

DANS CE CADRE	Académie :	Session :
	Examen :	Série :
	Spécialité/option :	Repère de l'épreuve :
	Epreuve/sous épreuve :	
	NOM (en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)	
Prénoms :	n° du candidat	
Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)	
NE RIEN ÉCRIRE	B.E.P	
	Distribution et Magasinage	
	C.A.P	

Distribution et Commercialisation des Equipements pour Automobile

## Dossier 2

### Travaux liés à la gestion et la commercialisation des produits.

Ce dossier contient **9** pages numérotées de **1** à **9**.

#### Recommandations :

Vous écrirez directement vos réponses aux emplacements prévus.

Vous devez rendre la totalité du dossier à la fin de l'épreuve, sans en détacher aucune page.

Certaines questions ne concernent pas les candidats au CAP.

Elles sont indiquées par la mention suivante :

~~CAP~~ BEP uniquement.

*Il est interdit aux candidats de signer leur copie ou d'y mettre un signe quelconque pouvant en indiquer la provenance.*

Récapitulatif des compétences visées et des tâches à réaliser.

**Dossier 2**

COMPETENCES	TACHES à REALISER	Page	Situa- tion	Tâche	CAP	BEP
C 4.2 Tenir les stocks	Mise à jour de la fiche de stock	3	31	311	X	X
C 4.2 Tenir les stocks	Mise à jour de la fiche de stock Valorisation : calcul du C.M.U.P	3	31	312		X
C 4.3 S'initier aux méthodes d'implantation	Indication des emplacements de stockage	4	32	321	X	X
C 4.3 S'initier aux méthodes d'implantation	Indication des produits existants aux emplacements spécifiés	4	32	322	X	X
C 4.2 Tenir les stocks	Codification des nouveaux produits	4	33	331		X
C 7.5 Vendre et consolider la vente	Proposition d'attribution d'une carte de fidélité	8	41	411		X
C 7.5 Vendre et consolider la vente	Elaboration des arguments	8	42	421		X



# NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

## 3 - Fonction : GESTION des STOCKS (suite)

### Situation 32

Vous envisagez de vous faire aider par un stagiaire  
Afin d'éviter tout risque d'erreur vous lui préparez partiellement le travail.  
Des produits reçus ce matin sont à ranger à leur place dans les rayonnages.

#### Travail demandé :

**321 INDIQUER l'emplacement** (N° casier)  
des produits du tableau ci-contre.  
(Un exemple est traité à la première ligne.)

L'*implantation* de quelques produits dans le  
magasin est partiellement reproduite dans le  
**document n° 32.1**

La référence du produit est indiquée à son  
emplacement et/ou sur son emballage .

Désignation	Référence	Casier
Filtre à pollen	L 1238	E 23
Filtre à huile	FH 235	
Filtre à air	FA 877	
Disque de frein	77123	
Garniture A.R	77246	
Lampe 21 W 24 Volt	L 2489	

Vous décidez de vérifier l'efficacité de votre stagiaire. Pour ce faire vous effectuez le relevé de quelques  
emplacements (casiers) du magasin.

#### Travail demandé :

**322 INDIQUER**, dans le tableau ci-contre la **référence** et  
la **quantité** (en unité de conditionnement), de produits  
stockés aux emplacements indiqués.

(Un exemple est traité à la première ligne.)

Une "brique" = 1 unité de conditionnement =   
(Tous les produits stockés sont visibles)

