

CAPACITES MISES EN OEUVRE ET BAREME

<u>PREMIERE PARTIE</u>			22 points
Question n° 1.1	C3	Dégager des points forts et des points faibles pour la localisation d'un point de vente	6 points
Question n° 1.2.1	A2	Identifier les principales formes de commerce, les services rendus par celles-ci.	3 points
Question n° 1.2.2			4 points
Question n° 1.3	A2-B1	Dégager les éléments de détermination du chiffre d'affaires prévisionnel	9 points
<u>DEUXIEME PARTIE</u>			19 points
Question n° 2.1	C3	Proposer un choix de média ou de support	4 points
Question n° 2.2			2 points
Question n° 2.3	B1-B2	Elaborer des messages publicitaires simples, brefs	7 points
Question n° 2.4.1	B1	Participer à la préparation d'une action d'animation	5 points
Question n° 2.4.2			1 point
<u>TROISIEME PARTIE</u>			11 points
Question n° 3.1	B3	Calculer des ratios usuels (linéaire au sol, linéaire développé)	1 point
Question n° 3.2			2 points
Question n° 3.3			8 points
<u>QUATRIEME PARTIE</u>			9 points
<u>CINQUIEME PARTIE</u>			19 points
Question n° 5.1	B1	Imputer, coder, mettre en forme des informations de type comptable	5 points
Question n° 5.2			9 points
Question n° 5.3			5 points

ACADEMIE DE CAEN		BEP		Session 2000	
Durée : 2 h 30		Page 1/6	VENTE ACTION MARCHANDE		
CORRIGE			EP2 : Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale		

PREMIERE PARTIE (22 points)

1.1. Accepter toute proposition logique

6 pts

Emplacement N°1 :

Points forts : 2 éléments exigés, 0,5 pt par élément

Parking à proximité, qui facilite le stationnement, presse en face qui attire des clients, rue piétonne qui draine un passage de population, possible de réaliser des achats complémentaires avec le magasin de chaussures d'enfants, loyer peu élevé (1500F par mois) eu égard à la superficie, à l'angle d'une rue donc visible des 2 côtés.

Points faibles : 2 éléments exigés, 0,5 pt par élément

Parking payant proche qui va freiner les chalands (dépenses supplémentaires), concurrent à proximité : les clients viendront-ils dans notre point de vente ?, quartier peu attractif eu égard au nombre de commerces fermés : les clients ne sont pas attirés, superficie trop importante par rapport au souhait de la commerçante.

Emplacement N°2 :

Points forts : 2 éléments exigés, 0,5 pt par élément

Rue la plus commerçante de la ville donc passage de clients, stationnement gratuit : il est donc facile de stationner sans contrainte de temps et d'argent, superficie qui correspond au souhait de la commerçante, "bons voisins" qui attirent les clients (tabac, boulangerie), pôles d'attraction (cinéma, Trésor public) qui entraînent un passage de population.

Points faibles : 2 éléments exigés, 0,5 pt par élément

Concurrence à proximité : les clients viendront-ils au magasin ?, loyer élevé (3500F par mois).

Emplacement N°3 :

Points forts : 2 éléments exigés, 0,5 pt par élément

Galerie marchande donc passage de clients, face au "8 à 8" qui est une locomotive, pôle d'attraction (banque) qui attire les clients.

Points faibles : 2 éléments exigés, 0,5 pt par élément

Superficie plus importante que le souhait de la commerçante, loyer élevé (2700F), clientèle sur place manquante : les clients potentiels viendront-ils dans cette galerie peu attractive ?, stationnement payant ce qui n'est pas favorable au commerce, mauvais voisin (magasin fermé) ce qui est peu attractif.

