

Le sujet comporte 23 pages foliotées de 1/23 à 23/23.

**Toutes les annexes (1 à 10) sont à rendre avec la copie.**

*L'usage de la calculatrice est autorisé. Pour préserver l'anonymat votre nom ou votre signature ne doit apparaître sur aucune feuille. Il sera tenu compte de la qualité de la rédaction des réponses.*

COMPÉTENCES RETENUES		TÂCHES À EFFECTUER	ANNEXES	BARÈME
C 4.1.1.	Situer le point de vente dans l'appareil commercial.	<u>PREMIÈRE PARTIE :</u> Repérer la forme de commerce du point de vente et situer le point de vente dans le circuit de distribution.	1	23 points
		Dégager les points forts de l'implantation.	2 3	
		<u>DEUXIÈME PARTIE :</u> Caractériser la clientèle. Analyser le degré de satisfaction de la clientèle.	4 5	
C 4.2.3.	Participer au choix de l'assortiment.	Formuler des suggestions en matière d'assortiment.	6	18 points
C 1.1.	Réaliser tout ou partie des opérations liées à la réception des produits.	<u>TROISIÈME PARTIE :</u> Vérifier la conformité des articles livrés.	7	17 points
		C 3.1.3. Rédiger des messages commerciaux écrits.	Rédiger une télécopie.	
C 4.3.3.	Calculer un prix de vente.	<u>QUATRIÈME PARTIE :</u> Calculer le nouveau prix de vente d'articles à déstocker.	9	5 points
C 4.2.2.	Participer au suivi de l'évolution des ventes.	<u>CINQUIÈME PARTIE :</u> Calculer l'évolution des ventes en valeur et en pourcentage et comparer les ventes réalisées aux objectifs.	10	17 points
				80 points

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande		Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente			
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T	C 1/23



*Tout Simplement!*

## SITUATION

Vous effectuez une période d'essai au magasin DIRECT situé dans le centre d'HIRSON, une ville d'environ 10 000 habitants proche de la frontière belge, dans le nord de l'AISNE.

Ce point de vente de 240 m<sup>2</sup> est spécialisé dans la vente à prix écrasés de prêt-à-porter homme, femme et enfant.

L'enseigne DIRECT est implantée dans plusieurs villes des départements de l'AISNE, du NORD, du PAS-DE-CALAIS et de la SOMME.

Le mardi 20 mai 2003, vous êtes accueilli(e) par M. DULIN, responsable du magasin.

## PREMIÈRE PARTIE

Dès votre arrivée, M. DULIN accepte de répondre aux questions que vous lui posez (**document 1**), ce qui va vous permettre de mieux situer ce point de vente dans l'appareil commercial.

Au cours de cet entretien, il vous remet la liste des magasins DIRECT (**document 2**).

### TRAVAIL À FAIRE :

1.1 – A partir de la situation et des **documents 1 et 2**, complétez l'**annexe 1**.

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 2/23

## PREMIÈRE PARTIE (suite)

Vous disposez du plan du centre ville d'Hirson (**document 3**).

### TRAVAIL À FAIRE :

A partir des **documents 1 et 3** :

- 1.2 – Sur l'**annexe 2**, indiquez 2 raisons pour lesquelles la société DIRECT s'est décidée à abandonner l'ancien emplacement du magasin.
- 1.3 – Sur l'**annexe 3**, dégagez 4 points forts de l'implantation actuelle du point de vente.

## DEUXIÈME PARTIE

Soucieux de mieux connaître sa clientèle, M. DULIN a fait réaliser une enquête de satisfaction par les élèves d'une classe de Baccalauréat professionnel « Commerce » du lycée professionnel de la ville.

Deux cents clients ont ainsi été interrogés au moment de leur passage à la caisse du magasin.

M. DULIN vous remet les résultats de cette enquête (extraits en **document 4**).

### TRAVAIL À FAIRE :

A l'aide du **document 4** :

- 2.1 – Dressez le profil type du client DIRECT sur l'**annexe 4**.
- 2.2 – Recherchez 4 forces et 4 faiblesses du magasin évoquées par les clients et complétez l'**annexe 5**.

M. DULIN vient de recevoir la visite d'un représentant de la société SDM qui lui a laissé son catalogue ÉTÉ 2003.

Prenant en compte les souhaits exprimés par sa clientèle (**document 4**), M. DULIN voudrait communiquer au Siège des suggestions d'amélioration de son assortiment. Il vous demande donc de sélectionner dans le catalogue SDM les articles susceptibles d'intéresser ses clients.

### TRAVAIL À FAIRE :

- 2.3 – Entourez sur l'**annexe 6** les références des articles que vous suggérez d'introduire dans l'assortiment.

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 3/23

## TROISIÈME PARTIE

Le vendredi 16 mai, M. DULIN a été contacté par M. GOBLET, directeur d'un Centre d'Aide par le Travail (C.A.T.), qui souhaiterait acheter des jeans pour ses salariés.

