

# CORRIGE

**Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

## PARTIE 1 : LA RECHERCHE D'UNE FRANCHISE

### 1er travail : Annexe 1 /16 points

Avantages de la franchise pour le franchisé	Inconvénients de la franchise pour le franchisé
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le franchisé est son propre patron <span style="float: right;"><b>2 points</b></span></li> <li>➤ Il bénéficie du savoir-faire et de la notoriété de l'enseigne <span style="float: right;"><b>2 points</b></span></li> <li>➤ Il reçoit une assistance lors de la promotion de l'enseigne <span style="float: right;"><b>2 points</b></span></li> <li>➤ Il a droit à 21 jours de réflexion avant la signature du contrat <span style="float: right;"><b>2 points</b></span></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Peu d'indépendance : exclusivité d'approvisionnement <span style="float: right;"><b>2 points</b></span></li> <li>➤ Il doit respecter le "look" du magasin, ses méthodes de travail <span style="float: right;"><b>2 points</b></span></li> <li>➤ Il doit verser des royalties (5 à 6 % du C.A) <span style="float: right;"><b>2 points</b></span></li> <li>➤ Il doit verser un droit d'entrée au franchiseur <span style="float: right;"><b>2 points</b></span></li> </ul>

### 2ème travail : Annexe 2 /18 points

Les facteurs de réussite de l'enseigne "La compagnie des petits"

- Implantation géographique : dans 70 villes en France – et en Belgique, au Portugal, en Asie, en Nouvelle-Zélande. **3 points**
- Politique commerciale : réactualisation permanente, gamme enrichie toute l'année, qui crée alors l'envie de revenir dans le magasin. **4 points**
- Agencement du magasin et facteurs d'ambiance : mobilier exclusif, ludique, entièrement modulable – espace chaleureux et agréable. **4 points**
- Chiffre d'affaires annuel moyen et marge brute d'exploitation : 411 612,34 € ; la marge brute est égale à 52 %. **3 points**
- Gestion des stocks et des livraisons : les stocks sont gérés rigoureusement par le biais de l'informatique. Les stocks résiduels ne dépassent pas 5 à 8 %. Les livraisons sont effectuées en 24 heures, deux fois par semaine. **4 points**

<b>GROUPEMENT « EST »</b>	<b>Session 2002</b>	<b>CORRIGE</b>	<b>Tirage</b>
<b>B.E.P. VENTE ACTION MARCHANDE</b>		Code examen : 51-31205	
Epreuve : EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		Coef. : 4	
		Durée : 2 heures	Page : 1/4

**3<sup>ème</sup> travail : Annexe 3 /4 points**

L'enseigne "La compagnie des petits" n'est pas encore implantée dans la ville de Troyes : le choix de madame MORIN est parfaitement justifié.

**PARTIE 2 : LA COMMUNICATION DU POINT DE VENTE**

**1er travail : Annexe 4 /4 points**

Quatre avantages du mailing électronique :

- plus rapide
- moins coûteux
- plus réactif
- possibilité de « teasing »

**2ème travail : Annexe 5 /16 points**

- nom et adresse complète du magasin
- horaires d'ouverture
- date d'ouverture du magasin
- annonce du cadeau
- phrase d'accroche

**2 points**

**1,5 point**

**1,5 point**

**2 points**

**2 points**

- soin **2 points**, présentation **2 points**, photo ou logo **1 point** (utilisation ou reproduction des figurines du document 5).
- orthographe. **2 points**

**PARTIE 3 : L'APPROVISIONNEMENT DU POINT DE VENTE**

**1er travail : voir Annexe 6 /9 points**

**2ème travail : Annexe 7 /13 points**

1er élément → vêtements 0 – 2 ans forte progression : baby boom **(2 points)**  
20 % de progression de 1999 à 2001 – En 2001 presque la moitié du chiffre d'affaires.

2ème élément → légère régression (2 % pour les 3 - 6 ans) entre 1999 et 2001 **(2 points)**  
Accroissement faible (3 % pour les 6 – 8 ans) entre 1999 et 2001.

3ème élément → vêtements 8 – 10 ans sont en baisse de 21 % **(1 point)**

**Conclusion :**

- Il convient de tenir compte de ces résultats pour achalander le point de vente de madame MORIN. **2 points**
- L'assortiment des produits 0 – 2 ans doit être large et profond. **2 points**
- L'assortiment des produits 8 – 10 ans doit être réduit, il faut le faire évoluer. **2 points**

**(2 points orthographe et rédaction)**

**C O R R I G E S**

**PARTIE 3 : L'APPROVISIONNEMENT DU POINT DE VENTE**

**ANNEXE 6 / 9 points**

**CADENCIER COLLECTION CAMILLE**

**MOIS DE MAI 2002**

Réf	Désignation	Semaine 1				Semaine 2				Semaine 3				Semaine 4	Moyenne des ventes (*)	P.A. H.T. en euro	C.M.	P.V. T.T.C. en euro
		S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	Stock				
P 2302	Polo 3 mois/3ans	20	5	5	10	15	10	8	10	13	7	0	08	5	09 0,5 pt	10.84	1.25	13.55 0,5 pt
R 1911	Robe 3 mois/3ans	10	2	2	08	4	8	8	08	4	7	7	05	6 0,5 pt	07 0,5 pt	18.17	1.25	22.71 0,5 pt
C 1412	Cardigan 3 mois/3ans	30	6	6	20	16	10	10	19	7	7	7	08	6 0,5 pt	16 0,5 pt	14.51	1.25	18.14 0,5 pt

**Détail de la première ligne de calcul**

**1,5 point**

Exemple : (Stock semaine 1 + Livraisons semaine 1) – stock semaine 2  
P.A. H.T. x C.M. = P.V. T.T.C.

S : stock

C : commandes

L : livraisons

V : ventes

C.M. : coefficient multiplicateur

P.V. T.T.C. : prix de vente toutes taxes comprises - arrondir à deux chiffres après la virgule

(\*) Les ventes moyennes hebdomadaires sont arrondies à l'entier le plus proche

**B.E.P. VENTE ACTION MARCHANDE**

**EP 2 T.P. liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.**

**SESSION 2002**

**CORRIGE**

**Page 4/4**