

CORRIGÉ

Dossier 1

1^{ère} partie : / 6 points

ANNEXE 1 : ANOMALIES LIVRAISONS (2 points)

| FOURNISSEUR <i>TOMY</i> | | Date : <i>29-09-2000</i> |
|-------------------------|---|--------------------------|
| N° commande | Anomalie(s) | |
| - 123 | <i>Pas livrée à la date prévue du 24/09</i> | |
| - 142 | <i>Pas livrée à la date prévue du 24/09</i> | |

ANNEXE 2 : MESSAGE TÉLÉPHONIQUE (4 points)

| Préparation de l'appel téléphonique | |
|---|--|
| Date : <i>29/09 (0,5 pt)</i> | |
| Émetteur : - Nom : Responsable D. Depoorter - Rayon : <i>R002 (0,5 pt)</i> | |
| Destinataire : <i>(1 pt)</i> Entreprise : <i>TOMY</i> Adresse : <i>Parc d'affaires international</i> <i>74166 ARCHAMPS</i> Tél. : <i>04.50.82.07.40</i> Objet : <i>Relance ou retard de livraison</i> | |
| Message <i>(2 pts)</i> <i>2 commandes non livrées :</i> - <i>n° 123 commandée 11/09 date prévue de livraison 24/09</i> - <i>n° 142 commandée 14/09 date prévue de livraison 24/09</i> <i>Demander une livraison immédiate</i> | |



Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ Code Spécialité : 5131202

Durée :
BEP : 2h30
CAP : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la
Gestion commerciale N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:
BEP : 4
CAP : 2

Folio
1 / 9

2^{ème} partie : / 8 points

ANNEXE 3 : ANOMALIES DU RAYON « PELUCHES » (5 points)

| Anomalies | Niveau |
|--|------------|
| - Rupture de stock en rayon | 1 et 4 |
| - Absence d'étiquettes prix | 2*, 3 et 4 |
| - produits présentés sur une face moins vendeuse | 3. |
| - Produit extérieur au rayon | 2 |
| - présentation verticale non respectée | 1 ** |

* admettre que le candidat ne cite pas l'anomalie (produit hors rayon)

* accepter le niveau 4 pour la peluche « roi lion »

ANNEXE 4 : CHOIX D'IMPLANTATION (3 points)

| N° d'implantation choisie | Justifications |
|---------------------------|--|
| N° 3 (1 pt) | - <i>présentation verticale (1 pt)</i> - <i>nouveauté au milieu du rayon (1 pt)</i> |

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ Code Spécialité : 5131202

Durée :
BEP : 2h30
CAP : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la
Gestion commerciale

N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:
BEP : 4
CAP : 2

Folio
2 / 9

3^{ème} partie : / 6 points

ANNEXE 5 : STOP - RAYON

PICWIC

LOVIES

La peluche
interactive

299,00 F
soit **45,60 €**

↑
(4 pts)

Correction éventuelle du prix

$299 F = 45,58 €$

(2 pts)

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ Code Spécialité : 5131202

Durée :
BEP : 2h30
CAP : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la
Gestion commerciale N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:
BEP : 4
CAP : 2

Folio
3 / 9

Dossier 2

1^{ère} partie : / 9 points

ANNEXE 6 : CORDONNÉES DES CLIENTS À CONTACTER (1,5 point)

| Noms clients | Catégories | Adresse | Code postal | Ville | Téléphone |
|---------------------------|------------|-------------------------|-------------|--------|----------------|
| Amicale lycée S. Delaunay | Amicale | 121, rue de la Mitterie | 59160 | Lomme | 03.20.55.66.77 |
| Banque de France | CE | 75, rue royale | 59000 | Lille | 03.20.21.22.23 |
| Mairie de Lomme | Amicale | Place de la Mairie | 59160 | Lomme | 03.20.44.45.46 |
| Norauto | CE | C.C Englos les Géants | 59175 | Englos | 03.20.58.98.96 |
| SNCF | CE | 1, rue de la gare | 59000 | Lille | 03.20.54.57.58 |

