

SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

CRDP ALSACE

Ce document a été numérisé par le CRDP
d'Alsace 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

L'USAGE DE LA CALCULATRICE EST AUTORISÉ
L'USAGE DU DICTIONNAIRE N'EST PAS AUTORISÉ

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

Coefficient : 4

Nombre de pages composant le sujet : 17

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 1 / 17

NOTE AUX CANDIDATS

Le sujet comporte 17 pages numérotées de 1/17 à 17/17.

Vous disposez des **documents 1 à 7** et des **annexes A à I**. Seules les annexes sont à rendre, agrafées dans une copie anonymée « modèle E.N. ».

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

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

<u>Compétences évaluées</u>	<u>Tâches à effectuer</u>	<u>Annexes à compléter</u>	<u>Barème / 80 points</u>
C 4.1.1. Situer le point de vente dans l'appareil commercial.	Partie 1 : Caractériser la situation du point de vente	A (2 points forts et 2 points faibles de l'implantation)	4 points
	Caractériser la situation du point de vente et dégager ses atouts géographiques et commerciaux.		
C 4.1.2. Positionner le point de vente sur le marché : en matière de prix, produits, services.	Positionner le point de vente par rapport à la concurrence en matière de prix, produits et services.	B (NATURALIA et ses concurrents)	11 points
C 1.5. Participer au réassortiment des produits courants.	Partie 2 : Gérer un stock	C (cadencier)	10 points
	Compléter un cadencier.		
	Déterminer et signaler les ruptures et/ou les surstocks.		
	Rechercher les solutions adaptées.	D État du stock	4 points
		E (Commentaires et solutions adaptées)	6 points
C 1.5. Participer au réassortiment des produits courants.	Partie 3 : Réaliser une commande	F (bon de commande informatique)	12 points
	Réaliser un bon de commande.		
C 3.1.3. Rédiger des messages commerciaux écrits et/ou médiatisés.	Rédiger un courriel de commande.	G (courriel)	12,5 points
C 4.3.3. Calculer une marge, un prix de vente.	Partie 4 : Réaliser des calculs commerciaux	H (tableau de calculs + détails)	13,5 points
	Compléter le tableau de calcul des prix.		
	Calculer le nouveau prix de vente et la nouvelle marge.	I (calcul et justification)	7 points

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 2 / 17

SITUATION

Vous êtes nouvellement engagé(e) dans le point de vente NATURALIA situé rue Lepic dans le 18^{ème} arrondissement de Paris. Cette enseigne de 100 m² est spécialisée en produits alimentaires issus de l'agriculture biologique et produits non alimentaires biologiques, dits « bio ».

Dans cette enseigne, 25 m² sont consacrés à l'univers hygiène et beauté.

Madame NAMERE, responsable du point de vente, vous confie quatre tâches à réaliser :

- Activité 1 : Caractériser la situation du point de vente
- Activité 2 : Gérer les stocks
- Activité 3 : Préparer une commande
- Activité 4 : Réaliser des calculs commerciaux

The logo for NATURALIA, featuring the brand name in a bold, black, sans-serif font. Below the name, there is a smaller line of text that is partially obscured but appears to say 'LES PRODUITS DE LA TERRE'.

CARTE D'IDENTITÉ NATURALIA LEPIC

Activité : Vente de produits alimentaires et non alimentaires bio

Forme de commerce : commerce associé avec approvisionnement en centrale d'achat.

Responsable : Madame Jennie NAMERE

Adresse : 41 rue Lepic 75018 PARIS

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 3 / 17

PARTIE 1 : CARACTÉRISER LE POINT DE VENTE

Nous sommes le 03 mai 2010. C'est votre premier jour de travail, madame NAMERE désire que vous vous familiarisiez avec son point de vente. Elle souhaite notamment que vous vous intéressiez au positionnement de NATURALIA par rapport à la concurrence (La vie Claire, Biocoop, marché Bio du quartier Lepic).

