



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Caen pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

BEP VENTE ACTION MARCHANDE
SUJET

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

Durée : 2 H

Coefficient : 4

Nombre de pages composant le sujet : 14

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 1/14

NOTE AUX CANDIDATS

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

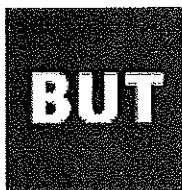
Vous disposez des documents A à D et des annexes 1 à 8. Les annexes sont à compléter et à rendre avec la page 1 du sujet, agrafées dans votre copie double.

L'usage de la calculatrice est autorisé. Pour préserver l'anonymat, votre nom ou votre signature ne doit apparaître sur aucune feuille.

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

Compétences à évaluer	Tâches à effectuer	Documents à consulter	Annexes à compléter	Barème		
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.	Partie 1 : La réception des marchandises <ul style="list-style-type: none"> ➤ Procéder à la vérification d'une livraison ➤ Effectuer les réserves nécessaires ➤ Rédiger une télécopie de réclamation 	A	1	6,5 pts		
		A Annexe 1	2	7,5 pts		
C.4.3.3 Calculer une marge, un prix de vente, déterminer le PVTTC.	Partie 2 : Les actions promotionnelles <ul style="list-style-type: none"> ➤ Calculer le prix de vente d'un article en promotion ➤ Réaliser une étiquette prix. ➤ Rédiger un publipostage. 	B	3	5 pts		
		Annexe 3	4	7 pts		
		C	5	14 pts		
C 4.3.2 Participer à la valorisation des stocks	Partie 3 : La valorisation du stock <ul style="list-style-type: none"> ➤ Calculer des stocks (méthode CMUP après chaque entrée) ➤ Calculer un stock moyen ➤ Calculer le coefficient de rotation des stocks ➤ Calculer la durée (ou vitesse) de rotation des stocks 	D	6	20 pts		
			7	6 pts		
		C4.2.2. Participer au suivi de l'évolution des ventes.	Partie 4 : L'analyse des ventes <ul style="list-style-type: none"> ➤ Analyser un chiffre d'affaires ➤ Commenter ➤ Proposer des actions 	Annexe 8	8	8,5 pts

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 2/14



BUT, une enseigne en phase avec son temps

Fiche signalétique

Responsable magasin : M. CREVESY

Parc d'activités Eco-clos aux Antes –
Centre commercial Carrefour A13
76410 Tourville la rivière

☎: 02.32.96.52.96

☎: 02.32.96.52.80

☎SAV : 08.20.20.99.50

Horaires d'ouverture
du lundi au samedi de 09H30 à 19H30

Historique : Ce magasin est situé en Normandie et c'est en 1993 qu'il a ouvert ses portes à **Tourville la Rivière**, avec une superficie initiale de 3000 m² et 3 caisses à son actif.

En 1998, une première extension porte la surface du magasin à 4000 m² et il est créé 1 caisse supplémentaire. Enfin, en 2004, le point de vente **BUT Tourville la Rivière** devient un magasin de 6000 m² « le double de sa superficie de création », avec un effectif de 12 caisses.

Le magasin dispose d'un dépôt de 4000 m² pour le stockage des marchandises et le service après-vente *meuble*.

Le Service après-vente électroménager et le Centre De Gestion (CDG) se situent dans les mêmes locaux.

Son directeur actuel se nomme **M. CREVESY**, et il a sous sa direction **170 employés**. **BUT Tourville** est un magasin très bien placé, proche de l'autoroute avec une large zone de chalandise.

Ainsi, chaque année, le chiffre d'affaires est en évolution grâce à un personnel de plus en plus attentif à la clientèle et une image en phase avec son temps. À ce jour, le chiffre d'affaires s'élève à **20 millions d'euros HT**, ce qui reflète l'importance de ce magasin sur cette zone d'activités.

Situation : Vous êtes stagiaire dans le magasin BUT de Tourville la Rivière (76).

Ce point de vente est spécialisé dans 6 secteurs :

- ☞ Mobilier,
- ☞ Petits meubles et décoration,
- ☞ Électroménager,
- ☞ Images et son,
- ☞ Téléphonie,
- ☞ Multimédia.