Casier	Référence	Quantité
E 04	75554	2
C 03		
A 19		
C 22		
E 14		
C 12		

### Situation 33

~~CAP~~ BEP uniquement

Vous avez reçu de nouveaux produits de vos fournisseurs

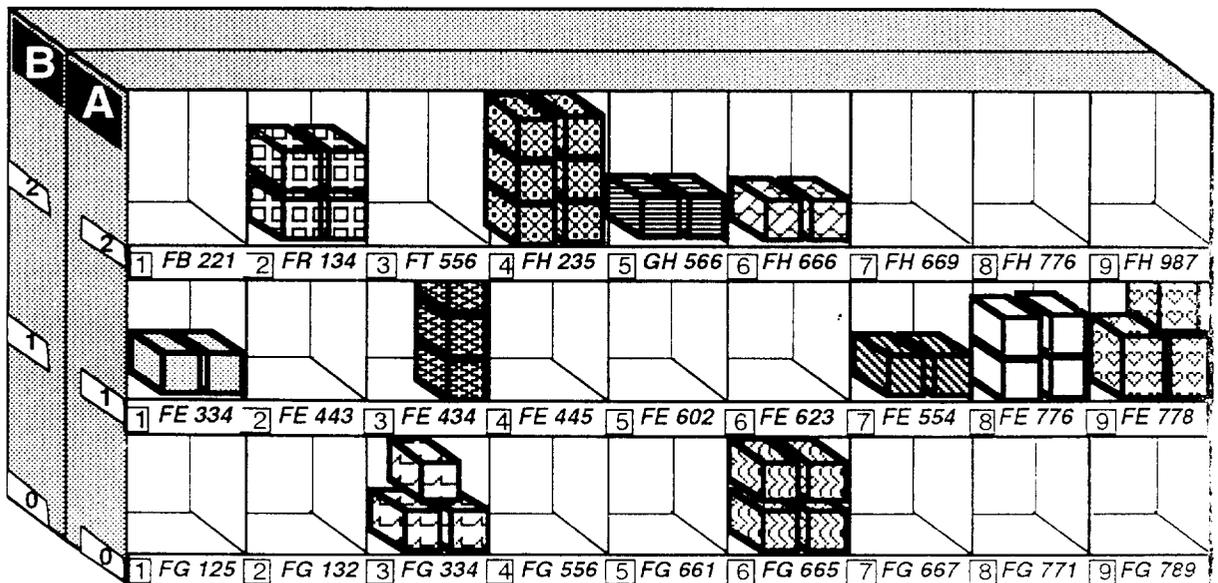
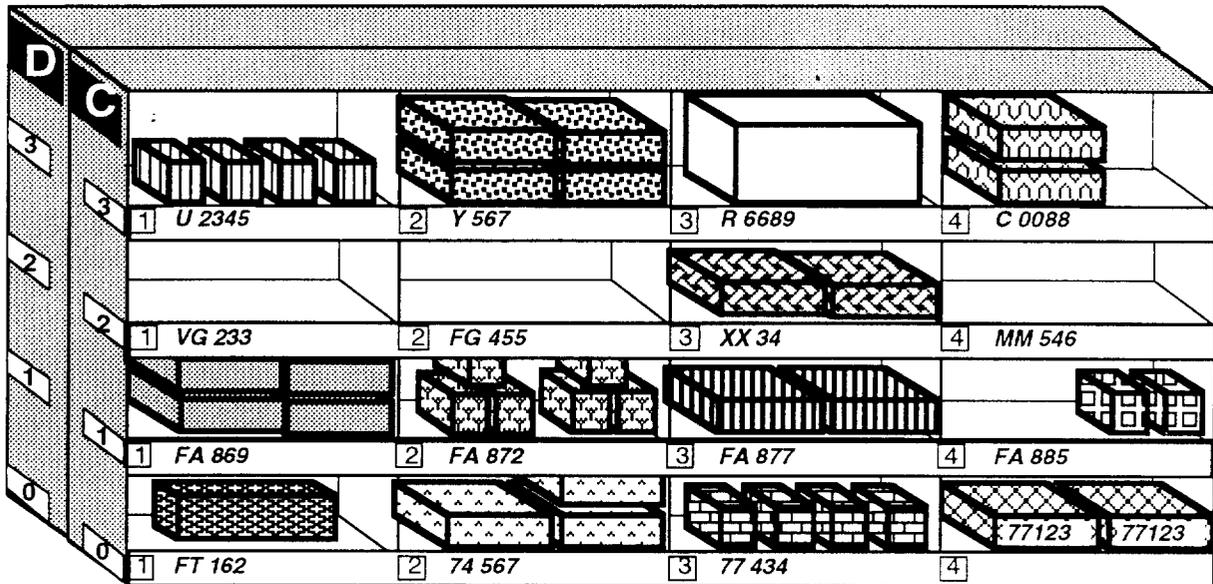