Question 1 - 2

ANNEXE 7 : COURRIER (3,5 points)



PICWIC ENGLOS

Centre commercial Englos les Géants

59320 Haubourdin

Tél : 03.20.09.84.01

Le lovies arrive chez Picwic

- *En exclusivité chez Picwic pour les fêtes de fin d'année. Venez découvrir le lovies !*
- *Un remise de 10 % pour tout achat de lovies à 3 000 F.*
- *Des services Picwic : l'emballage cadeau gratuit, les conseils.....*

Les lovies feront le bonheur de vos enfants.

Toute l'équipe Picwic est à votre service et à celui des enfants.

Le directeur

(0,5 pour l'orthographe)

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle

CORRIGÉ

Code Spécialité : 5131202

Durée :
BEP : 2h30
CAP : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la Gestion commerciale

N° Sujet : 01-2213

Coefficient:
BEP : 4
CAP : 2

Folio
4 / 9

Question 1 - 3

ANNEXE 8 : TABLEAU COMPARATIF DEVIS (2 points)

| Imprimeurs | 1. | 2. | 3. |
|------------------------|----------------------|-----------|-----------|
| Qualité papier | 130 g/m ² | 135 g | 135 g |
| Quantité | 5 000 | 5 000 | 4 000 |
| Prix de vente HT total | 3 250 | 3 020 | 2 815 |
| Remise éventuelle | 15 % | - | - |
| Prix de vente net | 2 762,5 | 3 020 | 2 815 |
| Choix final : N°1 | | | |

Question 1 - 4

ANNEXE 9 : NOTE D'INFORMATION (2 points)

PICWIC
NOTE D'INFORMATION


De : vous même
 À : **Responsable ou M. DEPOORTER**
 Le : 15/10
 Objet : **choix imprimeurs pour tracts** } **0,5 pt**

Message : **(1,5 pt)**

Après comparaison des trois devis, il faut sélectionner le fournisseur Reproflash car il est le moins cher à qualité de service égal.
Le devis proposé correspond aux contraintes budgétaires de 3 000 F maximum hors taxes

Remarque aux correcteurs :

- tenir compte de la cohérence entre les annexes 8 et 9.
- Pénaliser les défauts de rédaction

| | | | |
|--|--|-------------------------------------|------------------------|
|  | Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle CORRIGÉ | Durée : BEP : 2h30 CAP : 1h30 | Session 2001 |
| | Code Spécialité : 5131202 | Coefficient: BEP : 4 CAP : 2 | Folio 5 / 9 |
| Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la Gestion commerciale | | N° Sujet : 01-2213 | |

2^{ème} partie Question 2 – 1 ANNEXE 10 : FICHE DE STOCK (3 points)

PRODUIT : LOVIES
 RÉFÉRENCE : 150 2220
 PÉRIODE : OCTOBRE 2000

(1 pt)

| Dates | Libellés | Entrées | | | Sorties | | | Stocks | | |
|-------|----------|----------|---------------|---------|----------|---------------|---------|----------|---------------|---------|
| | | Quantité | Prix Unitaire | Montant | Quantité | Prix Unitaire | Montant | Quantité | Prix Unitaire | Montant |
| 09/10 | Stock | | | | | | 50 | 250 | | 12500 |
| 10/10 | Ventes | | | | 12 | 245,82 | | | | |
| 14/10 | Entrées | 20 | 247 | 4940 | | | 58 | 245,82 | | 9341,16 |
| 16/10 | Ventes | | | | 10 | 245,82 | | | | |
| 19/10 | Ventes | | | | 10 | 245,82 | | | | |
| 21/10 | Ventes | | | | 13 | 245,82 | | | | |
| 23/10 | Ventes | | | | 14 | 245,82 | | | | |
| 29/10 | Entrées | 40 | 240 | 9600 | | | 51 | | | |
| 30/10 | Ventes | | | | 20 | 245,82 | 4916,4 | | | 7620,42 |
| | | | | | | | | | | (1 pt) |

