

**BEP VENTE ACTION MARCHANDE**  
**SUJET**

EP2 : Travaux professionnels  
liés à l'approvisionnement, à la communication  
et à l'exploitation commerciale du point de vente

*Durée : 2H00*

*Coefficient : 4*

Nombre de pages composant le sujet : 14

**Remarque préliminaire :**

*Le candidat composera directement sur le sujet et remettra l'ensemble des documents renseignés ou non. Les faireagrafer à l'intérieur de la copie par le surveillant de salle.*

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 1 sur 14

## NOTES AUX CANDIDATS

**Le sujet comporte 14 pages numérotées de 1 à 14.**

Le sujet comporte 14 pages numérotées 1/14 à 14/14.

Vous disposez des documents 1 à 3 et des ANNEXES 1 à 10.

L'usage de la calculatrice est autorisé. Pour préserver l'anonymat, votre nom ou votre signature ne doit en aucun cas apparaître sur une feuille que ce soit une copie et/ou une annexe.

Il sera tenu compte de la qualité de la rédaction des réponses.

Compétences	Tâches à effectuer	Savoirs associés	Annexes à rendre	Documents à consulter	Barème
<p><b>Première partie :</b> C.1.1.1 Réaliser tout ou partie des opérations liées à la réception des produits C.3.1.3 Rédiger des messages commerciaux écrits ou médiatisés</p>	<p><b>Première partie :</b> Compléter un bon de réception  Rédiger un fax de réclamation</p>	<p><b>Première partie :</b> S1.1.1. L'opération de réception, les documents à utiliser et les contrôles à mener S3.3.1 Rédaction des messages</p>	Annexe 1 Annexe 2	Document 1	15 pts
<p><b>Deuxième partie :</b> C1.1.2 Participer au rangement des produits  C4.3.3 Calculer une marge, un prix de vente ; déterminer le PVTTC</p>	<p><b>Deuxième partie :</b> Codification Rédaction d'une étiquette-prix  Calculs de prix Calcul de prix promotionnel</p>	<p><b>Deuxième partie :</b> S1.1.2 Les principes et techniques de rangement S4.5.1 La détermination d'un prix de vente</p>	Annexe 3 Annexe 4 Annexe 5 Annexe 6	Document 2	29 pts
<p><b>Troisième partie :</b> C4. 2.2 Participer au suivi de l'évolution des ventes et des marges ; calculer l'évolution des ventes en valeur et en pourcentages, expliciter les résultats</p>	<p><b>Troisième partie :</b> Étude de l'évolution des ventes de mobilier de jardin Rédaction d'un commentaire</p>	<p><b>Troisième partie :</b> S4.2.3 L'évolution du point de vente</p>	Annexe 7 Annexe 8	Document 3	20 pts
<p><b>Quatrième partie :</b> C1.5 Participer au réassortiment des produits courants</p>	<p><b>Quatrième partie :</b> Compléter un cadencier Commenter le cadencier</p>	<p><b>Quatrième partie :</b> S1.4 .1 La détection des besoins dans le point de vente</p>	Annexe 9 Annexe 10		16 pts

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 2 sur 14

## **SITUATION :**

Vous êtes employé(e) en tant que vendeur(euse) polyvalente dans une grande surface spécialisée dans le bricolage « Maxibrico », située dans la périphérie du Havre (76/Seine-Maritime), agglomération d'environ 200 000 habitants.

Ce point de vente d'une superficie de 1200 m<sup>2</sup> est spécialisé dans 5 secteurs :

- la décoration,
- le bricolage,
- les matériaux,
- le jardinage,
- l'animalerie.

Il offre aussi de nombreux services à sa clientèle : la découpe (bois, verre), la location de matériel, la livraison à domicile, l'encadrement, le chèque-cadeau, la carte Maxibrico et le service-après-vente.

En tant que vendeur polyvalent, vos activités vont vous amener à travailler dans les différents rayons du secteur jardinage.

### **1<sup>ère</sup> PARTIE : RÉCEPTION DES MARCHANDISES**

Ce matin, le 30 mars, vous secondez Madame Hervier, chef du rayon Végétaux, pour vérifier une réception importante de géraniums.

#### **TRAVAIL À FAIRE :**

- 1.1. Complétez le bon de réception, **ANNEXE 1**, à l'aide du bon de commande (document 1). Vous devez prendre en compte le fait qu'un bac contenant 30 géraniums rouges a été renversé lors du transport (ces produits sont invendables dans l'état).
- 1.2. Rédigez le fax de réclamation, **ANNEXE 2**, à l'aide des informations et des documents précédents, au nom de votre chef de rayon, que vous adresserez dès aujourd'hui à votre fournisseur (votre interlocuteur chez Fleuraly étant Madame Martin).