TRAVAIL À FAIRE :

1.1. Dégagez, sur l'annexe A, deux points forts et deux points faibles de l'implantation du magasin, à partir des entretiens menés par monsieur CISSE et le plan du quartier LEPIC.

Documents 1 et 2 à consulter

Annexe A à compléter

1.2. Repérez et reportez sur l'annexe B à partir de l'étude comparative :

- le(s) concurrent(s) direct(s) et le(s) concurrent(s) indirect(s) ;
- le point de vente leader en fonction de :
 - o la qualité,
 - o du prix,
 - o des services,
 - o de la présentation.

1.3. Qualifiez en quelques mots, sur l'annexe B, le positionnement de Naturalia par rapport aux concurrents directs.

Document 3 à consulter

Annexe B à compléter

PARTIE 2 : GÉRER LES STOCKS

Maintenant que vous connaissez le point de vente NATURALIA LEPIC, madame NAMERE vous demande de compléter un état de réassortiment du rayon cosmétiques Bio. Elle vous informe que toute commande passée est livrée la semaine même.

TRAVAIL À FAIRE :

2.1. Complétez le cadencier du mois d'avril.

Annexe C à compléter

2.2. Indiquez l'état des stocks, pour chaque référence.

Annexe D à compléter

2.3. Commentez vos résultats et proposez des solutions adaptées.

Annexe E à compléter

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 4 / 17

PARTIE 3 : PRÉPARER UNE COMMANDE

Madame NAMERE vous a fait participer au réassortiment des produits courants et vous demande de préparer la commande des produits cosmétiques qu'elle a préalablement choisis. Elle la signera ce soir.

TRAVAIL À FAIRE :

3.1. Préparez la commande n°148 datée du 10 mai 2010 à partir de l'extrait du catalogue et de la liste des produits à commander.

Documents 4, 5 et 6 à consulter

Annexe F à compléter

3.2. Rédigez le courriel (e-mail) d'accompagnement selon les consignes que madame NAMERE vous a laissées.

Documents 6 et 7 à consulter

Annexe G à compléter

PARTIE 4 : RÉALISER DES CALCULS COMMERCIAUX

Madame NAMERE souhaite que vous vous intéressiez aux composantes du prix de vente de certains de ces produits.

TRAVAIL À FAIRE :

4.1. Complétez le tableau des calculs commerciaux en précisant le détail de vos calculs.

Annexe H à compléter

Madame NAMERE a consulté l'état des stocks concernant trois produits. Elle se rend compte que les quantités dans ces trois références sont trop importantes. C'est pourquoi, elle souhaite proposer des prix de vente plus attractifs à ses clients pour écouler ces produits en leur appliquant une réduction de 10 % lors du passage en caisse. Elle vous confie cette tâche.

TRAVAIL A FAIRE :

4.2. Calculez le nouveau prix de vente toutes taxes comprises (PV TTC) et la nouvelle marge réalisée sur ces trois références. Complétez le tableau, en précisant le détail de vos calculs pour la 1^{ère} référence, sur l'annexe I.

Annexe I à compléter

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 5 / 17

Document 1 :

Dans le cadre de la réalisation d'un article de presse à paraître dans le journal « Vivez votre 18^{ème} arrondissement », Monsieur CISSE, chroniqueur pour le journal, a réalisé un entretien avec Madame ELIOTT, mère de deux enfants, sensible à l'alimentation biologique et habitant le quartier Lepic ainsi qu'avec monsieur le Maire du 18^{ème} arrondissement.