Se rendant compte que les stocks de jeans disponibles en magasin étaient insuffisants pour permettre de satisfaire immédiatement cette demande, M. DULIN a proposé à M. GOBLET une livraison des articles différée au mardi 20 mai 2003, ce que le client a accepté.

M. DULIN a aussitôt passé une commande à l'entrepôt afin que ces jeans soient ajoutés aux articles faisant l'objet de la livraison habituelle du mardi. Par la même occasion, il a demandé l'envoi de quelques articles dont il estime les stocks trop faibles. (**document 5**).

Ce mardi 20 mai 2003, le livreur vient de déposer les colis correspondants dans le magasin, accompagnés du bon de livraison n° 005210 (**document 6**) et d'un lot d'étiquettes-prix autocollantes (**document 7**).

M. DULIN étant occupé à vérifier l'ensemble des autres articles, il vous demande de bien vouloir vous charger du contrôle de la livraison des produits commandés "manuellement". Pour ce faire, il vous communique oralement quelques consignes (**document 8**).

### TRAVAIL À FAIRE :

3.1 – A partir des **documents 5, 6, 7 et 8**, complétez la fiche d'anomalies (**annexe 7**).

En ce qui concerne les pull-overs femme col roulé ½ manche référence 17175 (**document 6**), M. DULIN est fort ennuyé car, la semaine précédente, il s'est engagé à les fournir à plusieurs clientes.

Avant de repartir, le livreur a affirmé qu'il pensait avoir vu plusieurs de ces pull-overs au magasin DIRECT de GUISE où il venait d'effectuer une livraison.

M. DULIN décide donc d'essayer de se procurer ces articles auprès de son collègue de GUISE, en lui demandant par télécopie s'il lui est possible d'effectuer un transfert de marchandises...

### TRAVAIL À FAIRE :

3.2 – A l'aide des **documents 2, 5 et 6**, rédigez la télécopie n° 054 envoyée au magasin DIRECT de GUISE (**annexe 8**).

**IMPORTANT !** Pour préserver l'anonymat de votre copie d'examen, veuillez à ne pas signer ce document de votre nom.

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 4/23

## QUATRIÈME PARTIE

Conscient de la nécessité d'une rotation rapide des stocks, M. DULIN a constaté la présence en magasin d'une quantité trop importante d'ensembles sweat-shirt + pantalon référence 16785 (étiquette en **document 9**).

En effet, 18 ensembles restent toujours en vente 7 mois après leur mise en rayon.

M. DULIN décide donc de les déstocker en pratiquant un prix promotionnel...

### TRAVAIL À FAIRE :

4.1 – A l'aide des **documents 9 et 10**, calculez sur l'**annexe 9** le nouveau prix de vente TTC de cet article et évaluez la perte de chiffre d'affaires TTC qui sera subie par le magasin après la vente des 18 ensembles.

## CINQUIÈME PARTIE

En tant que responsable du point de vente, M. DULIN suit de très près l'évolution de son chiffre d'affaires.

Il peut ainsi vous fournir les chiffres d'affaires, rayon par rayon, réalisés en 2001 et en 2002 (**annexe 10**).

### TRAVAIL À FAIRE :

Sur l'**annexe 10** :

5.1 – Calculez l'évolution du chiffre d'affaires de chaque rayon et du chiffre d'affaires total du magasin, de 2001 à 2002, en valeur puis en pourcentage.

5.2 – En comparant les évolutions 2001/2002 aux objectifs prévus, indiquez le rayon dont le résultat a été le plus satisfaisant et les rayons dont le résultat est préoccupant.

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 5/23

## DOCUMENT N° 1 :

### ENTRETIEN AVEC LE RESPONSABLE DU MAGASIN

M. DULIN : Je vous souhaite la bienvenue chez DIRECT !

VOUS : *Merci. Si vous le permettez, je souhaiterais vous poser quelques questions afin de mieux connaître ce magasin...*

M. DULIN : Bien sûr. Je vais m'efforcer d'y répondre !

VOUS : *Y-a-t-il longtemps que le magasin est installé à HIRSON ?*

M. DULIN : Nous avons ouvert il y a 15 ans. Au début, nous étions installés rue Henri-Martin, dans un local de près de 400 m<sup>2</sup>, à côté d'un commerce de papiers peints. Nous étions les deux seuls magasins de la rue ! Quelques années plus tard, la société a eu l'opportunité d'acquérir ce local en centre-ville où nous sommes depuis maintenant 8 ans.

VOUS : *Vous n'êtes donc pas propriétaire du magasin...*

M. DULIN : Non. Comme tous les autres, il appartient à la société anonyme DIRECT dont je suis salarié. Je suis gérant, responsable du bon fonctionnement de ce point de vente.