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 3 sur 14

## 2<sup>ème</sup> PARTIE : CODIFICATION ET CALCUL DE PRIX

Madame Hervier vous charge de codifier et de calculer les prix de vente des différents produits réceptionnés ce matin.

### TRAVAIL À FAIRE :

2.1. Réalisez la codification des articles suivants, à l'aide du plan de codification (document 2) en complétant l'ANNEXE 3 :

- Géraniums roses par lot de 10 du fournisseur Fleuraly,
- Jardinière blanche vendue à l'unité du fournisseur Plastico,
- Fauteuils en bois exotique marron par lot de 6 du fournisseur Exotec,
- Pastilles de chlore (blanches) en paquet de 30 du fournisseur Aquafun,
- Tondeuse électrique verte vendue à l'unité de la centrale Maxibrico.

2.2. Calculez le prix de vente TTC des 5 produits précédents. Pour cela, complétez le tableau de prix, ANNEXE 4. Pour les géraniums, détaillez vos calculs.

Madame Hervier vous informe que le tablier de jardin bénéficie d'une offre promotionnelle de 15% jusqu'au 15 avril.

2.3. Calculez son prix promotionnel en complétant l'ANNEXE 5. Son prix de vente actuel est de 19 euros.

2.4. Réalisez l'étiquette-prix de ce produit sur l'ANNEXE 6, à l'aide des informations de la question précédente.

## 3<sup>ème</sup> PARTIE : ÉVOLUTION DES VENTES

Monsieur Dubois, chef du rayon Mobilier et accessoires de jardin, vous charge d'étudier l'évolution des ventes des salons en teck.

### TRAVAIL À FAIRE :

3.1. Complétez le tableau de l'évolution du chiffre d'affaires, ANNEXE 7, à l'aide du document 3 (présentation des meubles en teck).

*Précisions : Un ensemble est composé d'une table et de 4 chaises.*

*Le prix des ensembles est le même pour N-1 et N-2.*

3.2. Rédigez votre commentaire sur l'ANNEXE 8 à l'aide des informations de l'ANNEXE 7.

## 4<sup>ème</sup> PARTIE : ÉTAT DE RÉASSORT

Le 31 mars au matin, vous retrouvez Mme Hervier, chef du rayon Végétaux, pour préparer la commande des sachets de graines.

### TRAVAIL À FAIRE :

4.1. Complétez le cadencier du mois de mars, ANNEXE 9.

4.2. Commentez les résultats sur l'ANNEXE 10 à l'aide de l'ANNEXE 9.

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 4 sur 14

**DOCUMENT 1 : Commande**

**MAXIBRICO**  
Le Havre O

Lieu de livraison : Maxibrico  
Route de la Seine  
76600 Le Havre

COMMANDE N° 1223

Le 15/03/N

Entreprise FLEURALY  
10 rue de Paris  
78000 Versailles

Mode de transport	Mode de paiement	Date de livraison
Route	Par traite à 30 jours	30/03/N

Code produit	Désignation produit	Quantité commandée	Prix unitaire HT
G 350 16	Géraniums rouges	100 barquettes	0,65 €
T 308 18	Terreau géranium (sac de 2 Kg)	40 sacs	2,20 €
T 308 20	Terreau géranium (sac de 5 Kg)	30 sacs	3,50 €
T 308 22	Terreau géranium (sac de 10 Kg)	30 sacs	6,50 €
L 340 33	Pieds de tomates cerise	100 barquettes	1,50 €

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 5 sur 14

## **DOCUMENT 2 : Plan de codification**

Chaque produit dans le magasin a une référence interne construite selon le plan de codification suivant :

- 1 lettre pour le secteur,
- 1 lettre pour le rayon,
- 1 chiffre pour le fournisseur,
- 2 chiffres pour la couleur,
- 1 chiffre pour le conditionnement.

