

**Brevet de Technicien Supérieur
ACTION COMMERCIALE
SESSION 2003**

STRATEGIE ET GESTION COMMERCIALE

Epreuve 5- Unité 5

Coefficient : 5

Calculatrice et plan comptable autorisés

Ce sujet comporte 20 pages

Durée : 6 heures

Code : ACSTGC

BRICOLOR

Monsieur BOEHMER est le président directeur général de BRICOLOR S.A.. Cette société exploite actuellement, dans le département de la MOSELLE, plusieurs points de vente spécialisés en décoration de la maison, papiers peints et revêtements de sol. Elle possède également un magasin à l'enseigne « MONSIEUR BRICOLAGE » à Freyming, en bordure de la frontière allemande.

Monsieur BOEHMER envisage de créer, à Creutzwald, un ensemble commercial composé de deux points de vente réunis au sein d'un même bâtiment et accessibles par une entrée unique. Il s'agit :

- d'un magasin à l'enseigne WELDOM de 3506 m² dont 1990 m² couverts, spécialisé en bricolage, décoration, jardinage et équipement de la maison ;
- d'un magasin à l'enseigne ESPACE REVETEMENTS de 1000 m² spécialisé en décoration de la maison, revêtements de sols et de murs.

Monsieur BOEHMER, vous recrute pour l'assister dans ce projet avec les missions suivantes :⁽¹⁾

- L'étude du projet d'implantation,
- Le financement d'une partie du projet d'implantation,
- La gestion de l'équipe commerciale,
- La réalisation du plan de communication.

⁽¹⁾ *Pour préserver la confidentialité des données, certains chiffres ont été modifiés ou adaptés.*

DOSSIER 1 : L'étude commerciale du projet d'implantation.
(Annexes 1 à 9)

M. BOEHMER cherche à mieux connaître le potentiel de l'ensemble commercial qu'il envisage de créer et notamment de l'activité bricolage-outillage qui représente près des 2/3 du chiffre d'affaires de WELDOM.

- 1.1. Présentez les facteurs de réussite et les risques liés à ce projet d'implantation.
- 1.2. Calculez le chiffre d'affaires potentiel du futur point de vente WELDOM pour l'activité bricolage.
Vous vous appuyerez sur les informations qui figurent en annexes 7 et 8.
- 1.3. Déterminez, pour les trois premières années, le chiffre d'affaires prévisionnel et le rendement moyen au m² pour WELDOM et Espace Revêtements.
- 1.4. Concluez sur l'opportunité d'implanter les deux points de vente.

Remarque : vous arrondirez les calculs à l'Euro.

DOSSIER 2 : Le financement d'une partie du projet d'implantation.
(Annexe 10)

Monsieur BOEHMER s'interroge sur les opportunités de financement du système de caisses.

Il hésite entre deux options : le crédit classique ou le crédit bail.

- 2.1. Dans l'hypothèse du recours au crédit classique :
 - Calculez la mensualité constante .
 - Calculez le coût global de l'emprunt.
- 2.2. Dans l'hypothèse du recours au crédit bail :
 - Calculez le montant du loyer (ou redevance) mensuel.
 - Calculez le coût global de l'opération.
- 2.3. Après avoir présenté un tableau comparatif des deux options de financement, proposez à M. BOEHMER un choix argumenté pour le financement du système de caisses.

DOSSIER 3 : La gestion de l'équipe commerciale.
(Annexes 11 à 14)

Le projet induit la création de 23 emplois : 8 pour ESPACE REVETEMENTS et 15 pour WELDOM. La qualité du recrutement et la bonne gestion des ressources humaines ont une incidence directe sur l'accueil et la qualité de service du futur ensemble commercial. Le poste de chef de magasin pour l'enseigne WELDOM reste à pourvoir.

- 3.1. Après avoir étudié les candidatures de Monsieur KAUFMAN et de Monsieur KOKA, précisez celle qui vous paraît le mieux correspondre au poste de chef de magasin. Justifiez votre réponse.
- 3.2. Monsieur BOEHMER vous demande d'aborder le problème de la disponibilité des vendeurs dans le point de vente WELDOM. Vous disposez en annexe du planning prévisionnel de répartition des vendeurs sur la semaine.
 - 3.2.1. Évaluez pour chaque demi-journée de la semaine, l'effectif des vendeurs permettant d'assurer un bon service à la clientèle.
 - 3.2.2. À partir du planning de répartition des vendeurs, déterminez les besoins en personnel de vente. Qu'en concluez-vous ?
 - 3.2.3. Proposez à Monsieur BOEHMER des solutions permettant d'améliorer l'accueil et le service à la clientèle. Vos propositions doivent respecter la contrainte d'un effectif constant.

DOSSIER 4 : Le plan de communication.
(Annexes 15 et 16)

L'ouverture du nouveau complexe commercial est prévue pour le 18 septembre 2003. Monsieur BOEHMER vous demande de réfléchir au plan de communication .

- 4.1. Indiquez les cibles, les objectifs et les contraintes de la communication pour l'ouverture du nouveau complexe.
- 4.2. Les moyens de communication retenus dans le projet vous paraissent-ils bien adaptés aux objectifs ? Justifiez.
- 4.3. Présentez à M. BOEHMER un projet d'animation commerciale pour la journée d'ouverture dans le cadre d'un budget de 14000 € .

Barème de correction sur 100 points :

Dossier 1 :	35 points
Dossier 2 :	15 points
Dossier 3 :	25 points
Dossier 4 :	15 points
Forme :	10 points

	LISTE DES ANNEXES	Pages
Annexe 1	L'enseigne WELDOM sur le marché du bricolage	5
Annexe 2	L'enseigne ESPACE REVETEMENTS	6
Annexe 3	Eléments de présentation du projet d'implantation	6
Annexe 4	Caractéristiques de la zone de chalandise	7
Annexe 5	Localisation géographique	8
Annexe 6	CREUTZWALD et son environnement	9
Annexe 7	Eléments de l'étude de marché réalisée par DOMAXEL pour l'activité Bricolage	10
Annexe 8	L'offre du futur point de vente WELDOM	11
Annexe 9	Chiffres d'affaires prévisionnels annuels des deux futurs points de vente	11
Annexe 10	Les deux options de financement du système de caisses	12
Annexe 11	Annonce d'offre d'emploi pour le poste de chef de magasin	13
Annexe 12	Les éléments des candidatures de Monsieur KAUFMAN et de Monsieur KOKA	14 et 15
Annexe 13	Contraintes d'organisation de l'équipe de vente	16
Annexe 14	Planning prévisionnel de présence des vendeurs	17
Annexe 15	Le projet de communication	18
Annexe 16	Prospectus : première et dernière pages	19 et 20