Entretien avec une mère de famille vivant dans le quartier LEPIC

Monsieur CISSE : « Pourquoi êtes-vous sensible à l'agriculture biologique ? »

Madame ELIOTT : « Depuis les problèmes alimentaires de la vache folle et de la grippe aviaire, mon mari et moi faisons attention à ce que nous mangeons. Nous voulons donner à nos deux enfants de 6 ans et 10 ans une alimentation saine et équilibrée en mangeant des produits naturels. »

Monsieur CISSE : « Vous habitez dans le quartier Lepic. Est-ce que vous trouvez dans votre quartier des points de vente vous proposant des produits alimentaires biologiques ? »

Madame ELIOTT : « Oui, dans le quartier, les habitants sont très sensibles au bio. Avec le marché bio les mardis, vendredis et dimanches, nous disposons de produits alimentaires bio frais venant d'agriculteurs d'Ile de France. Le reste de la semaine, nous avons des points de vente comme NATURALIA qui nous proposent des produits alimentaires bio. »

Monsieur CISSE : « Est-ce que vous consommez des produits non alimentaires bio comme des produits de beauté, d'hygiène... ? »

Madame ELIOTT : « Oui, mon mari et moi avons une âme d'écologiste ! Pour mes produits de beauté, je vais chez NATURALIA, ils proposent plusieurs types de produits... Vous savez, c'est le magasin qui est au 41 rue Lepic. Il y a un parking à proximité. Peut-être que vous ne le voyez pas, l'enseigne n'est pas très visible par les passants, la vitrine est très petite. Et de toute façon, dès que je ne trouve pas mon bonheur chez NATURALIA, je vais chez les nombreux concurrents dans le quartier : Biocoop, La Vie Claire. Nous avons le choix dans le quartier. »

Entretien avec monsieur le Maire du 18^{ème} arrondissement de Paris et le quartier LEPIC

« Lepic devient biologique et écologique ».

« Depuis quelques années, ce quartier « Lepic » évolue vers un quartier « biologique et écologique ». Avec l'arrivée de catégories socio-professionnelles aisées qui disposent d'un pouvoir d'achat important, la demande en produits biologiques est croissante. Concernant l'offre, nous avons un vaste choix, parmi les enseignes nationales spécialisées dans le Bio mais surtout, il faut compter sur notre grand marché alimentaire Bio qui a lieu trois fois par semaine. Il est devenu l'un des plus connus de la capitale.

De plus, ce quartier du 18^{ème} arrondissement dispose d'un réseau de transport en commun important avec de nombreux arrêts de bus et les stations de métro Abesses (M12), Blanche (M2) et Lamarck Caulaincourt (M12). Nous essayons de rendre ce quartier totalement piéton en réduisant les places de parking afin d'inciter les gens à prendre les transports en commun. De ce fait, le quartier Lepic devient progressivement le quartier biologique et écologique du 18^{ème} arrondissement de Paris, un exemple de savoir être. »

Monsieur le Maire du 18^{ème} arrondissement de Paris

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 6 / 17

Document 3 : LE CLASSEMENT DES ENSEIGNES PAR LEURS CLIENTS
(Etude comparative)

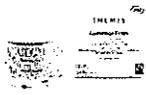
				Marché Bio du quartier Lepic
Prix	3	1	4	2
Promotions	3	2	4	1
Qualité des produits	1	4	3	2
Choix des produits	1	2	3	4
Produits nouveaux	2	3	1	4
Amabilité du personnel	1	4	3	2
Disponibilité du personnel	1	4	3	2
Services rendus à la clientèle (livraison à domicile...)	3	4	1	2
Présentation	2	3	1	4
Types de marques proposées	Marques nationales (Cattier, Weleda...)	Marques de distributeur	Marques nationales (Cattier, Weleda...)	Peu ou pas de marques
Nombre de références	250 références	100 références	250 références	75 références
Familles de produits proposées	Alimentaires, soin du corps visage et cheveux	Alimentaires, soin du corps	Alimentaires, soin du corps visage et cheveux	Alimentaires, soin du visage

Comment les clients voient-ils et jugent-ils leurs magasins ?

- L'enquête réalisée auprès de 300 clients permet de classer pour chaque critère les enseignes de 1 (la meilleure) à 4 (la plus faible).
- Quatre thèmes sont abordés lors du sondage : l'aspect prix, l'aspect produit, le personnel et les services ainsi que la présentation du point de vente (mise en valeur des produits, attractivité de la vitrine, mobiliers adaptés...).