Par exemple, le sachet de graines pour tournesol jaune vendu à l'unité du fournisseur Fleuraly a la référence interne suivante : J G 2 08 1

<b>SECTEUR</b>	<b>RAYON</b>	<b>FOURNISSEUR</b>	<b>COULEUR</b>	<b>CONDITIONNEMENT</b>
<b>D</b> décoration	<b>P</b> plantes en pots	<b>1</b> Centrale Maxibrico	<b>01</b> blanc	<b>1</b> Unité
<b>B</b> bricolage	<b>A</b> arbres	<b>2</b> Fleuraly	<b>02</b> noir	<b>2</b> lot de 2
<b>M</b> matériaux	<b>G</b> graines	<b>3</b> Couty	<b>03</b> marron	<b>3</b> lot de 4
<b>J</b> jardinage	<b>E</b> engrais	<b>4</b> Exotec	<b>04</b> vert	<b>4</b> lot de 6
<b>A</b> animalerie	<b>J</b> jardinières	<b>5</b> Plastico	<b>05</b> bleu	<b>5</b> lot de 8
	<b>O</b> outillage	<b>6</b> Aquafun	<b>06</b> rouge	<b>6</b> lot de 10
	<b>T</b> tondeuses, tracteurs		<b>07</b> rose	<b>7</b> lot de 30
	<b>S</b> salons de jardin		<b>08</b> jaune	
	<b>A</b> accessoires de jardin			
	<b>L</b> luminaires de jardin			
	<b>I</b> piscines et accessoires			

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 6 sur 14

## DOCUMENT 3 : Présentation des meubles en teck



### Guide d'achat mobilier de jardin

Bientôt les beaux jours, annonçant repas en plein air et moments de détente dans le jardin ! Découvrez ici une sélection de produits pour faire de dehors la plus agréable des pièces à vivre... [tableau comparatif](#)

Equipé tout confort

#### a) Salon de jardin en résine

**Ensemble Véga Grosfillex : table (45€\* en coloris blanc, 49€\* en vert), chaise bistrot Miami (9€\* en coloris blanc, 10€\* en vert)**

Apportez à votre balcon confort et élégance avec ce salon. Besoin de libérer de la place ? La table se plie, les chaises s'empilent... Encombrement minimal avec cet ensemble en polypropylène Grosfillex®, conçu pour résister aux intempéries et aux nuits passées dehors. Preuve de leur robustesse : la garantie de 5 ans offerte par les deux produits.

#### b) Salons de jardin en bois exotique

**Ensemble Amburana : table ovale (400€\*), chaise pliante (60€\*), fauteuil pliant (70€\*), bain de soleil + table basse (200€\*)**

Pour manger, paresser autour de la piscine ou sous le parasol : ce salon très complet vous invite à vivre dehors ! Fait en amburana massif, à la couleur naturelle gris beige rappelant le chêne, il présente un aspect brut poncé, à la fois sobre et chaleureux. Ce bois très dur possède en outre les mêmes propriétés imperméables que le teck.

**Ensemble Sumba : table (209€\*) + chaise pliante (30€\*) + fauteuil pliant (35€\*)**

Vous recherchez une table s'adaptant au nombre de convives ? Optez pour l'ensemble Sumba. Avec l'extension, la table passe de 170 à 220 centimètres, soit une capacité de huit couverts. Fabriquée de façon traditionnelle, toute la gamme Sumba est conçue en keruing massif, un bois tropical de premier choix. Ses propriétés se montrent parfaitement adaptées à un usage extérieur : forte densité, durabilité au contact de l'eau et stabilité dans le temps.

#### c) Parasols et coussins

**Coussin cache-cache (20€\*)**

Avec ce coussin universel, toute chaise en bois deviendra bien plus confortable, grâce au garnissage en mousse de polyéther. L'installation s'effectue en toute simplicité, à l'aide de rubans d'attache. Ce produit existe en différents coloris, tous 100% coton et réversibles. Un détail bien pensé : la poche latérale, pratique pour ranger livre ou journal !

**Gamme Antilles : parasol (28€\*), coussin pour multi-positions (16€\*), coussin pour bain de soleil plaqué (30€\*), lot de deux assises (10€\*)**

Un ensemble moelleux aux airs de bord de mer : avec la gamme Antilles, vous vous sentirez toujours en vacances ! Le parasol existe en différentes tailles, tandis que les coussins et assises, s'adaptant à tout type de chaise ou fauteuil, vous sont aussi proposés en floconné pour un bien-être incomparable. A vous le farniente au soleil !

www.carrefour.fr - Guide d'achat mobilier de jardin

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 7 sur 14

**ANNEXE 1 : Bon de réception****BON DE RECEPTION N°28**

# FLEURALLY

Le 30/03/N

10 RUE DE PARIS  
78000 VERSAILLES  
Tél : 02 45 28 27 33  
Fax : 02 45 28 27 35

V/commande : 1223  
Date expédition : 25/03/N  
Conditions d'expédition : route  
Livreur : M. Loray

MAXIBRICO  
Route de la Seine  
76600 Le Havre

Références	Désignation	Quantité livrée
G 350 16	Géraniums	100
T 308 18	Terreau 2Kg	30
T 308 20	Terreau 5 Kg	30
T 308 22	Terreau 10 Kg	30