Calcul CMUP : $\frac{12500 + 14540}{50 + 60} = 245,82$ (1 pt)

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ
 Code Spécialité : 5131202

Durée :
BEP : 2h30
CAP : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la Gestion commerciale
 N° Sujet : 01-2213

Coefficient:
BEP : 4
CAP : 2

Folio
6 / 9

Question 2 - 2

ANNEXE 11 : QUANTITÉ À COMMANDER (1 point)

| Détails calcul | Résultats |
|----------------|-----------|
| 200 - 31 | 169 |

Question 2 - 3

ANNEXE 12 : BON DE COMMANDE (2 points)

| PICWIC ENGLOS Centre commercial Englos 59320 Haubourdin | | BON DE COMMANDE Destinataire : TOMY | | | } (1 pt) |
|--|-------------|---|------------------|-------|----------|
| Date : 1 ^{er} /11 N° de commande : 472 | | | | | |
| Référence | Désignation | Quantité | PA brut (francs) | Total | |
| 1502220 | lovies | 169 | 240,00 | 40560 | |
| | | (1 pt) | | | |
| Signature du responsable Picwic : | | | | | |

Remarques aux correcteurs :

- tenir compte de la cohérence entre les annexes 11 et 12
- ne pas accepter que le candidat signe

3^{ème} partie

Questions 3 – 1 et 3 – 2

ANNEXE 13 : ÉVOLUTIONS DES VENTES (2 points)

| Évolution entre octobre et novembre | | Évolution entre novembre et décembre | |
|--|-----------|--------------------------------------|---------------------|
| Détail des calculs | Résultats | Détail des calculs | Résultats |
| $\frac{164 - 87 \times 100}{87}$ | 88,5% | $\frac{168 - 164 \times 100}{164}$ | 2,44 % ou 2,43 % |
| (0,5 pt) | | (0,5 pt) | |
| Part du produit « LOVIES » dans le chiffre d'affaires du rayon « fille 1 ^{er} âge » | | | |
| Détail des calculs | | Résultats | |
| $87+164+168 = 419$ $419 \times 299 = 125281$ $(125281/2\ 523\ 730) \times 100$ | | 4,96% (1 pt) | |

Questions 3 – 4

ANNEXE 15 : COMPARAISON DES DEUX COURBES (1,5 point)

- *Le Lovies démarre plus rapidement que Furby*
- *Ventes plus régulières pour le Lovies*
- *Moins de vente au moment des fêtes*
- *Lovies plus de vente au total*
- *Écroulement des ventes après les fêtes*

(1,5 pt → 0,5 pt par bonne réponse maxi 3 réponses)

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle

CORRIGÉ

Code Spécialité : 5131202

Durée :
BEP : 2h30
CAP : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la
Gestion commerciale

