

# 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.**

## CORRIGE

Compétences	DOSSIER / Travail à faire	Annexes	Documents	Barèmes	Evaluation
<b>C1 - Participer à l'approvisionnement</b> C1.1.4. Participer à la gestion des fichiers fournisseurs <b>C3 – Communication – vente</b> C3.1.3 Rédiger des messages commerciaux	<b>DOSSIER 1</b> 1.1 Citez 3 sources possibles utilisables pour la recherche des coordonnées de fournisseurs. 1.2 Effectuer un appel d'offres. 1.3 Sélectionner justifier le fournisseur.	A	1, 2 et 3	31,5 4,5  8 3	..... ..... .....
<b>C1 - Participer à l'approvisionnement</b> C1.1.1 Réaliser tout ou partie des opérations liées à la réception des produits.	1.4 Préparer la commande des produits choisis.	B	4	10	.....
<b>C1 - Participer à l'approvisionnement</b> C1.1.2 Participer au rangement des produits	1.5 Citez 2 avantages à codifier. 1.6 Procédez à la codification des 4 articles.	C	5 et 6	2 4	..... .....
<b>C4 - Exploitation commerciale du point de vente</b> C4.3.3. Calculer une marge et un prix de vente	<b>DOSSIER 2</b> 2.1 Compléter le tableau de calculs des prix et préciser le détail des calculs  2.2 Calculer le nouveau PV TTC et la marge réalisée		7  8	24  19,5  4,5	..... .....
<b>C4 – Exploitation commerciale</b> C4-1-3 Se situer dans l'organisation humaine	<b>DOSSIER 3</b> 4.1 Complétez le tableau d'analyse d'un l'article 4.2 Justifier une décision en complétant un tableau	D	9 et 12	24,5 14 10,5	..... .....
<b>TOTAL</b>				<b>80</b>	
<b>NOTE SUR 20 (arrondie au demi point)</b>				<b>/ 20</b>	

Groupement interacadémique II	Session 2006	Facultatif : code			186CB06
<b>BEP Vente Action Marchande</b>					
EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.					
<b>CORRIGE</b>	Date	Durée : <b>2 heures</b>	Coefficient : <b>4</b>	<b>1 / 7</b>	

## **DOSSIER 1 : 31.5 points**

### **1.1 Document 1 / 3 Sources possibles pour rechercher les coordonnées d'un fournisseur – 4.5 points (1.5 points par source)**

- Fichier fournisseur
- Pages jaunes ou annuaires diverses de France Télécom
- Annuaires professionnels
- Concurrents
- CCI
- Publicité ou offre professionnelle
- Site Internet

### **1.2 Document 2 / Courrier d'appel d'offres - 8 points**

- Nom du fournisseur et coordonnées dans l'encart approprié ; 0.5 pt
- Date : du jour ; 0.5 pt
- Lieu : Fougères ; 0.5 pt
- Objet : Appel d'offres ; 0.5 pt
- Phrase d'introduction présentant la demande ; 1 pt
- Contenu de la demande (catalogue produits, tarifs et conditions de vente) ; 1 pt
- Phrase de conclusion et de salutation (simple) ; 1 pt
- Signature : Mme Scarpin ; 0.5 pt
- Orthographe ; 1,5 pt (dégressif en fonction des fautes et du style par 0.5)
- Présentation ; 1 pt (dégressif en fonction de la qualité par 0.5)

### **1.3 Document 3 / Choix du fournisseur et justification – 3 points**

- Choix : Cuir Compagnie (1.5 points)
- Justifications : (1.5 points, 0.75 par élément)
  - Livraison rapide sous 7 jours
  - Conditions de paiement avantageuses soit à 30 jours fin de mois, soit au comptant avec 2% d'escompte.

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	
<b>EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente</b>	<b>2/7</b>

**1.4 Document 4 / Commande – 10 points**

- Nom du fournisseur et coordonnées dans l'encart approprié ; 1 pt ou 0  
(si erreur dans le choix du fournisseur à la question 1.3 ne pas recompter l'erreur)
- Cuir Compagnie – 25 rue de la Mésange – 49 000 Angers
- Date : du jour ; 0.5 pt
- Lieu : Fougères ; 0.5 pt
- Tableau : 6 points

accepter toute présentation cohérente et compréhensible pour le fournisseur au niveau de la présentation des quantités par taille

Références 1 pt (0.25 par ref)	Désignation 1 pt (0.25 par élément)	Quantités 2 pts ( 1pour les femmes et 1 pour les hommes)	Tailles 2 pts (1 pour les femmes et 1 pour les hommes)
19812	-Escarpin femme cuir talon plat noir	1	36
12505	- Mocassin femme nubuck plat beige	2	37
15623	- Sandale femme dessus cuir fantaisie à perles	3	38
		3	39
		2	40
		1	41
25214	- Sandale homme cuir marron	<u>Pour chaque référence femme</u>	
		2	40
		2	41
		3	42
		3	43
		2	44
		1	45

- Signature Mme Scarpin ; 0.5 pt
- Présentation ; 1,5 pts

**1.5 Document 5 / Intérêt d'une codification - 2 points (1 point par avantage)**

- Information précise
- Même information pour tout le monde
- Classer les produits
- Ranger et retrouver les produits plus facilement en réserve et sur le fichier
- Meilleure organisation

**1.6 Document 6 / Codification des articles commandés – 4 points (1 par article)**

- 1<sup>er</sup> article : F1112
- 2<sup>ème</sup> article : F2232
- 3<sup>ème</sup> article : F5462
- 4<sup>ème</sup> article : H5122
- 

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	
<b>EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente</b>	<b>3/7</b>

