

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

ENSEIGNE : GARANCE

**ADRESSE : 7, rue de Dinan
35400 SAINT-MALO**

TEL : 02 99 23 12 44

FAX : 02 99 23 21 22

SECTEUR D'ACTIVITE : Prêt-à-porter féminin haut de gamme

PROJET : ouverture d'un nouveau point de vente : GARANCE accessoires

Groupement interacadémique II	Session 2004	Facultatif : code		
BEP Vente Action Marchande				
EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.				
DOSSIER QUESTIONNEMENT ET ANNEXES	Date	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	1 / 11

SITUATION PROFESSIONNELLE

Vous êtes en période de formation en entreprise, dans le magasin « **GARANCE** », spécialisé dans le prêt-à-porter féminin haut de gamme. Ce magasin indépendant, ouvert depuis avril 1997, est situé à Saint-Malo Intra-Muros (rue de Dinan). Votre tuteur, Mme LEROY, envisage l'ouverture prochaine d'un magasin complémentaire d'accessoires de mode (bijoux fantaisie, foulards, écharpes, maroquinerie fantaisie, ceintures) dont l'enseigne sera **GARANCE accessoires**. Mme LEROY vous demande de l'aider dans diverses tâches.

DOSSIER 1 : CHOIX DE L'EMPLACEMENT DU POINT DE VENTE

Mme LEROY a repéré deux emplacements. L'un situé dans le centre ville de Saint-Malo Intra-Muros à l'angle de la place du Pilori et de la rue de la Vieille Boucherie, l'autre implanté dans la galerie marchande d'un centre commercial situé en périphérie de Saint-Malo. Elle sollicite votre aide pour définir les avantages et les inconvénients de ces 2 emplacements.

Vous disposez donc des annexes :

- Annexe A : Plan de Saint-Malo Intra-Muros
- Annexe B : l'interview donné par Madame LEROY au journal local *Le petit Malo*

Travail à faire sur le document 1 :

1-1 Citez 3 avantages et 2 inconvénients liés à l'implantation du nouveau magasin GARANCE accessoires :

- en centre ville Intra-Muros
- dans le centre commercial

1-2 Selon vous, quel est l'emplacement le plus favorable à l'implantation de son futur magasin ?

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	2/11

DOSSIER 2 : LA RECEPTION DES PRODUITS

Parmi ses fournisseurs habituels, aucun ne propose une ligne de bijoux fantaisie. Mme LEROY décide donc de contacter plusieurs fournisseurs afin de connaître leur assortiment, leurs tarifs et leurs conditions de vente. Elle vous demande de l'assister dans sa recherche.

Travail à faire sur les documents 2 ,3 et 4

2-1 Citez 3 sources d'informations qui vont vous permettre de trouver les coordonnées des fournisseurs. Vous répondrez sur le document 2.

Mme LEROY a sélectionné un des fournisseurs dont vous avez reçu la documentation le fournisseur PERLES ET PAMPILLES (annexe C) et avec lequel vous avez passer commande le 15 mars 2004 (Annexe D).

Le 23 mars 2004, un livreur vient de déposer les colis commandés, accompagnés du bon de livraison n° 3468 (annexe E) au 7 rue de Dinan, dans la boutique de prêt-à-porter. Madame LEROY, après avoir signé le bon de livraison, vous charge de contrôler la livraison.

2-2 A partir des annexes C, D et E, compléter la fiche d'anomalies (document 3)

2-3 Préparer la communication téléphonique pour informer le fournisseur des erreurs constatées dans la livraison.

DOSSIER 3 : CALCULS COMMERCIAUX

Mme LEROY souhaite vous confier le calculs des prix de vente des produits de son assortiment. Mais avant cela, elle veut vérifier vos compétences.

Travail à faire sur le document 5 :

3-1 Complétez le tableau et précisez le détail de vos calculs.

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	3/11

DOSSIER 4 : COMMUNICATION COMMERCIALE

En supposant, que Madame LEROY ait porté son choix sur l'emplacement 2 Place du Pilon dans le centre ville Intra-Muros, vous êtes chargé(e) d'annoncer l'ouverture prévue le 15 juin 2004 par publipostage à votre clientèle répertoriée dans votre fichier-clients.