RéservesDate de réception

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 8 sur 14

**ANNEXE 2 : Fax de réclamation**

**MAXIBRICO**  
**Le Havre**

Route de la Seine  
76600 Le Havre  
tél : 02 32 64 28 00  
fax : 02 32 64 28 05

**FAX**

EMETTEUR :

Date :

DESTINATAIRE :

Nombre de pages :

Numéro de télécopie :

**MESSAGE**

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 9 sur 14

### **ANNEXE 3 : Tableau de codification**

<b>Produit</b>	<b>Secteur</b>	<b>Rayon</b>	<b>Fournisseur</b>	<b>Couleur</b>	<b>Conditionnement</b>
Graines de tournesol	J	G	2	08	1
Géraniums	J				
Jardinière	J				
Fauteuils	J				
Pastilles de chlore	J				
Tondeuse	J				

### **ANNEXE 4 : Tableau de prix (À rendre avec la copie)**

<b>Articles</b>	<b>Prix de vente HT (en €)</b>	<b>Taux de Marque (en %)</b>	<b>Marge (en €)</b>	<b>Prix d'achat (en €)</b>	<b>TVA 19,6% (en €)</b>	<b>Prix de vente TTC (en €)</b>	<b>Coefficient multiplicateur</b>
Géraniums	12,16	18	2,19				
Jardinière	11,20	15		9,52			
Fauteuils	306,00	12			59,98		
Pastilles de chlore	8,30	21				9,93	
Tondeuse	136,00	5					1,2590

**Respecter la règle des arrondis**

Détails des calculs pour les géraniums :

- Prix d'achat : \_\_\_\_\_

- TVA : \_\_\_\_\_

- Prix de vente TTC : \_\_\_\_\_

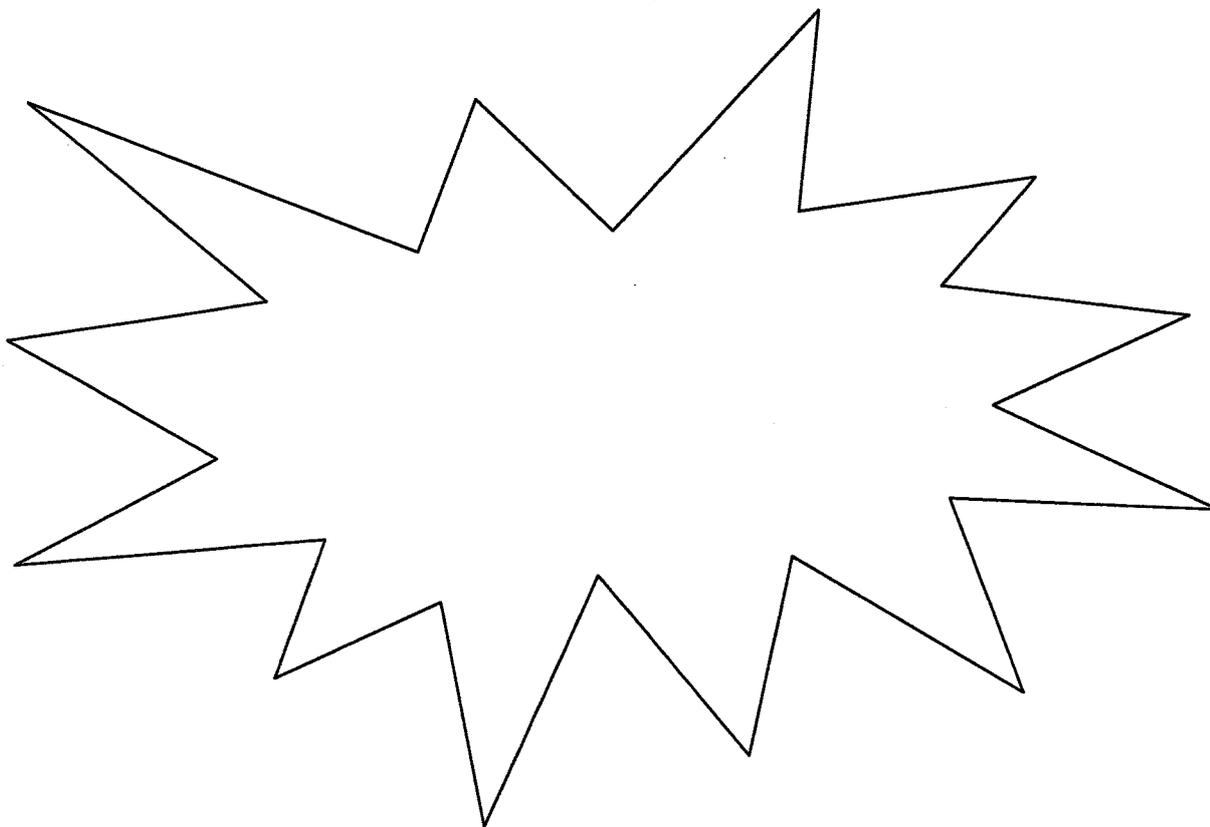
- Coefficient multiplicateur : \_\_\_\_\_