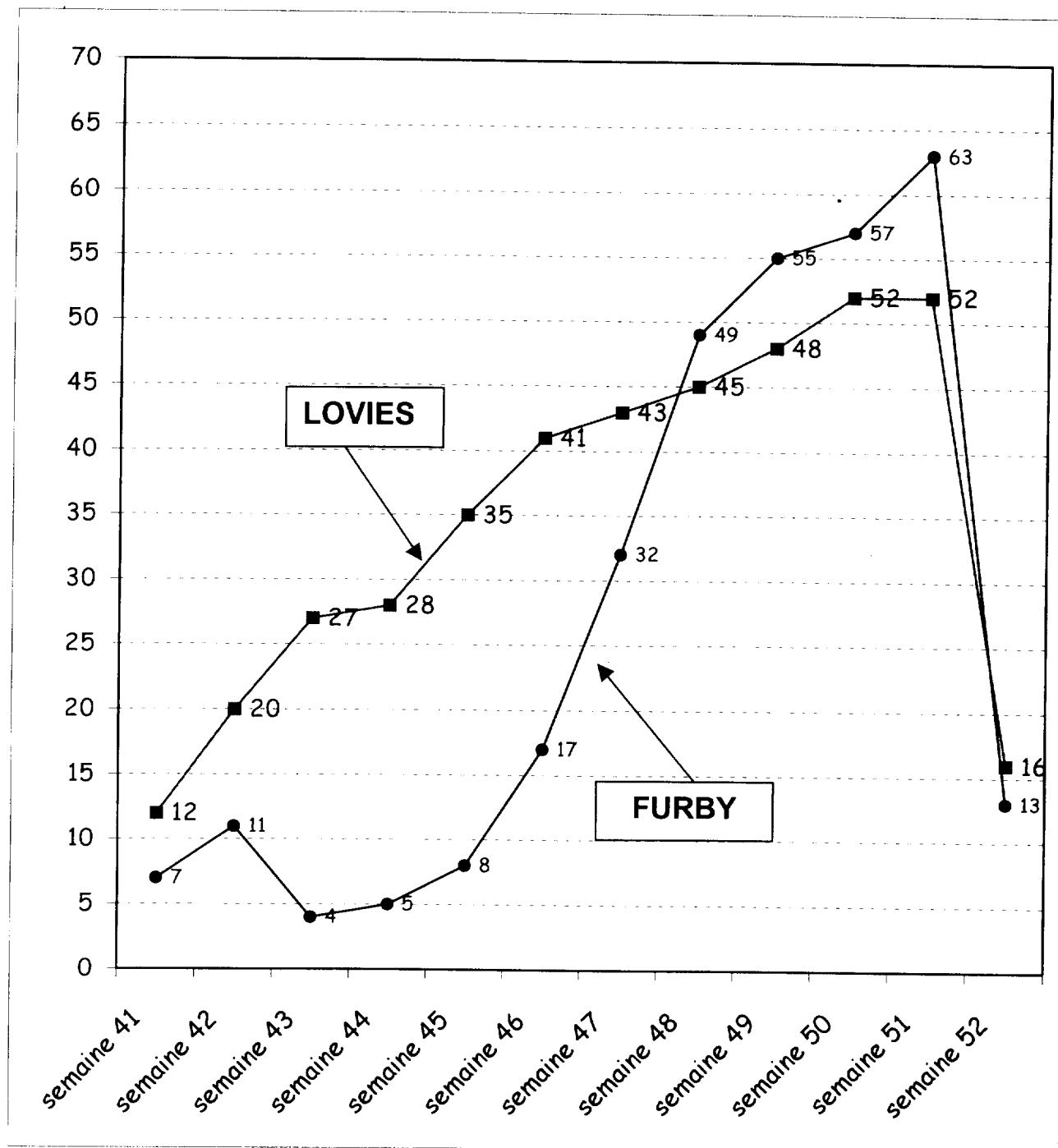
N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:
BEP : 4
CAP : 2

Folio
8 / 9

Questions 3 – 3

ANNEXE 14 : Représentation graphique de l'évolution des ventes des produits « Furby » et « Lovies » (1,5 point)



B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle

CORRIGÉ

Code Spécialité : 5131202

Durée :
BEP : 2h30
CAP : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la Gestion commerciale

N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:
BEP : 4
CAP : 2

Folio
9 / 9

FICHE DE NOTATION

N° du candidat B.E.P.

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

N° du candidat C.A.P.