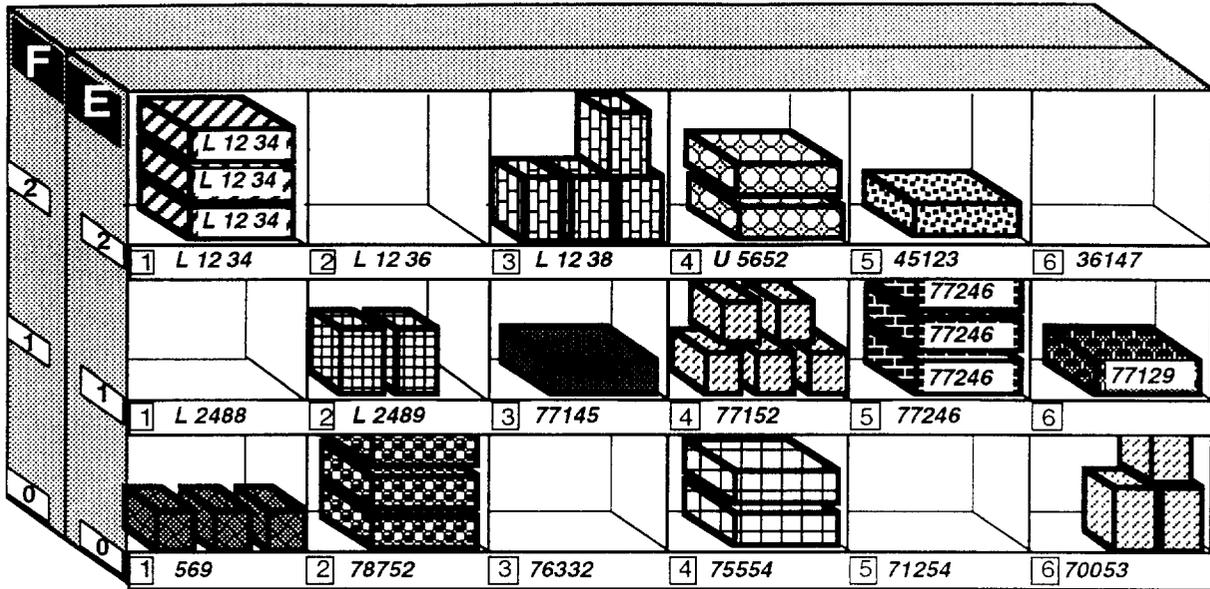
Afin de pouvoir les prendre en compte dans votre gestion de stock, il vous faut les codifier selon la règle en  
vigueur dans votre établissement. **Règle et données de codification = document 33.1 et 33.2**