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 8 / 17

Document 4 : EXTRAIT DU CATALOGUE COSMETIC' BIO

	REFERENCES	DESIGNATIONS	PRIX DE VENTE UNITAIRE HT		REFERENCES	DESIGNATIONS	PRIX DE VENTE UNITAIRE HT
	K150910	GOMMAGE EXFOLIANT 150ml - KIBIO	10,32 €		M051630	HUILE CAROTTE 50ml MELVITA	4,78 €
	W150810	CREME GOMMANTE AU BOULEAU 150ml WELEDA	7,32 €		E030630	HUILE SECHE ARGAN 30ml - EUMADIS	8,50 €
	T125910	GOMMAGE CORPS 125ml - THEMIS	13,80 €		P050630	KINEDOL 50 ML PONROY	6,11 €
	C500820	LAIT HYDRATANT NOURRISSANT CORPS 500 ml - CATTIER	8,15 €		W200820	LAIT DYNAMISANT A L'ARGOUSIER 200ml WELEDA	12,50 €
	C500720	LAIT HYDRATANT ONAGRE ET HAMAMELIS 500 ml CATTIER	9,03 €		M050630	HUILE BELIS 50 ml MELVITA	6,55 €

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 9 / 17

Document 5 : Liste des produits à commander

Référence : W150810 - Quantité : 20
Référence : C500820 - Quantité : 10
Référence : E030630 - Quantité : 15
Référence : W200820 - Quantité : 12

Document 6 : Fiche fournisseur COSMETIC'BIO

<u>Informations générales :</u>	<u>Informations commerciales :</u>
<u>Nom</u> : Cosmétic'bio	<u>Conditions de vente</u> :
<u>Adresse</u> : 15 rue Marcel SEMBAT 93 200 SAINT DENIS	<u>Transport</u> : Franco de port
<u>Tél</u> : 01 41 20 41 56	<u>Remise</u> : 10 % à partir de 500.00 € de commande
<u>E-mail</u> : commandebio@cosmeticbio.fr	<u>Paiement</u> : à la livraison
<u>Personne à contacter</u> :	<u>Montant des dernières commandes passées par Naturalia LEPIC</u> :
Madame Rachel BENSOUSSAN	Le 15/01/2010 : 150 € Le 25/03/2010 : 232 € Le 30/04/2010 : 632 €

(source personnelle)

Document 7 : consignes laissées par Mme NAMERE

Dans le courriel qui accompagne la commande N° 148, vous préciserez les éléments suivants :

- Livraison impérative sous 10 jours car risque de rupture de stock.
- Règlement au comptant à la réception de la commande.
- Demande du catalogue des nouveautés de l'été 2010, car nous ne l'avons pas reçu.

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 10 / 17

ANNEXE A (à compléter et à rendre avec la copie)

L'IMPLANTATION DU MAGASIN

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
✗	✗
✗	✗

ANNEXE B (à compléter et à rendre avec la copie)

Concurrent(s) direct(s)		
Concurrent(s) indirect(s)		
Leader en matière de qualité	Leader en matière de prix	Leader en matière de service	Leader en matière de présentation
.....
Positionnement de Naturalia par rapport aux concurrents directs		

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 11 / 17

ANNEXE C (à compléter et à rendre avec la copie)

LE CADENCIER DU MOIS D'AVRIL - RAYON : PRODUITS COSMÉTIQUES BIO

Désignation	Semaine du 5 avril				Semaine du 12 avril				Semaine du 19 avril				Semaine du 26 avril				Semaine du 3 mai				Semaine du 10 mai	
	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C
GOMMAGE EXFOLIANT KIBIO (K150910)	10	7	7		5	10	10		2	15	15		2	15	15		0	15	15		1	15
LAIT HYDRATANT ONAGRE (C500720)	2	5	5		3	5	5		3	5	5		6	0	0		4	0	0		1	5
HUILE BELIS MELVITA (M050630)	3	8	8		3	8	8		1	15	10		1	10	10		0	15	15		6	8
GOMMAGE CORPS THEMIS (T125910)	5	10	10		0	20	20		5	15	15		4	15	14		2	30	30		20	15