VOUS : *La surface de vente semble plus faible qu'à l'ancien emplacement...*

M. DULIN : En effet, elle est de 240 m<sup>2</sup>. Nous sommes un peu plus à l'étroit mais, d'un autre côté, je dispose en sous-sol d'une grande réserve de 200 m<sup>2</sup>. L'essentiel, c'est que nous soyons désormais implantés dans la principale rue commerçante de cette ville. Regardez : de l'autre côté de la rue, vous trouvez un magasin de chaussures, une pharmacie, une banque... et, de ce côté, à proximité immédiate, une autre banque, un photographe, une bijouterie, sans oublier la galerie commerciale Charlemagne, avec une carterie, un salon de coiffure, la boutique France Télécom, etc.

VOUS : *Et vous travaillez seul dans ce magasin ?*

M. DULIN : Oui ! Et ce sera aussi votre cas si vous me remplacez pendant mes congés annuels ! Cependant, nous accueillons assez souvent des stagiaires venant du lycée professionnel ou de divers organismes de formation locaux. J'apprécie beaucoup leur présence : ensemble, nous pouvons mieux nous occuper de la clientèle et aussi limiter la démarque inconnue, par exemple, lorsqu'il me faut descendre à la réserve...

VOUS : *Quelle méthode de vente pratiquez-vous ?*

M. DULIN : Il s'agit du libre-service assisté. Les clientes peuvent se servir seules mais je suis toujours à leur disposition si elles souhaitent un renseignement ou un conseil. Comme il est précisé dans notre charte "Directement vôtre", nous nous engageons à "recevoir à chaque instant nos clientes comme des invitées !". Par ailleurs, vous pouvez remarquer que certains articles ne sont pas directement

*Suite du dialogue page suivante...*

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 6/23

## DOCUMENT N° 1 :

### ENTRETIEN AVEC LE RESPONSABLE DU MAGASIN (suite)

M. DULIN : accessibles à la clientèle : c'est le cas des emballages-cadeaux ou de certains accessoires, comme les ceintures, les bijoux fantaisie, qui sont exposés derrière le comptoir supportant la caisse.

VOUS : *Pour éviter les vols...*

M. DULIN : Oui évidemment, mais aussi pour favoriser des ventes additionnelles !

VOUS : *"DIRECT", c'est une enseigne qui me fait penser à un magasin d'usine...*

M. DULIN : Oui, on pourrait le croire... mais ce n'est pas le cas ! A l'origine, il est vrai que la société anonyme DIRECT exploitait une usine de fabrication de pull-overs mais cette activité est aujourd'hui abandonnée. Désormais, les articles que nous vendons sont achetés par notre centrale d'achat, pour l'essentiel en France, pour une partie à l'étranger. Les marchandises sont stockées dans l'entrepôt –que nous appelons le "dépôt"- de VILLERS-BRETONNEUX, dans la SOMME, avant d'être livrées par les camions de l'entreprise à tous les magasins. C'est aussi à VILLERS-BRETONNEUX que se trouve le Siège de la société.

VOUS : *Choisissez-vous les articles que vous voulez vendre ?*

M. DULIN : Non, pas vraiment. Tous les mardis, je reçois une livraison et je dois mettre en rayon les nouveautés qui me sont envoyées. Par contre, la Direction souhaite que les gérants, qui sont en contact direct avec la clientèle, lui fassent régulièrement des propositions d'amélioration de l'assortiment.

VOUS : *Et pour le réapprovisionnement ?*

M. DULIN : En principe, il se fait automatiquement puisque, chaque nuit, le terminal informatique du magasin transmet les quantités vendues à l'ordinateur central du Siège qui détermine alors les quantités à nous envoyer en réassort. Cependant, nous gardons la possibilité dans certains cas, par exemple quand une vente exceptionnelle est prévue, de passer des commandes "manuelles".

VOUS : *Etes-vous libre de fixer les prix de vente des produits ?*

M. DULIN : Pas davantage ! Les prix doivent être identiques dans tous les magasins de l'enseigne. Lorsque je reçois des articles, des étiquettes-prix autocollantes sont jointes au bon de livraison. Après vérification des marchandises, il me suffit de coller ces étiquettes sur des fiches cartonnées qui sont elles-mêmes fixées sur les vêtements par des attaches polypropylène à l'aide d'un pistolet. En fait, je n'ai la possibilité de fixer les prix que dans deux cas : au moment des soldes où je peux décider du taux de réduction à appliquer selon les produits et pour certaines opérations promotionnelles, lorsqu'il s'agit de déstocker certains articles trop anciens.