#### Travail demandé :

**331 CODIFIER** les produits du tableau ci-dessous. (Un exemple est traité à la première ligne.)

Identification (Nom )	Caractéristiques			Fournisseur	Codification
Lampe H1	12 V	55 W	Blanche	Robert Lye S.A	6 5 1 1 6 1 4
Lampe Poirette	12 V	21 W	Orange	Valéo	
Lampe graisseur	24 V	5 W	Granité	Berner	
Fusible à fiche	x 10	15 A	Bleu	Ducellier	
Fusible stéatite	x 20	25 A	Rouge	Valéo	
Pictogramme de danger	"Nocif"	A4	Plastifié	Robert Lye S.A	
Affiche d'obligation	"gant"	A1	Papier	Librairie du marché	

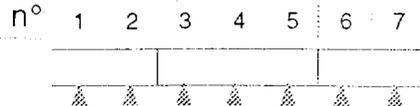
Implantation des produits dans le magasin (vue partielle)



**Document n° 33.1**

**Règle générale de codification des produits de votre magasin :**

La codification de l'article utilise s'effectue sur 7 cases :



**3 cases pour l'identification du produit obtenue à partir de :**

Case n° 1 : Groupe

Case n° 2 : Famille

Case n° 3 : Sous Famille

**3 cases pour le caractéristiques (propres au produits)**

Case n° 4 : 1° caractéristique

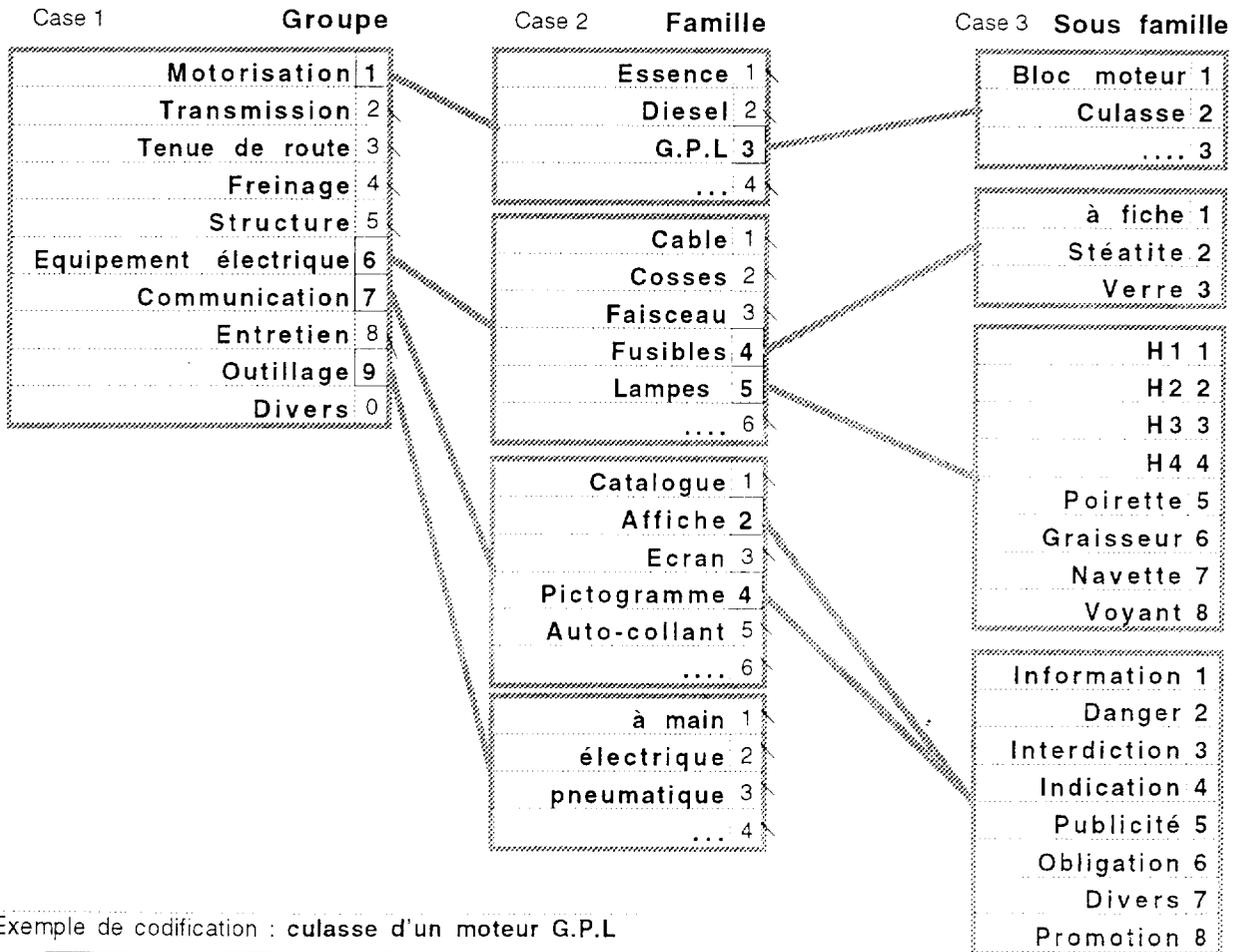
Case n° 5 : 2° caractéristique

Case n° 6 : 3° caractéristique

**1 case pour le fournisseur**

Case n° 7 : Code fournisseur

**Codification de l'identification (nom) des produits**  
(reproduction partielle)



Exemple de codification : culasse d'un moteur G.P.L



**Document n° 33.2**

**Codification des caractéristiques**  
(selon les produits), (reproduction partielle)

cases n° 4 5 6

**LAMPES**

Case 4	Tension	Case 5	Puissance	Case 6	couleur / Aspect
	12 V 1		2 W 1		Blanc 1
	24 V 2		3 W 2		Jaune 2
	48 V 3		5 W 3		Orange 3
	110 V 4		7 W 4		Bleu 4
	220 V 5		21 W 5		Lisse 5
	... 6		55 W 6		Granité 6
			60 W 7		... 7
			... 8		

**FUSIBLE**

Case 4	Conditionnement	Case 5	Ampérage	Case 6	Couleur
	x 1 1		1 A 1		Blanc 1
	x 5 2		2 A 2		Jaune 2
	x 10 3		3 A 3		Orange 3
	x 20 4		5 A 4		Bleu 4
	x 50 5		10 A 5		Vert 5
	x 100 6		15 A 6		Rouge 6
	... 7		25 A 7		Rose 7
			... 8		... 8