S : Stock C : Commandes L : Livraison V : Ventes

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 12 / 17

ANNEXE F – BON DE COMMANDE (à compléter et à rendre avec la copie)

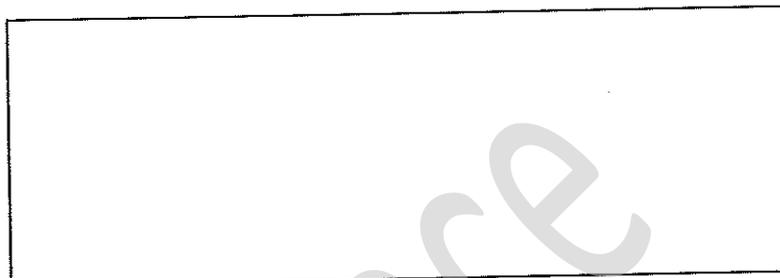


41 rue Lepic

75018 PARIS

Tél : 01 40 41 42 43

e.mail : naturalia.lepic@laposte.fr



BON DE COMMANDE n°.....

Le :

A :

Référence	Désignation	Quantité	Prix unitaire (en €)	Montant HT (en €)
			Montant brut H.T.	
			Remise	
			Port	
			Montant net H.T.	

Signature du responsable :

Vos résultats sont arrondis à 2 décimales.

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 14 / 17

ANNEXE G (à compléter et à rendre avec la copie)

COURRIEL

Nouveau message

Fichier Edition Affichage Insertion Format Outils Message 2

Envoyer Couper Copier Coller Annuler Vérifier Orthographe Joindre Priorité Signer

À :
Cc :
Objet :

Pièce jointe :

Arial 10

CRDP d'Alsace

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 15 / 17

Annexe H (à compléter et à rendre avec la copie)

TABLEAU DES CALCULS COMMERCIAUX

Articles	Prix d'achat HT (en €)	Marge (en €)	Prix de vente HT (en €)	Montant de la TVA (en €)	Prix de vente TTC (en €)	Taux de marque (en %)	Coefficient multiplicateur
LAIT DYNAMISANT ARGOUSIER W200820	12.75						1.52
LAIT HYDRATANT C500820	7.54	3.17					

Le taux de TVA est de 19,60 %.

Vos résultats sont arrondis à 2 chiffres après la virgule.

Détails des calculs pour le lait dynamisant à l'Argousier référence W200820 :

Prix de vente TTC :

.....

Prix de vente HT :

.....

Marge :

.....

Taux de marque :

.....

Détails des calculs pour le lait hydratant référence C500820 :

Prix de vente HT :

.....

TVA :

.....

Coefficient multiplicateur :

.....

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 16 / 17

ANNEXE I (à compléter et à rendre avec la copie)

Nouveaux prix de vente TTC et nouvelles marges

Désignation	Prix actuels		Prix promotionnels	
	Prix de vente TTC (en €)	Prix d'achat HT (en €)	Prix promotionnel TTC (en €) (1)	Marge (en €) (1)
LAIT HYDRATANT ADOUCISSANT COCO ET VANILLE NATURELLE 500 ml	12,53	6,98		
LAIT CORPS HYDRATANT ADOUCISSANT 400ML	15,50	8,76		
LAIT VELOURS CORPS BIO EXCELLIA 200 ml	13,95	8,90		

Vos résultats sont arrondis à 2 chiffres après la virgule.

(1) Précisez le détail de vos calculs pour le lait hydratant adoucissant coco et vanille.

Prix de vente promotionnel TTC :

Marge :

B.E.P. : VENTE ACTION MARCHANDE	Code : 51 31205	SUJET	SESSION 2010
EP2 : Travaux Professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication & à l'exploitation commerciale du point de vente	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 17 / 17