

# CORRIGE

Compétences	Dossier / Travail à faire	Annexes	Documents	Barème
	<b><u>Dossier 1 : exploitation commerciale du point de vente</u></b>			
C4 Participer à l'exploitation commerciale	1 - Identifier la forme de commerce		Doc. 1	2
4.1.1 Repérer la forme de commerce du point de vente	2 - Justifier la réponse			2
4.1.2 Caractériser la clientèle	3 - Relever les attentes du consommateur	A	Doc. 2	4
	4 - Citer au moins trois moyens mis en œuvre par le commerçant pour satisfaire les attentes du consommateur			3
	<b><u>Dossier 2 : approvisionnement du point de vente</u></b>			
C1 Participer à l'approvisionnement du point de vente				
1.4 Identifier les fournisseurs	1 - Compléter le tableau de comparaison des offres	B	Doc. 3	15
1.6 Consulter l'état des commandes	2 - Indiquer le fournisseur retenu			2
C4 Participer à l'exploitation commerciale	3 - Justifier la réponse			4
4.3.1 Vérifier les documents commerciaux- Signaler les anomalies	4 - Relever les erreurs commises par le fournisseur		Doc. 4	4
C3 Communiquer – vendre	5 - Rédiger le fax	C, D, E	Doc. 5	17
3.1.3 Rédiger des messages commerciaux écrits				
	<b><u>Dossier 3 : gestion du point de vente</u></b>			
C4 Participer à l'exploitation commerciale	1 - Compléter le tableau		Doc. 6	3
4.3.3 Calculer une marge, Appliquer un coefficient multiplicateur	2 - Justifier les calculs			3
Déterminer le prix de vente T.T.C	3 - Compléter la fiche de stock		Doc. 7	17
4.3.2 Valoriser les stocks	4 - Justifier le calcul des C.M.U.P.			4
<b>TOTAL</b>				<b>80</b>

<b>Groupement interacadémique II</b>	<b>Session 2002</b>	Facultatif : code		
<b>BEP Vente Action Marchande</b>				
<b>EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.</b>				
<b>CORRIGE</b>	Durée : <b>2 heures</b>	Coefficient : <b>4</b>	<b>1 / 6</b>	

## **DOSSIER 1 : Exploitation commerciale du point de vente**

1 – Forme de commerce : commerce indépendant isolé (2 pts)

2 – Justification (2 pts) :

- propriétaires de leur boutique ;
  - ils exploitent seuls ;
  - ils effectuent eux-mêmes leurs achats.
- (accepter toute réponse logique du candidat)

3 - Attentes du consommateur (4 réponses minimum) : 1 pt par réponse, 4 pts maxi.

- de la considération, il attend d'être considéré comme une personne ;
- des prix bas ;
- des produits de qualité ;
- du choix ;
- gain de temps ;
- le confort d'achat.

4 - Moyens mis en œuvre (au moins 3 réponses) : 1 pt par réponse, 3 pts maxi.

- "client Invité" : accueil = plaisir
- établir une relation agréable et valorisante avec le client : un sourire, de petits détails, "des petits plus" dans notre attitude
- l'état d'esprit : faire adhérer tout le personnel du magasin
- ambiance
- sensibiliser les responsables
- encadrement au management relationnel

<b>BEP Vente Action Marchande</b>	<b>CORRIGE</b>
<b>EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.</b>	<b>2 / 6</b>

## DOSSIER 2 : Approvisionnement du point de vente

1 – Tableau de comparaison des offres

0,5 pt par case complétée (15 pts maxi)

Le tableau doit être intégralement complété.

Fournisseurs	Désignation de l'article	Prix Unitaire H.T.	Quantité	Montant H.T.	Taux de remise	Montant de la remise	Total H. T.	Frais de transport	Net à payer	Délai de livraison
RENATO NUCCI	Foulard en soie 105 cm x 105 cm	35,82	25	895,50	2%	17,91	877,59	Franco	877,59	25 jours
CHRISTIAN DIOR	Foulard en soie 105 cm x 105 cm	53,36	25	1334	5%	66,70	1267,30	152,45	1419,75	20 jours
GERARD DAREL PABLO	Foulard en soie 85 cm x 85 cm	28,20	25	705	5%	35,25	669,75	Franco	669,75	60 jours

2 - Fournisseur retenu : RENATO NUCCI (2 pts)

3 - Justification de votre choix :

- prix plus intéressant (2 pts)
- conditions de paiement plus avantageuses (2 pts)

4 – Erreurs commises par le fournisseur : (4 pts)

- 1 erreur de calcul sur la référence 22417 (montant net faux) ;
- oubli de la remise sur le montant total de la commande.