Le directeur du magasin vous affecte dans le secteur **Électroménager**.

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 3/14

Première Partie - LA RÉCEPTION DES MARCHANDISES

Ce matin, mardi 22 mai 2009, vous secondez Monsieur Henry, chef du rayon « Petit Électroménager », afin de vérifier une réception de marchandises.

TRAVAIL À FAIRE :

1.1 Procédez à la vérification de la livraison reçue ce jour et **notez** sur le bon de livraison les erreurs éventuelles.

Consultez le document A.

Complétez l'annexe 1.

Vous devez prendre en compte le fait que, dans le colis n°5, un grille-pain est retrouvé abîmé (ce produit est invendable en l'état).

1.2 Rédigez la télécopie 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 est Madame Adji).

Deuxième Partie - LES ACTIONS PROMOTIONNELLES

À l'occasion de la fête des mères qui aura lieu le 07 juin 2009, M. Henry appliquera des prix promotionnels sur certains articles. Ces offres promotionnelles seront valables du 1^{er} au 8 juin 2009.

En effet, il souhaite accorder un avantage exceptionnel aux clients pour les inciter à acheter immédiatement les produits mais aussi pour accentuer les ventes des articles qu'il estime en surstock.

M. Henry a décidé d'appliquer un coefficient multiplicateur de 1,7 au lieu du coefficient 2, habituellement pratiqué.

TRAVAIL À FAIRE :

2.1 Calculez le **prix promotionnel** de la « machine à pain » pour l'opération promotionnelle « Fête des mères », à partir des éléments fournis dans le **document B**.

Complétez l'annexe 3.

2.2 Réalisez l'**étiquette-prix** de ce produit sur l'**annexe 4**, à l'aide des informations de la question précédente.

2.3 **Complétez** le publipostage prévu pour la « Fête des Mères » qui sera adressé à l'ensemble des clients (es) du magasin :

- **Indiquez** dans les « bulles » les arguments commerciaux ou les éléments importants concernant cet événement.
- **Aidez-vous** de la note de Monsieur Henry, **document C** pour remplir l'**annexe 5**.

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 4/14

Troisième Partie - LA GESTION DES STOCKS

Vous êtes maintenant chargé(e) de la gestion des stocks du produit « Centrale pressing CALOR », référence GV7150.

TRAVAIL A FAIRE :

- 3.1 **Valorisez**, à partir du **document D**, les stocks du produit Centrale pressing CALOR GV7150 selon la méthode CUMP après chaque entrée **en complétant l'annexe 6**.
- 3.2 **Effectuez** sur l'**annexe 7**, en utilisant les résultats de l'**annexe 6**, les calculs pour déterminer :
- ☞ Le stock moyen,
 - ☞ Le coefficient de rotation des stocks,
 - ☞ La durée (ou vitesse) de rotation des stocks par mois.

Quatrième Partie – L'ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Monsieur Henry souhaite connaître l'évolution du chiffre d'affaires sur un produit courant du rayon petit électroménager : « le Percolateur (machine à café type Bar) N203 ». Cette information lui permettra de mettre en place une stratégie adaptée.

TRAVAIL À FAIRE : sur l'**annexe 8**

- 4.1 **Calculez l'évolution** du chiffre d'affaires en pourcentage pour tous les mois de l'année 2007 par rapport à 2006.
- 4.2 **Calculez :**
- Les chiffres d'affaires réalisés pour les années 2005, 2006 et 2007.
 - Le taux d'évolution de l'année 2006 par rapport à 2005.
 - Le taux d'évolution de l'année 2007 par rapport à 2006.
- 4.3 **Commentez** les résultats des évolutions constatées tout au long de l'année 2007.
- 4.4 **Proposez** deux actions commerciales à mettre en place par rapport à votre analyse.