**Pictogramme et affiche**

Case 4	Danger ou obligation	Case 5	Format	Case 6	Matière
	Explosif 1		A 1 1		Caoutchouc 1
	Carburant 2		A 2 2		Carton 2
	Comburant 3		A 3 3		Papier 3
	Nocif 4		A 4 4		Plastifié 4
	Corrosif 5		A 5 5		Bois 5
	Gant 6		A 9 6		Acier 6
	Casque 7				Aluminium 7
	Lunette 8				... 8
	... 9				

**Codification des fournisseurs** (reproduction partielle)

cases n° 7

Case 7	Fournisseur
	Ducellier 1
	Valéo 2
	Garnier 3
	Robert Lye SA 4
	Berner 5
	Librairie du marché 6
	B.H.V 7
	... 8

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

## 4 - Fonction : COMMUNICATION - VENTE

Situation 41    ~~CAP~~    BEP uniquement

Dans le cadre d'une action commerciale, votre chef de service vous a demandé de proposer à vos clients une carte de fidélité.

Les différents **types de cartes** et les **avantages** liés à celles-ci sont définis dans le **document n° 41.1**

### Travail demandé :

**411 DETERMINER le type de carte** à proposer aux deux premiers clients que vous avez servis ce matin. (renseignements relatifs à ces clients exposés ci-après.)

Compléter les rubriques de la carte que vous allez remettre au client.

Client n° 1

Client : M. DUVAL Albert  
Profession : Informaticien

Facturation du mois de MAI 2001

02/05	120 F
12/05	70 F
15/05	160 F
18/05	200 F
22/05	300 F
Total	
Moyenne	



Client n° 2

Client : Ets LETELLIER  
Activité : Garage automobile

Facturation du mois de MAI 2001

03/05	500 F
10/05	1 000 F
17/05	1 658 F
19/05	892 F
25/05	1 450 F
Total	
Moyenne	



Situation 42    ~~CAP~~    BEP uniquement

Vous préparez en début d'après midi une commande pour le Garage Central. Son directeur passe dans une heure prendre livraison de cette commande.

Les activités commerciales du Garage Central vous permettent de lui proposer une carte "PRO" de type "B". Les conditions actuelles de votre client sont : Remise de 10 % ; 1 livraison par semaine facturée à 50 F.

### Travail demandé :

**421 ELABORER 2 arguments** qui permettent de faire accepter à votre client la carte que vous allez lui proposer.

Argument libellé sous la forme : "Avantage + preuve" par rapport aux conditions actuelles dont bénéficie votre client. (selon le modèle traité à la première ligne).

Condition actuelle	Avantage + Preuve	
Remise	Plus importante	15 % au lieu de 10 %

## Document n° 41.1

### Cartes proposées au client :

- . deux catégories liées à l'activité :  
 code activité : **PAR** - pour client particulier,  
 code activité : **PRO** - pour client professionnel de l'automobile.
- . trois types liés au volume d'achat effectué :  
 code volume : **A, B ou C** (voir critères d'attribution ci-dessous)

### Critères d'attribution du type de carte (volume d'achat effectué):

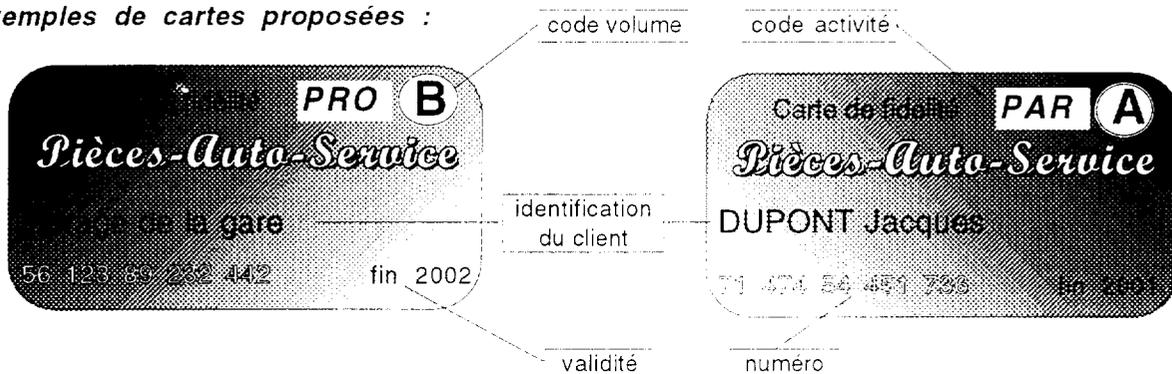
- Nombre d'achats effectués par mois
- Montant moyen mensuel de chaque achat

Les tables de décision (ci-dessous) permettent de déterminer le type de carte correspondant au client.