<b>BEP Vente Action Marchande</b>	<b>CORRIGE</b>
<b>EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.</b>	<b>3 / 6</b>

5 – Rédaction du fax pour signaler les erreurs (17 pts).

### FAX : BORDEREAU D'ENVOI

<b>EXPEDITEUR</b> :	K de Ken Boutique (0,5 pt)
<b>DESTINATAIRE</b> :	Gérard Darel – Pablo (1 pt)
<b>A l'attention de</b> :	Service facturation (1 pt)
<b>Fax n°</b> :	01 42 33 72 26 (1 pt)
<b>Nombre de feuilles (y compris la présente)</b> :	1 (0,5 pt)

#### MESSAGE

Nous avons bien reçu la facture n°1525 (1 pt) du 02/04/2002 (1 pt) et nous avons constaté les erreurs suivantes :

- erreur de calcul sur montant net (1 pt) concernant la référence 22417 (1 pt)
- oubli de la remise de 5% (2 pts)

En conséquence, veuillez nous faire parvenir un avoir. (1 pt)

Date : 02/04/2002 (1 pt)

Signature :

M. FONTAINE (1 pt)

Forme : 1 pt  
Orthographe : 1 pt  
Présentation : 2 pts

<b>BEP Vente Action Marchande</b>	<b>CORRIGE</b>
<b>EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.</b>	<b>4 / 6</b>

## DOSSIER 3 : Gestion du point de vente

1 – Tableau à compléter (3 pts)

### TAUX DE MARQUE, COEFFICIENT MULTIPLICATEUR, PRIX DE VENTE T.T.C.

Référence	Produit	P.A.H.T.	Taux de marque	P.V.H.T.	P.V.T.T.C.	Coefficient Multiplicateur
CC 185	Ceinture en cuir vachette	28, 50 €	54,22 (1 pt)	62, 25 €	74,45 € (1 pt)	2,612 (1 pt)

2 – Justification des calculs (3 pts) :

Taux de marque :

$$\frac{62,25 - 28,50 \times 100}{62,25} = \frac{33,75 \times 100}{62,25} = 54,22 \text{ (1 pt)}$$

Coefficient multiplicateur :

$$\frac{74,45}{28,50} = 2,6122 \text{ (1 pt)}$$

Prix de vente T.T.C. :

$$28,50 \times 2,6122 = 74,45 \text{ (1 pt)}$$

<b>BEP Vente Action Marchande</b>	<b>CORRIGE</b>
<b>EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.</b>	<b>5 / 6</b>

3 – Fiche de stock (17 pts)

Nom de l'article : ceinture en cuir vachette (1 pt) (1 pt)									
Référence : CC 185 (1 pt)				Méthode : <i>C.M.U.P. après chaque entrée</i>					
Date	Entrées			Sorties			Stock		
	Qté	P.U.	Montant	Qté	P.U.	Montant	Qté	P.U.	Montant
27/01							10	24,50	245,00
23/02	20	26,50	530,00				30	25,83	774,90*
20/03				15	25,83	387,45	15	25,83	387,45
20/04	15	28,50	427,50				30	27,16	814,80**

1 pt par case

\* accepter comme réponse juste : 775

\*\* accepter comme réponse juste : 814,95

4 – Justification des calculs (4 pts) :

**C.M.U.P. 1 :**

$$\frac{245,00 + 530,00}{10 + 20} = \frac{775}{30} = 25,83 \text{ (2 pts)}$$

**C.M.U.P. 2 :**

$$\frac{387,45 + 427,50}{15 + 15} = \frac{814,95}{30} = 27,16 \text{ (2 pts)}$$

<b>BEP Vente Action Marchande</b>	<b>CORRIGE</b>
<b>EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.</b>	<b>6 / 6</b>