VOUS : *Je ne vois pas d'autres questions pour le moment. Je vous remercie !*

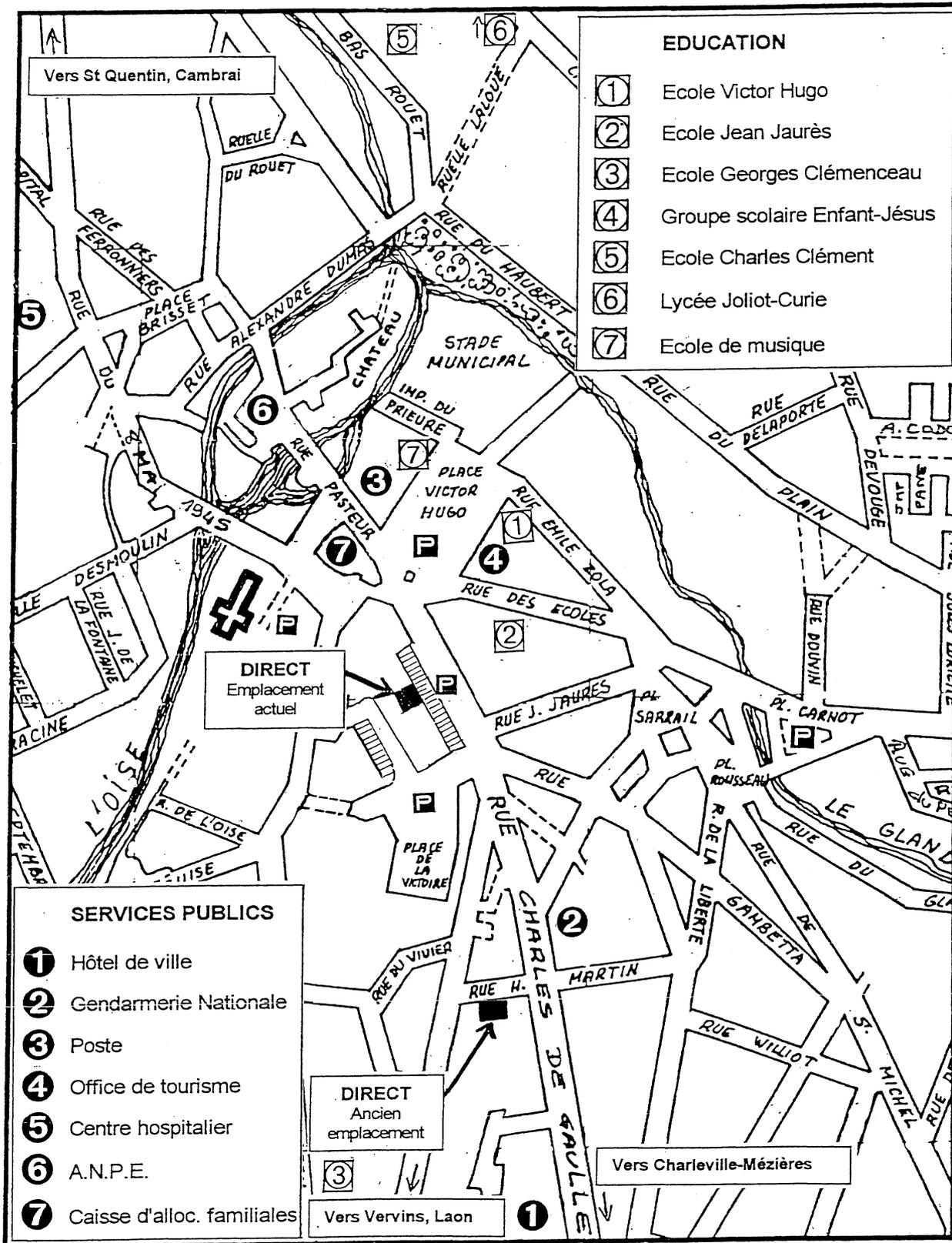
Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 7/23

## DOCUMENT N° 2 :

## LISTE DES MAGASINS "DIRECT"

Localisation du magasin	Code postal	Adresse	Responsable du magasin	Téléphone Télécopie
ALBERT	80300	15, rue Carnot	Mme LANCRE	03 22 74 11 22 03 22 74 56 87
AVESNES-SUR-HELPE	59440	47, avenue de Pont-Rouge	Mlle MOUCHE	03 27 61 55 88 03 27 61 55 89
BAPAUME	62450	11, rue d'Arras	M. FAIDHERBE	03 21 07 11 98 03 21 07 77 55
CATEAU-CAMBRESIS (LE)	59360	1, rue de la République	M. MATHIS	03 27 77 01 02 03 27 77 25 98
CAUDRY	59540	11, rue Jacquard	Mlle DENTEL	03 27 76 32 38 03 27 76 32 39
CORBIE	80800	3, rue du Général de Gaulle	Mme LIONETTO	03 22 48 46 47 03 22 48 98 99
GUISE	02120	11, place Lesur	M. GODIN	03 23 61 17 19 03 23 61 88 88
HAM	80400	43, bd du Général de Gaulle	Mme BON	03 23 36 14 15 03 23 36 66 77
HIRSON	02500	14, rue Charles de Gaulle	M. DULIN	03 23 58 14 65 03 23 58 66 99
JEUMONT	59460	191, rue Hector Despret	Mme LAPORTA	03 27 67 13 32 03 27 67 91 92
LONGUENESSE	62219	33, avenue Clémenceau	Mlle MICHELOT	03 21 88 10 10 03 21 88 10 11
MONTDIDIER	80500	8bis, rue Parmentier	Mme PATAT	03 22 37 67 32 03 22 37 77 44
MOREUIL	80110	10, place Norbert Malterre	Mme BORGNIET	03 22 09 10 17 03 22 09 10 18
PERONNE	80200	16, faubourg de Paris	M. MORIAL	03 22 88 14 17 03 22 88 15 16
ROYE	80700	10, rue d'Amiens	M. TRONET	03 22 78 45 45 03 22 78 99 55
ST-AMAND-LES-EAUX	59230	44, rue Thiers	Mlle ROBINET	03 27 45 66 87 03 27 45 66 88
VERVINS	02140	5, rue de la République	Mme TRETET	03 23 98 13 32 03 23 98 66 77