A cette occasion, elle souhaite organiser une opération promotionnelle :

Un bon de réduction de 10 euros pour tout achat supérieur à 60 euros

Travail à faire sur le document 6 :

4-1 Réaliser le publipostage annonçant l'ouverture du magasin et la promotion .

Madame LEROY souhaite également toucher la clientèle étrangère et la clientèle touristique en dehors des périodes estivales et par conséquent, envisage de créer un site internet.

Travail à faire sur les documents 7 et 8 :

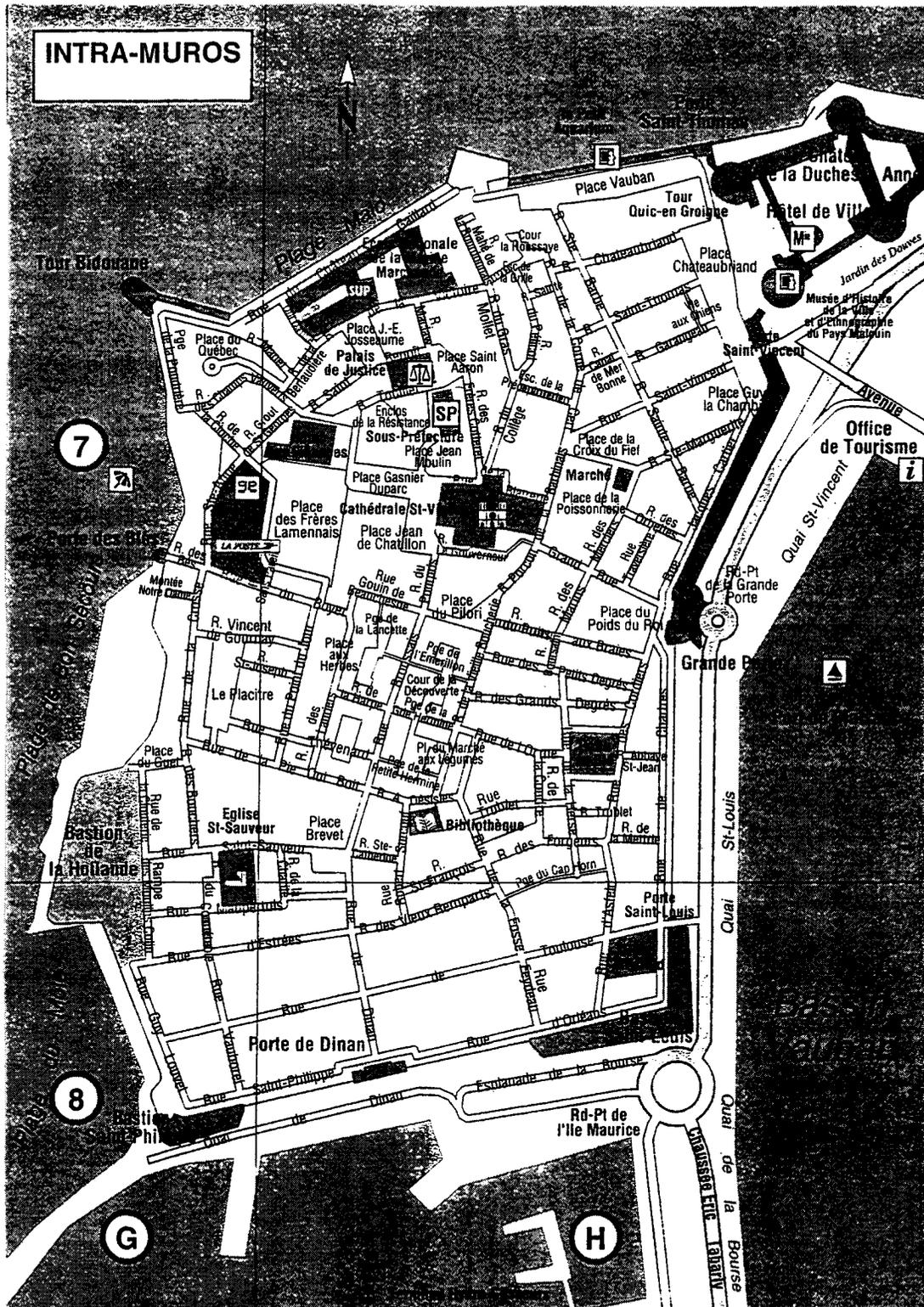
Après avoir pris connaissance de l'annexe F et G présentant le site d'une boutique de bijoux, VENEZI, préciser :

4-2 Quels sont les avantages pour Mme LEROY de créer un site internet ? Citez-en 3.

