

Corrigé

Les correcteurs devront tenir compte de la qualité de la rédaction pour toutes les réponses aux questions ouvertes.

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

13 POINTS

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 ?	17 (1 pt)
Dans quels départements ces magasins sont-ils implantés ?	Aisne, Nord, Pas de Calais, Somme (2 pts)
Où le Siège de la société DIRECT se trouve-t-il ?	Villers-Bretonneux (Somme) (1 pt)
Quel est le statut d'un responsable de magasin DIRECT ?	Gérant salarié (2 pts)
A quelle forme de commerce les magasins DIRECT se rattachent-ils ? <i>(Cochez 1 seule réponse)</i>	<p>1 - Commerce indépendant isolé <input type="checkbox"/></p> <p>2 - Commerce indépendant associé</p> <p style="padding-left: 20px;">2.1 – Coopérative de détaillants <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">2.2 – Concession <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">2.3 – Franchise <input type="checkbox"/></p> <p>3 - Commerce intégré</p> <p style="padding-left: 20px;">3.1 – Grand magasin <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">3.2 – Magasin populaire <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">3.3 – Société à succursales multiples <input checked="" type="checkbox"/> (2 pts)</p> <p style="padding-left: 20px;">3.4 – Grand groupe exploitant des hypermarchés <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">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 ? <i>(Cochez 1 seule réponse)</i>	<p>Canal direct (ou ultra-court) <input type="checkbox"/></p> <p>Canal court <input type="checkbox"/></p> <p>Canal long <input checked="" type="checkbox"/> (2 pts)</p>
Quelles sont les méthodes de vente utilisées dans les magasins DIRECT ? <i>(2 éléments de réponse)</i>	<p>♦ libre-service assisté (1pt)</p> <p>♦ vente traditionnelle (1 pt)</p>
Quelle est la politique de prix pratiquée dans les magasins DIRECT ?	Prix écrasés ou discount (1 pt)

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	C O R R I G É
		C 1/7

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

4 POINTS

RAISONS DE L'ABANDON DE L'ANCIEN EMPLACEMENT

- ♦ pas de parking à proximité (2 pts)
- ♦ pas de pôle d'attraction à proximité (2 pts)

Accepter également :

Rue peu commerçante (2 magasins...)

Position excentrée.

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

6 POINTS

POINTS FORTS DE L'EMPLACEMENT ACTUEL DU MAGASIN

- ◆ Implantation dans la rue principale (1,5 pts)
- ◆ Nombreux parkings dont un juste en face (1,5 pts)
- ◆ Nombreux pôles d'attraction (écoles, banques, ANPE) (1,5 pts)
- ◆ Quartier très commerçant (1,5 pts)

Accepter également :

- ◆ Pas de commerce de vêtements (ou de PAP) à proximité immédiate

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	C O R R I G É
		C 2/7

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

PROFIL TYPE DE LA CLIENTELE DU MAGASIN DIRECT D'HIRSON	
♦ Une femme	(1 pt)
♦ Entre 20 et 39 ans	(1 pt)
♦ PCS : ouvrier ou employé	(1 pt)
♦ Habitant Hirson même ou à moins de 10 kilomètres	(1 pt)

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

8 POINTS

FORCES ET FAIBLESSES DU MAGASIN DIRECT D'HIRSON

FORCES	FAIBLESSES
♦ Prix jugés abordables (1 pt)	♦ Allées trop étroites (1 pt)
♦ Accueil agréable (1 pt)	♦ Nombre insuffisant de cabines d'essayage (1 pt)
♦ Renouvellement fréquent des vitrines (1 pt)	♦ Durée d'attente à la caisse trop longue (1 pt)
♦ Bonne visibilité des prix (1 pt)	♦ Assortiment incomplet (1 pt)
<i>Accepter également :</i> Pratique des chèques différés appréciée.	