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 8/23



Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 9/23

## DOCUMENT N° 4 :

## RÉSULTATS D'ENQUÊTE

**Enquête portant sur la satisfaction de la clientèle**  
Etude menée du 2 avril 2003 au 11 avril 2003 par une classe de Bac. Pro. Commerce  
sur un échantillon représentatif de 200 clients du magasin DIRECT d'Hirson.

## IDENTIFICATION DE LA CLIENTÈLE

SEXE	%
Femmes	85
Hommes	15

PCS DU CHEF DE FAMILLE	%
Exploitant agricole	4
Ouvrier	27
Employé	32
Cadre moyen	15
Cadre supérieur, profession libérale	2
Sans activité professionnelle	20

ÂGE	%
Moins de 20 ans	17
Entre 20 et 29	26
Entre 30 et 39	28
Entre 40 et 49	14
Entre 50 et 64	11
65 ans et plus	4

LIEU D'HABITATION	%
Hirson	30
A moins de 10 km	40
Entre 10 et 20 km	25
A plus de 20 km	5

## DEGRÉ DE SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE

A la question : "Comment jugez-vous les prix pratiqués ?"	%
Tout à fait abordables	33
Abordables	60
Peu abordables	5
Pas abordables du tout	2

A la question : "Comment trouvez-vous l'accueil ?"	%
Très agréable	44
Assez agréable	46
Assez désagréable	10
Très désagréable	0

Aux questions : "Que pensez-vous... "	Tout à fait satisfaits ou assez satisfaits	Peu satisfaits ou pas satisfaits du tout	Sans opinion
	en nombre de réponses		
...de la disposition des rayons ?	79	77	44
...de la largeur des allées ?	26	153	21
...du nombre de cabines d'essayage ?	16	159	25
...de la fréquence de renouvellement des vitrines ?	127	21	52
...de la lisibilité des prix ?	156	40	4
...de la durée d'attente à la caisse ?	37	160	3
...de la pratique des chèques différés ?	147	4	49

Aux questions : "Avez-vous trouvé tous les articles que vous recherchiez ?"	%
Oui	68
Non	32
"Si non, quels articles auriez-vous aimé trouver dans votre magasin ?"	Nombre de réponses
Vêtements de cuir	45
Ceintures pour enfants	36
Pulls irlandais	28
Bretelles	11
Cirés	7
Costumes de cérémonie	6

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 10/23

<div style="display: inline-block; border: 1px solid black; padding: 2px;"><b>DIRECT</b></div>		Le: 16 / 05 / 2003	N°: 1725
ORIGINE: Hirson			
DESTINATION:			
RÉFÉRENCE	DÉSIGNATION	QTÉ	PV TTC
0 8 4 0 6	Jean Effectif BTS, taille 36	2	19,67
0 8 4 0 6	taille 40	3	
0 8 4 0 6	taille 42	3	
0 8 4 0 6	taille 46	1	
0 8 4 0 8	Jean Ambigu BTS, taille 38	3	15,09
0 8 4 0 8	taille 40	1	
0 8 4 0 8	taille 42	2	
0 8 4 0 8	taille 44	1	
0 8 4 0 8	taille 46	2	
0 8 4 0 8	taille 48	2	
1 7 1 7 5	Pull femme col roulé ½ manche	6	15,20
1 6 2 1 6	Porte-clefs personnage Ours	3	2,30
1 6 8 5 4	Pantalon layette microfibre. double zip	2	13,30
1 7 1 7 9	Tee-shirt Chamois manche à volant	7	18,00
SIGNATURE		NOMBRE DE CARTONS	COMMANDE DÉPÔT <input checked="" type="checkbox"/>
J. DULIN		□	RETOUR <input type="checkbox"/>
			TRANSFERT <input type="checkbox"/>
<p>Commande dépôt : plusieurs articles par bordereau avec indication des quantités demandées et prix de vente.            Transfert : plusieurs articles pour même origine, même destinataire, avec indication des quantités et prix de vente.            Retour saison ou fournisseur : un seul bordereau avec indication du nombre de cartons.</p>			
Jaune : Destinataire (avec les articles le cas échéant)		Blanc : Origine	Rose : Siège