1.2.1. 3 éléments exigés dans chacune des colonnes, 0,5 pt par élément

3 pts

Avantages de la franchise	Inconvénients de la franchise
<ul style="list-style-type: none">- aide à l'ouverture (étude de localisation, plan d'aménagement du local, plan d'assortiment type)- aide à la gestion- aide à la formation du personnel- accorder l'exclusivité territoriale au franchisé- aide à la publicité du franchisé- aide aux actions promotionnelles- approvisionnement des articles du franchiseur.	<ul style="list-style-type: none">- payer un droit d'entrée- payer une redevance- ne vendre que les produits du franchiseur- respecter la politique commerciale du franchiseur- tenir la comptabilité, l'inventaire de stock, les statistiques commerciales comme le souhaite le franchiseur

1.2.2. Accepter toute proposition pertinente

4 pts

Avantages du commerce indépendant isolé : 2 éléments exigés, 1 pt par élément

Libre du choix des fournisseurs, libre du choix de l'assortiment, libre d'aménager son magasin comme il l'entend, s'adapter à la clientèle, qualités des relations humaines (accueil et service).

Inconvénients du commerce indépendant isolé : 2 éléments exigés, 1 pt par élément

Prix élevés des produits, conditions d'achat difficiles auprès des fournisseurs, difficultés d'obtenir des prêts à la banque, ne pas bénéficier d'une notoriété d'une enseigne, accès difficile aux méthodes de gestion modernes (gestion informatisée).

1.3 Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel

9 pts

	<u>Détail du calcul</u>	<u>Résultat</u>
Total des revenus, tous ménages, par an et dans la zone de chalandise	$20\,000 \times 6\,600 \times 12$ 0,5 pt 1 pt	1 584 000 000 (1 pt)
Dépenses commercialisables en vêtements d'enfants	$1\,584\,000\,000 \times 1\%$ (0,5 pt)	15 840 000 (0,5 pt)
Evasion commerciale : 15 %	$15\,840\,000 \times 15\%$ (0,5 pt)	2 376 000 (0,5 pt)
Chiffre d'affaires après évasion	$15\,840\,000 - 2\,376\,000$ (0,5 pt)	13 464 000 (0,5 pt)
Concurrence	$3 \times 300\,000 \times 12$ (1 pt)	10 800 000 (0,5 pt)
Chiffre d'affaires prévisionnel	$13\,464\,000 - 10\,800\,000$ (0,5 pt)	2 664 000 (0,5 pt)
Chiffre d'affaires prévisionnel arrondi		2 660 000 (1 pt)

Suivre la démarche (diviser la note par deux)

DEUXIEME PARTIE (19 points)

2.1 Cible : 1 pt par idée

2 pts

Mères de familles essentiellement, grands-parents qui habitent Avranches et sa périphérie.

Accepter : *marraine, oncle, tante.*

2.2 Choix des médias : 2 éléments exigés, 1 pt par média

4 pts

La presse régionale quotidienne, hebdomadaire, la presse gratuite, la radio locale, l'affichage.

Justifications : 2 éléments exigés, 1 pt par justification

Ces médias sont choisis car : ils permettent d'atteindre plus facilement la cible, ils sont faciles à utiliser, ils sont lus, écoutés et vus par la cible, ils ne coûtent pas trop chers.

Cinéma et télévision ne peuvent être choisis car ils coûtent trop chers et ne peuvent être utilisés pour un tel événement et pour un tel magasin.

2.3 Eléments indispensables :

7 pts

Accepter les termes généraux ou spécifiques au sujet

Nom du magasin : LA RECREATION (1 pt)

Adresse du magasin : rue de la CONSTITUTION à AVRANCHES (1 pt)

Horaires et jours d'ouverture : mardi au samedi de 9h30 à 12h et de 14h à 19h (1 pt)

Le terme : ouverture (2 pts)

Le jour d'ouverture de cette nouvelle enseigne : 12 mai 1999 (2 pts)

2.4.1 Calcul du budget publicitaire HT pour chaque radio :

5 pts

RADIO MANCHE : Message de moins de 35 secondes : 110,00 F HT (2 pts)

3 spots par jour pendant 6 jours : 18 spots (1 pt)

soit : $110 \times 18 = 1\,980,00$ F HT (1 pt)