## DOSSIER 2 : 24 points

### 2.1 Document 7 / calculs commerciaux – 18 points (1.5 point par case)

Référence	Prix d'achat	Marge	Prix de vente hors taxe	Prix de vente toutes taxes comprises	Coefficient multiplicateur	Taux de marque
2 64 25	110,79 €	48,07 €	158,86 €	190 €	1,715	30,26 %
3 01 13	59,80 €	48,93 €	108,73 €	130,04 €	2,174	45 %
7 26 98	72,99 €	49,07 €	122,06 €	145,98 €	2	40,20 %

- (1) Le prix d'achat hors taxe, la marge, le prix de vente hors taxe, le prix de vente toutes taxes comprises et le taux de marque sont arrondis à 2 décimales.  
(2) Le taux de TVA est de 19,6 %  
(3) Le coefficient multiplicateur est arrondi à 3 décimales.

#### Détail des calculs (sans les formules) (0,25 points par calcul détaillé)

- Référence 2 64 25 :

- Prix d'achat H.T. :

$$158,86 \times 1,196 = 190$$

$$190 / 1,715 = 110,79$$

- Taux de marque :

$$(48,07 / 158,86) \times 100 = 30,26$$

- Référence 3 01 13 :

- Prix de vente H.T. :

$$59,80 / 55 \times 100 = 108,73$$

- Marge :

$$108,73 - 59,80 = 48,93$$

- Référence 7 26 98 :

- Prix de vente T.T.C. :

$$72,99 + 49,07 = 122,06$$

$$122,06 \times 1,196 = 145,98$$

- Coefficient multiplicateur :

$$145,98 / 72,99 = 2$$

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	4/7

2.2 Document 8 / calculs commerciaux : nouveaux PV TTC et nouvelles marges 4,5 points

Référence	Prix de vente toutes taxes comprises (1)	Marge (2)
2 64 25	171 €	32,19 €
3 01 13	117,04 €	38,06 €
7 26 98	131,38 €	36,87 €

(1) le prix de vente toutes taxes comprises après remise et la marge sont arrondis à 2 décimales.  
0,5 point/réponse (6 x 0,5 pt)

Détail de calcul pour la référence 2 64 25 (sans les formules) :

- Prix de vente toutes taxes comprises : 0,5 point

$$\text{PVTTC} \times 0,90 = 171$$

- Marge : 1 point

$$171 : 1,196 = 142,98$$

$$142,98 - 110,79 = 32,19$$

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	
<b>EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente</b>	<b>5/7</b>

### DOSSIER 3 : 24.5 points

#### 3.1 DOCUMENT 9(14 points)

QUESTIONS	REPOSES
1-De quelle enseigne est-il question dans le texte ?	H&m (0.5pt)
2-Quel évènement a organisé cette enseigne ?	La nuit de l'emploi (0.5pt)
3-Quels sont les 3 types d'emploi proposés aux candidats ?	① vendeurs (0.5pt) ② étalagistes-décorateurs(0.5pt) ③ chef de rayons(0.5pt)
4-Quels sont les 2 motifs qui ont poussé l'enseigne à organiser un tel évènement ?	① un soudain besoin de recrutement (0.5pt) ② la pénurie de vendeurs (0.5pt)
6-Quelles sont les étapes du recrutement d'un vendeur ?	Traitement du CV (0.5pt) Appel téléphonique de chaque candidat (0.5pt) Réunion d'information (0.5pt) Entretien individuel (0.5pt) Entretien de groupe (0.5pt) Mise en situation (0.5pt) Délibération (0.5pt) décision(0.5pt)
7-Quels types de contrats de travail sont proposés ? (indiquer la signification des initiales )	CDI (contrat à durée indéterminée) (0.5pt) CDD (contrat à durée déterminée) (0.5pt)
10-Quels avantages présentait le choix de la méthode de recrutement fait par cette enseigne?	① rapidité (0.5pt) ② opération économique (0.5pt)
12-Quelles sont les 2 étapes de l'intégration d'un nouveau vendeur ?	① formation de base ( 3 semaines) (0.5pt) ② tutorat interne en magasin (3 semaines) (0.5pt)
13- Quelles sont les 7 principales qualités requises pour ces postes liés à la vente ?	Franchise, bon sens, conscience des coûts, travail d'équipe, croire aux gens, capacité au changement rapide, initiative personnelle  (0.5pt x 7 par qualité)

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	
<b>EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente</b>	<b>6/7</b>

**3.2 DOCUMENT 10 (10.5 points) 3 pts par raison**

<p>« Me conseillez-vous de mettre en place une action de recrutement comme celle-ci ?»</p>	<p>OUI  <input checked="" type="radio"/> Non,                  (entourer votre réponse) (1,5pt)</p>
<p><u>RAISON N°1</u></p>	<p>La situation géographique du magasin                  Magasin situé en province : pas les mêmes problèmes de recrutement                  (3pts)</p>
<p><u>RAISON N°2</u></p>	<p>Le nombre de personnes à recruter :                  Recrutement d'une vendeuse différent de celui de 350 vendeurs                  (3pts)</p>
<p><u>RAISON N°3</u></p>	<p>Le type de magasin :                  Un commerce indépendant n'a pas les mêmes besoins de communication qu'une enseigne de GSS comme H&amp;M                  (3pts)</p>
<p><u>RAISON N°4</u></p>	<p>Le coût de réalisation :                  Un commerce indépendant ne peut consacrer une telle somme sur son budget de communication.                  (3pts)</p>

<p><b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b></p>	
<p><b>EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente</b></p>	<p><b>7/7</b></p>