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 5/14

DOCUMENT A BON DE COMMANDE

Facture en 2 exemplaires par ordre et pour compte

BUT ROUEN/TOURVILLE

Parc ACTIVITES ECO/ CLOS AUX ANTES

TOURVILLE LA RIVIERE – FRANCE

Tél. : 02 32 96 52 96 Fax : 02 32 96 52 80

SAS

Capital : 2012670,00

Siren : 805520830

RCS : CHARTRES

Commande N° Date de la commande Saisie par Les mentions et le N° de commande doivent **OBLIGATOIREMENT** figurer sur votre facture.

Fournisseur : **46581 ELECTROEXPORT**

Adresse :

Ville : 0 JAKARTA – INDONESIE

Tél. : Fax : 01 40 60 98 00

Siren :

Mode de règlement : fin de mois le 10

Franco : Valeur : € quantité :

% remise supplémentaire : 0,00

Date de livraison demandée : 22/05/09

Ristourne hors facture :

Escompte : 0.00%

Dépôt : DEPOT 1

Adresse : Parc ACTIVITES ECO

Ville : 76410 TOURVILLE LA RIVIERE - FRANCE

Commentaire :

Code produit	Description	Qté	P.U Brut HT	P.U Remisé	Remise U.cond	% rem. suppl.	Montant Rem.supp	Eco Part	P.U net HT	Total Ligne €
HR2020 /70	Blender Compact PHILIPS	8	39,99					0,50	40,49	323,92
11622	Cafetière ROWENTA	3	11,50					0,50	12,00	36,00
11663	Bouilloire ORVA	5	11,50					0,50	12,00	60,00
GM 4210	Centrale pressing MOULINEX	10	98,99					1,00	99,99	999,90
TL 356101	Grille-pain SEB	4	35,49					0,50	35,99	143,96

Entrée

Marchandises

[Signature]

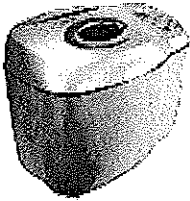
TOTAL NET HT

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 6/14

DOCUMENT B TARIF : PRIX DE VENTE PUBLIC (PV TTC)



Centrale pressing CALOR GV7150 **199,99 €** dont Eco-part : 1,00 €



Machine à pain DELONGHI BDM125S **160,49 €** dont
Eco-part : 0,50 €



Robot PHILIPS Click & Go HR7739/55 **100,49 €** dont
Eco-part : 0,50 €



Brosse chauffante / coiffante CALOR CV9130 Lissima
Clip&Press **54,99 €** dont Eco-part : 0,50 €

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 7/14

DOCUMENT C : NOTE DE M. HENRY

Merci de préparer un courrier type à destination des clientes figurant sur notre fichier client. Cette lettre personnalisée doit les informer de l'événement « Spécial Fête des Mères » du 07 juin 2009, organisé par leur magasin BUT de Tourville la Rivière. J'ai retenu trois articles à prix sacrifiés ;

- Épilateur Babylis 8746 40,49 euros
- Brosse chauffante CALOR CV9130 Lissima 54,99 euros
- Luminothérapie Philips HF 3451/01 80,49 euros

À cette occasion nous offrirons Une rose à toutes les mamans lors du passage en caisse du 01 juin au 08 juin 2009 et elles bénéficieront d'une remise de 15%. Vous devrez également les informer qu'elles peuvent réserver ces produits sur notre site internet.

DOCUMENT D : MOUVEMENT DES STOCKS

Centrale pressing CALOR GV7150		PU.H.T	Qté
Le 14 / 05 / 08	Stock initial	105, 25	3
Le 15 / 05 / 08	Sortie n°0125		2
Le 16 / 05 / 08	Entrée n°225	110, 25	4
Le 16 / 05 / 08	Sortie n°0126		3
Le 17 / 05 / 08	Entrée n°226	110, 25	5
Le 18 / 05 / 08	Sortie n°127		5
Le 18 / 05 / 08	Entrée n°229	99, 75	8

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 8/14

Annexe 1 BON DE LIVRAISON (à compléter et à rendre avec la copie)

