



CROISEMENT DE PROGRAMMES

Transversalité en mathématiques

En mathématiques, il est recommandé de multiplier les exemples et les applications tirées du contexte professionnel du métier auquel se destinent les élèves. Dans le cadre de leurs cours, nos collègues des matières professionnelles sont amenés à traiter des éléments du programme de mathématiques.

Cet article propose des pistes possibles à exploiter dans le cadre d'une transversalité entre le cours de mathématiques et les matières professionnelles, en BEP VAM, puis en baccalauréat professionnel, au niveau du module de gestion.

Document réalisé par Linette Soularue.

Niveau BEP Vente Action Marchande (VAM)			
Module C4 : participer à l'exploitation du point de vente			
Thèmes	Code	Savoirs faire / Savoirs associés	Rapprochements mathématiques
Les stocks	4.3.2	Participer à la valorisation des stocks	À partir de données et d'un tracé de fiche de stock : <ul style="list-style-type: none">• Calculer le coût moyen unitaire pondéré (CMUP) en fin de période ; après chaque entrée.• Calculer la rotation du stock d'un produit donné.• Représentation graphique de variation du stock sur plusieurs mois, à partir du stock initial, de la consommation mensuelle et du stock final.• Construire le document et faire les calculs permettant d'illustrer la loi de Pareto (dite des 20/80).• Faire la représentation graphique.
La gestion du point de vente	4.3.3	Calculer une marge, un prix de vente. <ul style="list-style-type: none">• Eléments de coût et de prix.	À partir d'un exemple chiffré pris dans un contexte professionnel : <ul style="list-style-type: none">• Calculer le coût des charges fixes.• Calculer le coût des charges variables.• Calculer les différents coûts (achat, revient).• Calcul du taux de marque.• Calcul du prix de vente HT, TTC.• Calcul du coefficient multiplicateur.• Calcul du taux de marge.• Calcul du seuil de rentabilité.



CROISEMENT DE PROGRAMMES

Niveau BEP Vente Action Marchande (VAM)			
Module C4 : participer à l'exploitation du point de vente			
Thèmes	Code	Savoirs faire / Savoirs associés	Rapprochements mathématiques
La situation du point de vente	4.1.2	Positionner le point de vente sur le marché en matière de prix, produit, service. <ul style="list-style-type: none">• La zone de chalandise.	Pour un point de vente ou un centre commercial : <ul style="list-style-type: none">• Calculer le taux de pénétration par rapport à la zone primaire, la zone secondaire, la clientèle de passage.• Calculer les dépenses potentielles par rapport aux revenus des habitants de la zone.• Calculer le chiffre d'affaire potentiel.
	4.2.2	Participer au suivi de l'évolution des ventes et des marges. <ul style="list-style-type: none">• Repérer l'évolution des ventes et des marges.	À partir d'un relevé de ventes d'un point de vente : <ul style="list-style-type: none">• Calculer le C.A. journalier, hebdomadaire, mensuel, annuel.• Calculer le C.A. par famille de produits en valeur, en pourcentage.• Calculer l'évolution des ventes, en valeur et en pourcentage, pour l'année n, par rapport aux années n-1, n-2.• Faire la représentation graphique de ces résultats.• Calculer les écarts entre les réalisations et les objectifs.