Particulier			
Montant moyen mensuel			
Nombre d'achats	< 100 F	de 100 à 200 F	> 200 F
< 2	A	A	B
de 2 à 5	A	B	B
> 5	B	B	C

Professionnel			
Montant moyen mensuel			
Nombre d'achats	< 1000 F	de 1000 à 2000 F	> 2000 F
< 5	A	A	B
de 5 à 12	A	B	B
> 12	B	B	C

### Exemples de cartes proposées :



### Avantages liés à chaque type de carte :

Particulier				
Type de carte				
Avantage	A	B	C	
Remise (en %) sur montant de l'achat	5	8	10	
Envoi des catalogues de nouveautés		X	X	
Abonnement (gratuit) à un magazine auto.	6 mois	1 an	2 ans	
Invitation à un salon automobile :	local	régio	natio -nal	

Professionnel				
Type de carte				
Avantage	A	B	C	
Remise (en %) sur montant de l'achat	10	15	20	
Facturation livraison (forfait)	50 F	25 F	0 F	
Nombre de livraison par semaine	1	2	4	
Invitation à un salon automobile :	local	régio	natio -nal	

<b>Dossier 2 EP2</b>						<b>BAREME</b>	
COMPETENCES	TACHES à REALISER	Page	Situa- tion	Tâche	CAP	BEP	
C 4.2 Tenir les stocks	Mise à jour de la fiche de stock	3	31	311	120	110	
C 4.2 Tenir les stocks	Mise à jour de la fiche de stock Valorisation : calcul du C.M.U.P	3	31	312		15	
C 4.3 S'initier aux méthodes d'implantation	Indication des emplacements de stockage	4	32	321	110	15	
C 4.3 S'initier aux méthodes d'implantation	Indication des produits existants aux emplacements spécifiés	4	32	322	110	15	
C 4.2 Tenir les stocks	Codification des nouveaux produits	4	33	331		9	
C 7.5 Vendre et consolider la vente	Proposition d'attribution d'une carte de fidélité	8	41	411		6	
C 7.5 Vendre et consolider la vente	Elaboration des arguments	8	42	421		10	
					<i>Total = 140 / 50</i>		

## Dossier 1 EP2

## BAREME

COMPETENCES	TACHES à REALISER	Page	Situa- tion	Tâche	CAP	BEP
C 2.3 Accepter ou refuser la réception	Réaction devant la situation	3	11	111	1,5	1,2
C 3.2 Rédiger les documents	Choix du document	3	11	112	1,2	1,2
C 3.1 Analyser la situation	Choix du délai	3	11	113	1,2	1,2
C 3.1 Analyser la situation	Choix du récepteur	3	11	114	1,2	1,2
C 3.3 Transmettre les informations	Choix du canal	3	11	115	1,2	1,2
C 1.1 Recueillir les informations écrites ou orales	Identification des éléments relatifs à la livraison	5	12	121	3,5	3,5
C 3.2 Rédiger les documents	Rédaction du bon de réception : "Qté commandée" ; "Qté annoncée"	5	12	122	1,8	1,8
C 1.3 Reconnaître le type de produit	Rédaction du bon de réception : "Quantité reçue"	8	13	131	1,6	1,6
C 3.1 Analyser la situation	Rédaction du bon de réception : "Quantité acceptée"	8	13	132	1,6	1,6
C 3.2 Rédiger les documents	Rédaction du bon de réception : "Retour" et "reliquat"	8	13	133	1,2	1,2
C 1.3 Reconnaître le type de produit	Coloriage des pièces de friction des systèmes	10	21	211	1,4	1,4
C 1.3 Reconnaître le type de produit	Identification des éléments (repère)	10	21	212	1,0	1,5
C 6.1 Préparer les commandes	Rédaction du bon de sortie	11	21	213	1,1	1,5
<i>Total =</i>					<b>160</b>	<b>150</b>