ELECTROEXPORT

Date : 22.05.2009 11 :48 :34

Tel : 01.48.10.66.30

E-mail : ctm@electroexport.com

Fax : 01.18.10.66.35

Page No : 1/1

Bon de livraison	189. 109 - 125 RUE DE PARIS 93013 FRANCE FR Zone : Dacem Filiale : 555 Transporteur : 00030 CATROUX
N° Client : 555251 / 9003 N° OP : 0857535 N° Bon de livraison : 867135	
Poids(kg) 70, 3 Nb colis : 5	Nb lignes : /// Nb pièces commandées : /// Nb pièces livrées : ///

Commande N° 804165476 du 19/05/2009 Réf : AUTOMATIQUE						
Famille	N°ligne	Ref / Codic	Libellé / Commentaire	Qté Cmd	Qté Colis	N° Colis
5R	1	HR2020/70	Blender Compact PHILIPS	8	7	1
5R	2	CT 202	Cafetière ROWENTA	3	3	2
5R	3	11663	Bouilloire ORVA	5	6	3
5Y	4	GM 4210	Centrale pressing MOULINEX	10	10	4
5S	5	TL 356101	Grille-pain SEB	4	4	5

Réserves :

Date de réception :

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 9/14

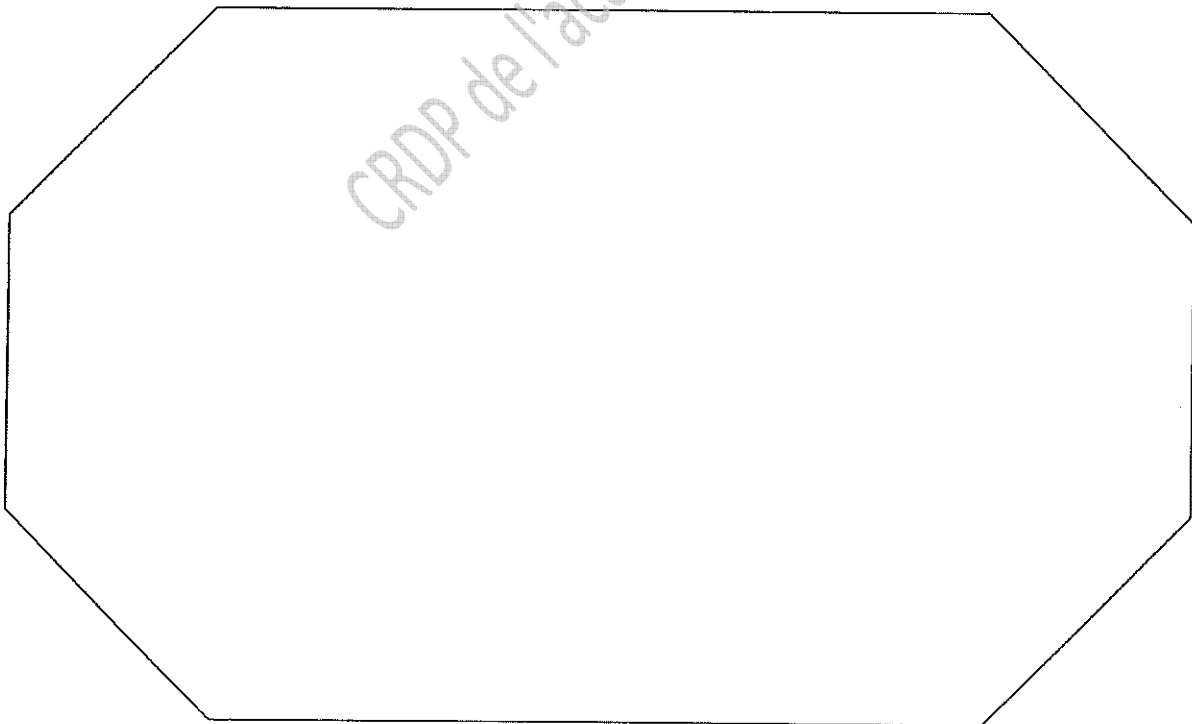
**Annexe 3 PRIX DE VENTE PROMOTIONNEL DE LA MACHINE À PAIN
DELONGHI BDM125S (à compléter et à rendre avec la copie)**