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 10 sur 14

## **ANNEXE 5 : Prix promotionnel**

<b>Produit</b>	<b>Prix de vente TTC (en €)</b>	<b>Prix promotionnel (en €)</b>
Tablier de jardin		

## **ANNEXE 6 : Etiquette prix promotionnel (À rendre avec la copie)**



<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	<b>Session 2007</b>	<b>SUJET</b>
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 11 sur 14

## ANNEXE 7 : Évolution du chiffre d'affaires

Mois	N-2					N-1					Ecart en €	Ecart en % (*)
	Ensemble Amburana		Ensemble Sumba		CA total	Ensemble Amburana		Ensemble Sumba		CA total		
	Qtité	Prix unitaire HT	Qtité	Prix unitaire HT		Qtité	Prix unitaire HT	Qtité	Prix unitaire HT			
Avril	1	1 table + 4 chaises : ____ €	0	1 table + 4 chaises : ____ €		1	1 table + 4 chaises : ____ €	1	1 table + 4 chaises : ____ €			
Mai	3		1			3		5				
Juin	2		4			3		6				
Juillet	2		2			2		3				
Août	0		2			1		2				
<b>Total</b>												

(\*) Arrondir à l'entier supérieur

## ANNEXE 8 : Commentaires (À rendre avec la copie)

Quelle est l'évolution des ventes de ces 2 produits en N-2 et N-1 ?

.....

.....

.....

.....

.....

Quelle conséquence en tirez-vous ?

.....

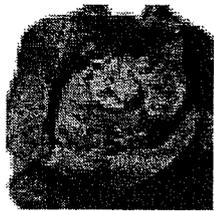
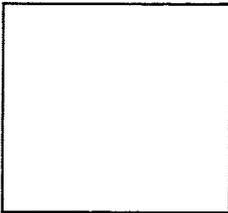
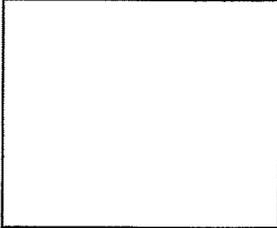
.....

.....

.....

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 12 sur 14

## ANNEXE 9 : Cadencier

Articles	Descriptif	MOIS de MARS												
		Semaine 1				Semaine 2				Semaine 3				
		S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S
	<p><b>Laitue Milan</b> Pommes serrées et homogènes, Issu de l'agriculture biologique <b>Délai de livraison :</b> 8 jours Livré : sachet de graines de 1g 3,60 €</p>	8	4	4		6	4	4		2	4	4		0
	<p><b>Radis 'National'</b> Variété rustique de pleine terre. Issue de l'agriculture biologique. <b>Délai de livraison :</b> 10 jours Livré : sachet de graines de 5g 4,35 €</p>	10	6	6		14	6	6		15	6	6		16
	<p><b>Tomate 'Marmande'</b> VF Variété précoce à gros fruits. <b>Délai de livraison :</b> 10 jours Livré : sachet de graines de 2g 2,00 €</p>	17	13	13	15		14	14	13		14	14	15	
	<p><b>Courgette 'Black Beauty'</b> Variété traditionnelle et productive. Issu de l'agriculture biologique. <b>Délai de livraison :</b> 10 jours Livré : sachet de graines de 5g 4,35 €</p>	15	6	6	10		5	5	6		8	8	10	

S : Stock initial ; C : quantité commandée ; L : Quantité livrée ; V : Quantité vendue

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 13 sur 14

## **ANNEXE 10 : Détails des calculs et commentaires**

### **Détails des calculs :**

- Laitue, semaine 1, colonne Vente : \_\_\_\_\_

- Courgette, semaine 2, colonne Stock : \_\_\_\_\_

### **Commentaires sur le cadencier :**

- Que remarquez-vous concernant :

- la laitue ? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- le radis ? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- Quelle décision devez-vous prendre concernant chacun de ces deux produits ?

- la laitue : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- le radis : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	Session 2007	SUJET
EP2 : Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente.		
Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 14 sur 14