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
<b>EP2 – Travaux professionnel liés à l’approvisionnement,  à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente</b>		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 11/23

CEGID GB 2000										Page: 1							
Boutique émettrice 999 DEPOT										19/05/2003 16:15							
Boutique réceptrice 012 HIRSON										005210							
LIG	SAI	REFERENCE	FOURNISSEUR	Y/SF	MODELE	MAT.	COUL	PS	GT	P. VENTE (EUR)	QTE						
0001	REP	08406	00219	H	JEAN				HOM	19.67	9						
		JEAN EFFECT.BTS		HOMME													
		TAI	36	38	40	42	44	46	48	50	52	54	56	58	60	62	64
		TRF	2		3		3	1									
0002	REP	08408	00219	H	JEAN				1 HOM	15.09	11						
		JEAN AMBIGU BTS		HOMME													
		TAI	36	38	40	42	44	46	48	50	52	54	56	58	60	62	64
		TRF		3	1	2	1	2	2								
0003	H02	16854	00040		LPAYIL PANT	MICRO			TU	13.30	2						
		PANT MICRO DBLE ZIP BAS		PANT LAYETTE													
		TAI		TT													
		TRF															
0004	H02	16216	00298		DACBIJ PTECLE				TU	2.30	3						
		P.CLEY OURS/PERSONNAGE		BIJOUX													
		TAI		TT													
		TRF															
0005	H02	17179	00039		JSPYSH TSH	MAILLE			TU	18.00	7						
		TSH C.CHAMOIS H.VOLANT		TSH FJ													
		TAI		TT													
		TRF															
0006	H02	17175	00023		PTEPUL PULLCR				TU	15.20	000						
		PULL CR 1/2H		PULL FEMME													
		TAI		TT													
		TRF															
										QTE							
TOTAL											32						

NB : RUPTURE  
DÉPÔT

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 12/23

DOCUMENT N° 7 :

ÉTIQUETTES JOINTES À LA LIVRAISON

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 40 00219

19.67 €  
 129 FRF  
 08406  
 JEAN EFFECT. BTS  
 HOMME 999  
  
 46 00219

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 42 00219

18.00 €  
 118 FRF  
 17179  
 TSH C. CHAMOIS M. VOLA  
 TSH FJ 012  
  
 TT 00039

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 44 00219

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 42 00219

18.00 €  
 118 FRF  
 17179  
 TSH C. CHAMOIS M. VOLA  
 TSH FJ 012  
  
 TT 00039

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 44 00219

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 38 00219

18.00 €  
 118 FRF  
 17179  
 TSH C. CHAMOIS M. VOLA  
 TSH FJ 012  
  
 TT 00039

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 46 00219

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 38 00219

18.00 €  
 118 FRF  
 17179  
 TSH C. CHAMOIS M. VOLA  
 TSH FJ 012  
  
 TT 00039

15.09 €  
 99 FRF  
 08408  
 JEAN AMBIGU BTS  
 HOMME 999  
  
 38 00219

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 13/23

DOCUMENT N° 7 : ÉTIQUETTES JOINTES À LA LIVRAISON (suite)

13.30 €  
87 FRF  
16854  
PANT MICRO DBLE ZIP  
PANT LAYETTE 012  
TT 00040

13.30 €  
87 FRF  
16854  
PANT MICRO DBLE ZIP  
PANT LAYETTE 012  
TT 00040

2.30 €  
15 FRF  
16216  
P. CLEF OURS/PERSONNA  
BIJOUX 012  
TT 00298

2.30 €  
15 FRF  
16216  
P. CLEF OURS/PERSONNA  
BIJOUX 012  
TT 00298

15.09 €  
99 FRF  
08408  
JEAN AMBIGU BTS  
HOMME 999  
48 00219

15.09 €  
99 FRF  
08408  
JEAN AMBIGU BTS  
HOMME 999  
48 00219

19.67 €  
129 FRF  
08406  
JEAN EFFECT. BTS  
HOMME 999  
40 00219

2.30 €  
15 FRF  
16216  
P. CLEF OURS/PERSONNA  
BIJOUX 012  
TT 00298

19.67 €  
129 FRF  
08406  
JEAN EFFECT. BTS  
HOMME 999  
44 00219

19.67 €  
129 FRF  
08406  
JEAN EFFECT. BTS  
HOMME 999  
40 00219

19.67 €  
129 FRF  
08406  
JEAN EFFECT. BTS  
HOMME 999  
36 00219

19.67 €  
129 FRF  
08406  
JEAN EFFECT. BTS  
HOMME 999  
44 00219

19.67 €  
129 FRF  
08406  
JEAN EFFECT. BTS  
HOMME 999  
40 00219

19.67 €  
129 FRF  
08406  
JEAN EFFECT. BTS  
HOMME 999  
36 00219

19.67 €  
129 FRF  
08406  
JEAN EFFECT. BTS  
HOMME 999  
44 00219

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 14/23

**DOCUMENT N° 8 :**

**CONSIGNES POUR LE CONTRÔLE DES LIVRAISONS**

**PROPOS DE M. DULIN :**

*"Pour vérifier une livraison, je procède toujours de la manière suivante, en 3 étapes :*