Budget Publicitaire HT : 1 980,00F

NRJ : Message de 30 secondes pour 18 spots : 900,00 F (1 pt)

Budget Publicitaire HT : 900,00 F

2.4.2 Calcul du budget publicitaire HT total pour cette opération : $1\,980,00 + 900,00 = 2\,880,00$ F 1 pt

TROISIEME PARTIE (11 points)

3.1 Linéaire au sol : 1 m

1 pt

3.2 Linéaire développé : 2 m (1 x 2 niveaux) (1 pt pour le calcul, 1 pt pour le résultat)

2 pts

3.3 Sur un niveau :

8 pts

facing : 7 boîtes (100/14) (2 pts, 1 pour le calcul, un pour l résultat)

profondeur : 2 boîtes (35/16) (2 pts, 1 pour le calcul, un pour l résultat)

hauteur : 2 boîtes (25/12) (2 pts, 1 pour le calcul, un pour l résultat)

soit : $7 \times 2 \times 2 = 28$ boîtes (1 pt)

sur deux niveaux : $28 \times 2 = 56$ boîtes (1 pt)

QUATRIEME PARTIE (9 points)

Fiche de stock

1 point si tout est complété

8 points (1 point ligne)

Articles : Pull rouge		Référence : 018						Mois : Septembre 99		
Date	Nature du Bon	Entrées			Sorties			Stock		
		Q.	P.U.	M.	Q.	P.U.	M.	Q.	P.U.	M.
1/09	SI							20	180	3600
3/09	BE n°4				10	180	1800	10	180	1800
4/09	BE n°10	10	190	1900				20	185	3700
7/09	BE n°9				7	185	1295	13	185	2405
10/09	BE n°24	20	195	3900				33	191,06	6305
14/09	BE n°16				3	191,06	573,18	30	191,06	5731,82
14/09	BE n°17				4	191,06	764,24	26	191,06	4967,58
20/09	BE n°20				3	191,06	573,18	23	191,06	4394,40
										4394,38

CINQUIEME PARTIE (19 points)

5.1 : Ticket comptable n°452

5 pts

Ticket n° 452		Date : 2.10.1999 Nature et N° du document : Facture n°231 (0,5 pt) (0,5 pt)	
Libellé : Vente de marchandises (1 pt)			
N° de compte	Intitulé du compte	DEBIT	CREDIT
411	Clients	6 799,79	
707	Vente de marchandises		5 638,30
44 571	TVA collectée		1 161,49
	TOTAUX	6 799,79	9 799,79

} 3 pts

dont 1 point par ligne → 0,5 pour n° compte + libellé
→ 0,5 pour somme débitée ou créditée
- 1 point si non respect Débit puis Crédit

5.2 : Facture

LA RECREATION Rue de la Constitution (1 pt) 50 300 AVRANCHES			Mairie d'Avranches Service Culture et Loisirs (1 pt) 50 300 AVRANCHES
FACTURE D'AVOIR N° A32 (0,5 pt)			
LE 17.10.1999 (0,5 pt)			
Nature de l'avoir	Détail	Total	
Objets : Articles présentant un défaut de fabrication retournés : (1 pt)			
Réf 158C12 : Chemisier blanc	1 x 139,00	139,00	1,5 pt
Réf 239B14 : Bermudas bleu marine	2 x 179,55	359,10	1,5 pt
	TOTAL HT	498,10	
	TVA 20,6 %	102,61	1 pt
	NET A DEDUIRE	600,71	1 pt

5.3 : Ticket comptable

5 pts

Ticket n° 453		Date : 17.10.1999 Nature et N° du document : Facture n°A32 (0,5 pt) (0,5 pt)	
Libellé : Retour de marchandises (1 pt)			
N° de compte	Intitulé du compte	DEBIT	CREDIT
707	Vente de marchandises	498,10	
44 571	TVA collectée	102,61	
411	Clients		600,71
	TOTAUX	600,71	600,71

} 3 pts

dont 1 point par ligne (correction identique à l'annexe 11)