4-3 Que peut-elle proposer sur son site ? Enumérez 4 propositions en vous justifiant.

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	4/11

ANNEXE A : Plan de Saint Malo Intra-Muros



BEP VENTE ACTION MARCHANDE		
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente		5/11

ANNEXE B : INTERVIEW

Le Petit Malo : Comment caractériseriez-vous le commerce du centre ville de Saint-Malo Intra-Muros ?

Mme Leroy : Je distinguerais la période estivale du reste de l'année. En effet, la saison touristique commence dès les vacances de Pâques et se termine courant octobre avec bien sûr, un pic de fréquentation en juillet et août. D'ailleurs, pendant ces 2 mois, les rues principales, la rue Saint Vincent, la rue de la Barbinais, la place du Pilon, la rue Broussais et la rue de Dinan sont piétonnes. En revanche, le stationnement est particulièrement difficile et payant pendant la saison estivale. Depuis l'aménagement des 35 heures, nous avons une plus forte fréquentation également le week-end .

Le Petit Malo : Quels genres de commerces trouve t-on dans l'Intra-Muros de Saint-Malo?

Mme Leroy : Si l'on trouve beaucoup de magasins de souvenirs, de produits régionaux et vêtements marins, et bien sûr de nombreux restaurants comme dans tout site touristique, on trouve également de nombreuses franchises ; En prêt à porter hommes, femmes et enfants : des enseignes comme Promod, Jules, Pimkie, Cache-Cache, Petit Bateau sont implantées; en bijoux fantaisie, Agatha, en chaussures (France Arno), des bijouteries, maroquinerie et des magasins indépendants. Finalement, des commerces très variés et bien sûr toutes les enseignes de services (coiffeurs, banques...).

Le Petit Malo : Avez-vous de concurrents dans l'Intra Muros de Saint-Malo ?

Mme Leroy : Bien entendu, d'ailleurs les 3 concurrents qui proposent également un assortiment de prêt-à-porter féminin haut de gamme sont installés dans la rue des Merciers depuis plusieurs années et l'un d'entre-eux offre un rayon accessoire.

Le Petit Malo : D'où vient votre clientèle et est-elle fidèle?

Mme Leroy : J'ai une clientèle locale composée de malouins mais aussi beaucoup de Rennais puisque Rennes n'est qu'à 35 minutes de Saint Malo, de parisiens qui possèdent une résidence secondaire. Ceux-ci représentent environ les deux tiers de ma clientèle que je qualifierai de fidèle. Quant au tiers restant, il s'agit essentiellement, d'un flux touristique passager en partie constitué d'anglais puisque le ferry Portsmouth-Saint-Malo fait un aller-retour par jour.

Source : Le Petit Malo, journal local

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	6/11

ANNEXE C : Extrait de la tarification du fournisseur et conditions de vente

PERLES ET PAMPILLES

ZI de la Barbinière

44000 NANTES

tél : 02 40 12 88 10

fax : 02 40 12 88 13

TARIFICATION EN VIGUEUR DU 15 JANVIER 2003 AU 15 JANVIER 2005

Références	Désignation	Unité de vente	Prix de vente unitaire en euros
A828	Dormeuses « hirondelle »	2 paires	40
A 806	Dormeuses « ange »	2 paires	40
A 852	Dormeuses « Luna » »	2 paires	40
A 856	Dormeuses « fleur à fleur »	2 paires	40
A 814	Boucles d'oreilles pendentif « libellules »	2 paires	48
A 885	Boucles d'oreilles « papillon »	2 paires	48
B 706	Bracelet baroque « ange »	2	37
B 756	Bracelet « fleur à fleur »	2	37
B 728	Bracelet « hirondelle »	2	37
B 752	Bracelet « Luna »	2	37
B 785	Bracelet « papillon »	2	44
B714	Bracelet « libellules »	2	44
C 222	Sautoir « pompon »	2	26
C 227	Sautoir « orage »	2	26
C 328	Collier « hirondelle »	2	56
C 306	Collier « ange »	2	56
C 352	Collier « Luna »	2	56
C 356	Collier « fleur à fleur »	2	56
		