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

EP2

| Postes de notation | B.E.P. | C.A.P. |
|---|---|--|
| DOSSIER 1 | | |
| <u>Première Partie</u> : Annexe 1 Annexe 2 | [[,],[[,] / 2 points [[,],[[,] / 4 points | [[,],[[,] / 2 points [[,],[[,] / 4 points |
| <u>Deuxième Partie</u> : Annexe 3 Annexe 4 | [[,],[[,] / 5 points [[,],[[,] / 3 points | [[,],[[,] / 5 points [[,],[[,] / 3 points |
| <u>Troisième Partie</u> : Annexe 5 | [[,],[[,] / 6 points | [[,],[[,] / 6 points |
| DOSSIER 2 | | |
| <u>Première Partie</u> : Annexe 6 Annexe 7 Annexe 8 Annexe 9 | [[,],[[,] / 1,5 point [[,],[[,] / 3,5 points [[,],[[,] / 2 points [[,],[[,] / 2 points | |
| <u>Deuxième Partie</u> : Annexe 10 Annexe 11 Annexe 12 | [[,],[[,] / 3 points [[,],[[,] / 1 point [[,],[[,] / 2 points | |
| <u>Troisième Partie</u> : Annexe 13 Annexe 14 Annexe 15 | [[,],[[,] / 2 points [[,],[[,] / 1,5 point [[,],[[,] / 1,5 point | |
| | N 1 / 40 | N 2 / 20 |

Emargement des correcteurs

| |
|--|
| |
|--|

Note à transmettre pour le B.E.P.

$$\frac{N 1}{\text{---}} = \text{.....} / 20 \text{ en points entiers}$$

Note à transmettre pour le C.A.P.

$$\frac{N 2}{\text{---}} = \text{.....} / 20 \text{ en points entiers}$$

B.E.P. / C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande Dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ
Code Spécialité : 5131202

Durée :
B.E.P. : 2h30
C.A.P. : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale
N° Sujet : 01 - 2213

Coefficient:
B.E.P. : 4
C.A.P. : 2

Folio
1 / 1

FICHE DE NOTATION

N° du candidat B.E.P.

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

N° du candidat C.A.P.

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

EP2

| Postes de notation | B.E.P. | C.A.P. |
|---|---|--|
| DOSSIER 1 | | |
| <u>Première Partie</u> : Annexe 1 Annexe 2 | [[,],[[,] / 2 points [[,],[[,] / 4 points | [[,],[[,] / 2 points [[,],[[,] / 4 points |
| <u>Deuxième Partie</u> : Annexe 3 Annexe 4 | [[,],[[,] / 5 points [[,],[[,] / 3 points | [[,],[[,] / 5 points [[,],[[,] / 3 points |
| <u>Troisième Partie</u> : Annexe 5 | [[,],[[,] / 6 points | [[,],[[,] / 6 points |
| DOSSIER 2 | | |
| <u>Première Partie</u> : Annexe 6 Annexe 7 Annexe 8 Annexe 9 | [[,],[[,] / 1,5 point [[,],[[,] / 3,5 points [[,],[[,] / 2 points [[,],[[,] / 2 points | |
| <u>Deuxième Partie</u> : Annexe 10 Annexe 11 Annexe 12 | [[,],[[,] / 3 points [[,],[[,] / 1 point [[,],[[,] / 2 points | |
| <u>Troisième Partie</u> : Annexe 13 Annexe 14 Annexe 15 | [[,],[[,] / 2 points [[,],[[,] / 1,5 point [[,],[[,] / 1,5 point | |
| | N 1 / 40 | N 2 / 20 |

Emargement des correcteurs

| |
|--|
| |
|--|

Note à transmettre pour
le B.E.P.

$\frac{N 1}{\text{---}} = \text{.....} / 20$
en points entiers

Note à transmettre pour
le C.A.P.

$\frac{N 2}{\text{---}} = \text{.....} / 20$
en points entiers

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande Dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ
Code Spécialité : 5131202

Durée :
B.E.P. : 2h30
C.A.P. : 1h30

Session
2001

Épreuve : EP2 – travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et
à la gestion commerciale
N° Sujet : 01 - 2213

Coefficient:
B.E.P. : 4
C.A.P. : 2

Folio
1 / 1