Produit	Informations	Coût d'achat	Coefficient multiplicateur	Prix de vente TTC	Prix de vente TTC arrondi à l'euro supérieur
.....	Prix habituel		2	160,49	161,00
.....	Prix promotionnel

Écrire la formule ainsi que le calcul effectué :

Coût d'achat =

Annexe 4 ÉTIQUETTE PRIX PROMOTIONNEL (à compléter et à rendre avec la copie)



Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 11/14

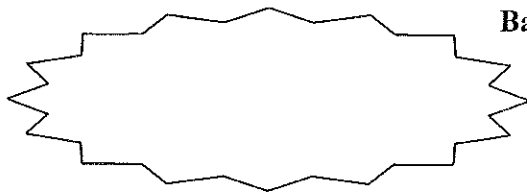
Annexe 5 : PUBLIPOSTAGE

BUT Parc d'activités Eco-clos aux Antes
☎ : 02.32.96.52. C. Ceial CarrefourA13
☎ : 02.32.96.52. 76410 Tourville la rivière
✉sav : 08.20.20.99

Horaires d'ouverture : du lundi au samedi de 09H30 à 19H30

À _____

Le _____



Babylis 8746E



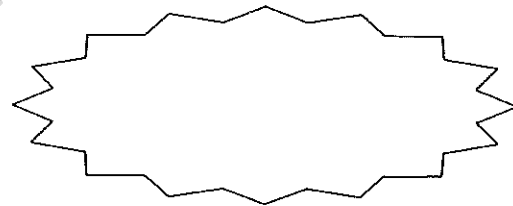
L'épilateur

40,49 euros Lissima

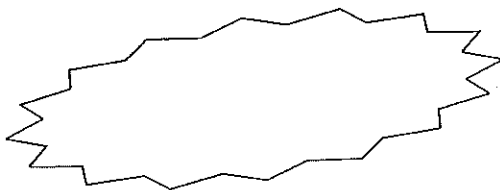
La brosse chauffante CALOR CV9130



54,99 euros



La luminothérapie Philips HF 3451/01



80,49 euros

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 12/14

Annexe 6 FICHE DE STOCK (à compléter et à rendre avec la copie)

Produit :			Référence :							
Dates	Libellés	ENTREES			SORTIES			STOCK		
		Qté	Prix unitaire	Montant	Qté	Prix unitaire	Montant	Qté	Prix unitaire	Montant
14/05/08	Stock initial							3	105,25 €	315,75

(Arrondir si nécessaire à 2 chiffres après la virgule)

Annexe 7 Tableau d'analyse du stock (à compléter et à rendre avec la copie)

	Résultat	Formule
Le stock moyen		
Le coefficient de rotation des stocks		
La durée (ou vitesse) de rotation des stocks par mois		

(Arrondir si nécessaire à 2 chiffres après la virgule)

Session 2009	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 13/14

Annexe 8 Évolution et chiffre d'affaires : percolateur N203 (à compléter et à rendre avec la copie).

Percolateur café référence : N203					
	CA € 2005	CA € 2006	ÉVOLUTION 2006	CA € 2007	ÉVOLUTION 2007
janvier	1 580,00	1 645,00	3,95%	1 635,00	
février	1 250,00	1 210,00	-3,31%	1 230,00	
mars	1 100,00	999,00	-10,11%	1 105,00	
avril	1 114,00	1 206,00	7,63%	1 203,00	
mai	1 203,00	1 125,00	-6,93%	1 300,00	
juin	1 560,00	1 530,00	-1,96%	1 420,00	
juillet	1 750,00	1 752,00	0,11%	1 614,00	
août	950,00	980,00	3,06%	1 380,00	
septembre	1 400,00	1 390,00	-0,72%	1 312,00	
octobre	765,00	780,00	1,92%	794,00	
novembre	890,00	902,00	1,33%	919,00	
décembre	1 800,00	1 789,00	-0,61%	1 798,00	
ANNÉE					

(Arrondir si nécessaire à 2 chiffres après la virgule)

Votre commentaire :

.....

.....

.....

Actions commerciales proposées (2 idées) :

-

-