Représentant : Pierre LABIEN

Délai de livraison : 8 jours à réception de la commande

Conditions de livraison : forfaitaire 30 euros ou franco de port à partir de 300 euros

Conditions de paiement : à 30 jours fin de mois

Conditions spéciales : remise de 5 % pour un achat minimum de 400 euros

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	7/11

ANNEXE D : BON DE COMMANDE

GARANCE accessoires ☎

7 rue de Dinan

35800 SAINT MALO

Tél : 02 99 23 12 44

Fax : 02 99 23 21 22

Destinataire :

PERLES ET PAMPILLES

ZI de la Barbiniaire
44000 NANTES

Conditions et délai de livraison : sous 8 Jours

Paiement : par traite à 30 jours fin de mois

N° 67°

BON DECOMMANDE

A : Saint-Malo

Le : 15 mars 2004

Réf.	Désignation	Quantités	Unité de vente	Prix unitaire HT	Montant HT
A 814	Boucles d'oreilles « libellules »	2	2 paires	48	96
B714	Bracelet « libellules »	2	2	44	88
A 806	Dormeuses « Ange »	2	2 paires	40	80
B 706	Bracelet baroque « Ange »	2	2	37	74
C 306	Collier « ange »	2	2	56	112
Montant total HT					450
Remise					22,5
Port					/
Montant net HT					427,5

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	8/11

ANNEXE E : BON DE LIVRAISON

PERLES ET PAMPILLES

ZI de la Barbinière

44000 NANTES

tél : 02 40 12 88 10

Fax : 02 40 12 88 13

Mme LEROY

Garance Accessoires

7 rue de Dinan

35400 SAINT-MALO

Votre commande n°67

Du : 15/03/04

Livraison : par nos soins

Nombre de colis :1

Poids : 2kg

Bon de livraison n° 3468

Du 23/03/04

Réf.	Désignation	Quantités commandées	Quantités livrées	Prix de vente HT Unitaire
A 814	Boucles d'oreilles « libellules »	2	2	40
B714	Bracelet « libellules »	2	1	44
A856	Dormeuses « fleur à fleur »	2	2	40
B706	Bracelet baroque « ange »	2	4	37
C306	Collier « ange »	2	2	56

Pris livraison le

Signature *C.Leroy*

Observations :

Sous réserve de déballage

BEP VENTE ACTION MARCHANDE

EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente

9/11

ANNEXE F : PAGE DU SITE VENIZI : PRESENTATION



<http://www.venizi.com/catalogue.htm>

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	10/11

ANNEXE G : PAGE DU SITE VENIZI : PROMOTION

VENIZI, bijoux de fantaisie, franchise, Belgique, France, Luxembourg

Page 1 sur 1

Promotion du mois :

A tout achat d'un bijou Venizi, vous recevrez gratuitement la carte ISIS avec de nombreux avantages immédiats.

VENIZI offre une gamme complète de bijoux :

- argent massif
- plaqué or
- perles
- fantaisies mode
- montres...

En cliquant sur **plaqué or** et **argent massif** vous verrez une toute petite partie de la collection qui peut être commandée directement.

VENIZI ne se limite pas à un seul type de bijoux mais évolue selon les tendances et les goûts du marché tout en gardant un style classique à la base .

Le plus grand soin est apporté à la fabrication des bijoux Venizi dont le plaquage est garanti 10 ans.

Ils sont tous garantis sans nickel et donc antiallergiques.

Les pierres sont en général des oxydes de zirconium sertis.

Chaque bijou est livré dans une bourse en satin "rouge ferrari" et sur demande, dans un sachet cadeau.

Catalogues : vous pouvez vous le procurer soit dans une boutique Venizi, dont l'adresse est reprise dans "**Les boutiques en Europe**", soit en nous envoyant vos coordonnées.



BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	11/11