08-149 Folio 8 / 8

ANNEXE 3 : Les ventes par rayon

(à rendre avec la copie)

	Saison Printemps Été 2011	
	Chiffre d'affaires en €	% des ventes
Femme Mariage	59 358	
Femme Soirée	18 264	
Homme Mariage	31 962	
Homme Soirée	13 698	
Enfant	15 220	
Accessoires	6 088	
Chaussures	7 610	
TOTAL		

Détail des calculs pour « Femme Mariage » :

.....

.....

.....

COMMENTAIRE :

.....

.....

.....