*Première étape : je m'assure que les articles trouvés dans les colis correspondent bien à ceux indiqués sur le bon de livraison.*

*Deuxième étape : je compare le bon de livraison avec le double de la commande, l'exemplaire blanc que j'ai conservé.*

*Troisième étape : pour chaque référence livrée, je vérifie que j'ai bien reçu la quantité exacte d'étiquettes autocollantes. Si ce n'est pas le cas, je ne peux pas mettre les articles sans étiquette en rayon !*

*A chaque étape, si je repère des erreurs, je dois les mentionner sur une fiche d'anomalies qui sera transmise au Siège."*

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 15/23

**DOCUMENT N° 9 :****ÉTIQUETTE-PRIX**

Étiquette-prix de l'ensemble sweat-shirt + pantalon référence 16785 :

**DOCUMENT N° 10 :****TABLEAU DES RÉDUCTIONS AUTORISÉES**

Réductions autorisées lors des opérations de déstockage :

DURÉE DE STOCKAGE	QUANTITÉ D'ARTICLES EN STOCK		
	Moins de 10	De 10 à 20	Plus de 20
Moins de 3 mois	0 %	10 %	30 %
De 3 mois à 9 mois	20 %	30 %	40 %
Plus de 9 mois	30 %	40 %	50 %

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 16/23

**ANNEXE N°1 : (à rendre avec votre copie)**

LE MAGASIN DIRECT :

**FORME DE COMMERCE ET SITUATION DANS LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION**

QUESTIONS	RÉPONSES
Combien de magasins la société anonyme DIRECT exploite-t-elle ?	
Dans quels départements ces magasins sont-ils implantés ?	
Où le Siège de la société DIRECT se trouve-t-il ?	
Quel est le statut d'un responsable de magasin DIRECT ?	
A quelle forme de commerce les magasins DIRECT se rattachent-ils ? (Cochez 1 seule réponse)	<p>1 - Commerce indépendant isolé <input type="checkbox"/></p> <p>2 - Commerce indépendant associé</p> <p>2.1 – Coopérative de détaillants <input type="checkbox"/></p> <p>2.2 – Concession <input type="checkbox"/></p> <p>2.3 – Franchise <input type="checkbox"/></p> <p>3 - Commerce intégré</p> <p>3.1 – Grand magasin <input type="checkbox"/></p> <p>3.2 – Magasin populaire <input type="checkbox"/></p> <p>3.3 – Société à succursales multiples <input type="checkbox"/></p> <p>3.4 – Grand groupe exploitant des hypermarchés <input type="checkbox"/></p> <p>3.5 – Société de vente à distance <input type="checkbox"/></p>
Quel type de canal de distribution les produits vendus dans un magasin DIRECT ont-ils emprunté ? (Cochez 1 seule réponse)	<p>Canal direct (ou ultra-court) <input type="checkbox"/></p> <p>Canal court <input type="checkbox"/></p> <p>Canal long <input type="checkbox"/></p>
Quelles sont les méthodes de vente utilisées dans les magasins DIRECT ? (2 éléments de réponse)	<p>♦</p> <p>♦</p>
Quelle est la politique de prix pratiquée dans les magasins DIRECT ?	

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
<b>EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente</b>		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	<b>S U J E T</b>
		<b>C 17/23</b>

ANNEXE N° 2 : (à rendre avec votre copie)

RAISONS DE L'ABANDON DE L'ANCIEN EMPLACEMENT

◆	_____
	_____
	_____
◆	_____
	_____
	_____

ANNEXE N° 3 : (à rendre avec votre copie)

POINTS FORTS DE L'EMPLACEMENT ACTUEL DU MAGASIN

◆	_____
	_____
	_____
◆	_____
	_____
	_____
◆	_____
	_____
	_____
◆	_____
	_____
	_____

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 18/23

ANNEXE N° 4 : (à rendre avec votre copie)

PROFIL TYPE

PROFIL TYPE DE LA CLIENTELE DU MAGASIN DIRECT D'HIRSON	
◆	_____
	_____
◆	_____
	_____
◆	_____
	_____
◆	_____
	_____

ANNEXE N° 5 : (à rendre avec votre copie)

FORCES ET FAIBLESSES DU MAGASIN DIRECT D'HIRSON

FORCES	FAIBLESSES
◆ _____	◆ _____
_____	_____
◆ _____	◆ _____
_____	_____
◆ _____	◆ _____
_____	_____
◆ _____	◆ _____
_____	_____