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	C O R R I G É
		C 3/7

ANNEXE N° 6 : INDEX DU CATALOGUE FOURNISSEUR 6 POINTS

(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	PUCC	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	C O R R I G É
		C 4/7

ANNEXE N° 7 : (à rendre avec votre copie) FICHE D'ANOMALIES 10,5 POINTS

Nota : les points entiers sont à attribuer à la ligne complète et exacte.

		FICHE D'ANOMALIES SUR LIVRAISON Boutique émettrice : DIRECT HIRSON (0,5 pt)					Livraison n° 005210 (0,5 pt) Vérification effectuée le 20 05 03 (0,5 pt)	
		RÉF.	TAILLE	QUANTITÉ COMMANDÉE	QUANTITÉ SUR BON DE LIVRAISON	QUANTITÉ RÉELLEMENT LIVRÉE	QUANTITÉ ÉTIQUETTES	ANOMALIES CONSTATÉES
E T A P E ①	/	/		/	/		Vérification effectuée. Aucune anomalie.	
	08406	42	3	0 (1 pt)			- la taille 42 n'a pas été livrée. (0,5 pt)	
	08406	44	0	3 (1 pt)			- la taille 44 a été livrée mais non commandée. (0,5 pt)	
E T A P E ②	17175		6	0 (1 pt)			- le produit n'a pas été livré. (0,5 pt)	
	08408	44		1		2 (1 pt)	- une étiquette en trop. (0,5 pt)	
	08408	46		2		1 (1 pt)	- une étiquette manquante. (0,5 pt)	
E T A P E ③	17179			7		4 (1 pt)	- 3 étiquettes manquantes. (0,5 pt)	

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	C O R R I G É	C 5/7

(à rendre avec votre copie)

Télex

Expéditeur : DIRECT HIRSON Destinataire: DIRECT GUISE (0,5 pt)

Téléphone : 03 23 58 14 65

Télex : 03 23 58 66 99

N° télex : 054 (0,5 pt)

Date : MARDI 20 MAI 2003 (0,5 pt)

Objet : DEMANDE DE TRANSFERT

(0,5 pt)

Urgent Pour avis Pour suite Réponse (0,5 pt)

Message :

Nous sommes en rupture concernant la référence :

17 175, pull femme col roulé ½ manches. (1 pt)

Vous serait-il possible d'effectuer un transfert de marchandises (1 pt)

pour une quantité de 6 ? (1pt)

Nous vous remercions d'avance (0,5 pt)

M. DULIN (0,5 pt)

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	C O R R I G É
		C 6/7

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

5 POINTS

CALCUL DU PRIX DE VENTE PROMOTIONNEL

Référence	Ancien prix de vente TTC (en €)	% de remise promotionnelle	Nouveau prix de vente TTC (en €)
16785	13,50 €	30 %	9,45 €
(0,5 pt)	(0,5 pt)	(1 pt)	(1 pt)

Perte totale de chiffre d'affaires TTC = $13,50 - 9,45 = 4,05$ €
 18 ensembles X 4,05 € = 72,90 € (2 pts)

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

17 POINTS

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	+ 807 (1pt)	+ 2 % (1pt)	+ 7 %
Baby 2 - 5 ans	15 120	15 876	+ 756 (1pt)	+ 5 % (1pt)	+ 7 %
Enfant	60 480	67 738	+ 7 258 (1 pt)	+ 12 % (1pt)	+ 4 %
Femme	108 360	115 946	+ 7 586 (1pt)	+ 7 % (1pt)	+ 5 %
Homme	22 680	21 773	- 907 (1pt)	- 4 % (1pt)	+ 6 %
Vêtements de travail	5 040	5 796	+ 756 (1 pt)	+ 15 % (1 pt)	+ 4 %
TOTAUX	252 000	268 256	+ 16 256 (0,5 pt)	+ 6,45 % (0,5 pt)	+ 5,27 %

Rayon dont l'évolution 2001/2002 en % est la plus satisfaisante : (1 pt)

« Vêtements de travail »

Rayons dont l'évolution 2001/2002 en % est préoccupante : (3 pts)

« Layette » ; « Baby 2-5 ans » ; « Homme »

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	C O R R I G É
		C 7/7