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 19/23

## ANNEXE N° 6 : INDEX DU CATALOGUE FOURNISSEUR

(à rendre avec votre copie)

Société de Développement Moderne	SDM	Import Export Distribution
--	-----	----------------------------------

### Catalogue général SDM Classique 2003

Dénominations	Références	Pages	Prix
Accessoires : chapeaux	CHX	1	3.20 €
Accessoires : ceintures	CEI	2	2.50 €
Blousons teddy coton	BLT	3	15.00 €
Blousons teddy cuir	BLP	4	30.00 €
Blousons classiques cuir	BLCC	5	31.00 €
Blousons pilotes cuir	BLTC	6	28.00 €
Blousons polyester	BLP	7	14.00 €
Chemises unies	CHU	8-9-10	3.50 €
Chemisettes unies	CHTU	11-12	3.40 €
Chemises chinées	CHCH	13	3.50 €
Chemises tissées	CHT	13	3.40 €
Chemisettes lin/coton	CHLC	14	3.80 €
Chemises canadiennes	CHCA	15	3.20 €
Chemises flanelle	CHF	15	3.50 €
Chemises imprimées	CHI	16	3.60 €
Cravates polyester	CRP	21	2.00 €
Cravates soie	CRS	22	3.00 €
Gilets coton	GIC	23-24	5.20 €
Gilets polyamide	GIP	25	4.20 €
Gilets mérinos	GIM	26	8.40 €
Jupes coton	JUCO	27	7.50 €
Jupes synthétique	JUS	28	7.10 €
Jupes cuir	JUC	29	16.00 €
Pantalons jeans homme	PAJH	30-31	12.00 €
Pantalons jeans femmes	PAJF	32-33	12.00 €
Pantalons polyester	PAP	34-35	9.00 €
Pantalons coton	PAC	36	7.50 €
Parkas	PAR	37	15.00 €
Pulls coton	PUC	38-39	7.00 €
Pulls acrylique	PUA	40	6.50 €
Pulls laine	PUL	41	11.00 €
Pulls irlandais	PUI	42	14.00 €
Pulls cols roulés	PUCR	43	9.00 €
Pulls cols ronds	PUCR	44	9.00 €

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande		Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente			
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T	C 20/23

		<b>FICHE D'ANOMALIES SUR LIVRAISON</b>					Livraison n° _____
		Boutique émettrice : _____					Vérification effectuée le _____
	RÉFÉRENCE	TAILLE	QUANTITÉ COMMANDÉE	QUANTITÉ SUR BON DE LIVRAISON	QUANTITÉ RÉELLEMENT LIVRÉE	QUANTITÉ ÉTIQUETTES	ANOMALIES CONSTATÉES
E T A P E  ①	/	/	X	/	/	X	Vérification effectuée.  Aucune anomalie.
E T A P E  ②					X	X	
E T A P E  ③			X		X		

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 21/23

# Télécopie

**Expéditeur :** DIRECT HIRSON

Téléphone : 03 23 58 14 65

Télécopie : 03 23 58 66 99

**Destinataire :** \_\_\_\_\_**N° télécopie :** \_\_\_\_\_**Date :** \_\_\_\_\_**Objet :** \_\_\_\_\_ **Urgent** **Pour avis** **Pour suite** **Réponse****Message :**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 22/23

**ANNEXE N° 9 : (à rendre avec votre copie)**

**CALCUL DU PRIX DE VENTE PROMOTIONNEL**

Référence	Ancien prix de vente TTC (en €)	% de remise promotionnelle	Nouveau prix de vente TTC (en €)

Perte totale de chiffre d'affaires TTC =

**ANNEXE N° 10 : (à rendre avec votre copie)**

**ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU MAGASIN**

RAYONS	Chiffre d'affaires 2001 (en €)	Chiffre d'affaires 2002 (en €)	Évolution 2001 - 2002 en valeur	Évolution 2001 - 2002 en %	Objectifs initialement prévus pour 2002
Layette	40 320	41 127	_____	_____	+ 7 %
Baby 2 - 5 ans	15 120	15 876	_____	_____	+ 7 %
Enfant	60 480	67 738	_____	_____	+ 4 %
Femme	108 360	115 946	_____	_____	+ 5 %
Homme	22 680	21 773	_____	_____	+ 6 %
Vêtements de travail	5 040	5 796	_____	_____	+ 4 %
<b>TOTAUX</b>	<b>252 000</b>	<b>268 256</b>	_____	_____	<b>+ 5,27 %</b>

Rayon dont l'évolution 2001/2002 en % est la plus satisfaisante :

Rayons dont l'évolution 2001/2002 en % est préoccupante :

Code examen : 5131205	B.E.P. Vente Action Marchande	Session 2003
EP2 – Travaux professionnel liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		
Durée : 2 h	Coefficient : 4	S U J E T
		C 23/23