

BEP VENTE ACTION MARCHANDE

SUJET

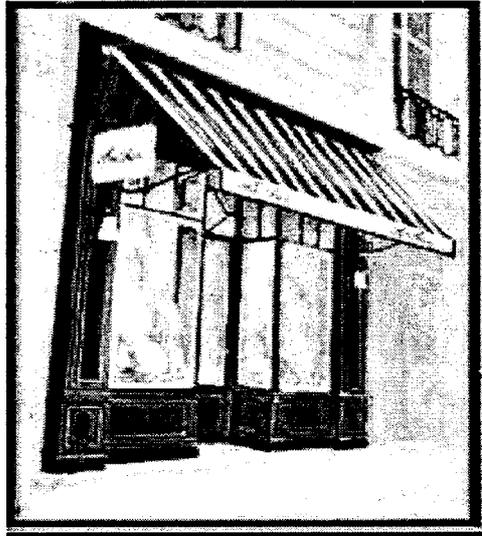
Épreuve : EP2 - Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale.

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 4

**Le présent sujet comporte 10 pages numérotées de 1/10 à 10/10.
Les pages 7/10, 8/10, 9/10 et 10/10 sont à rendre avec la copie.**

- Calculatrice autorisée -



Vous êtes embauché(e) dans le magasin **L'ALIMENTATION GAREL**, commerce tenu par Monsieur GAREL et situé 1 rue Émile Zola à CHARLEVILLE-MEZIÈRES. Cette petite surface alimentaire de 200 m² commercialise des produits frais, des fruits et légumes, des liquides ainsi que de la droguerie.

Ses larges horaires d'ouverture (de 8 h 00 à 20 h 00, du lundi au samedi), sa situation au cœur du centre ville, la réputation de Monsieur GAREL, implanté à CHARLEVILLE-MEZIÈRES depuis trente ans, expliquent le succès de ce commerce. Depuis trois ans, Monsieur GAREL a rejoint une enseigne nationale qui regroupe des petits détaillants.



PREMIÈRE PARTIE

Monsieur GAREL reçoit la visite d'un Superviseur qui lui remet un schéma type d'implantation pour les jus de fruits.

Monsieur GAREL vous demande de comparer ce schéma avec son rayon. Vous disposez du relevé du rayon de Monsieur GAREL (document 1) et du schéma d'implantation proposé (document 2).

Travail à faire

- 1° - Vous identifiez le type d'implantation réalisé par Monsieur GAREL (Répondre sur la copie).
- 2° - Vous calculez, à partir du document 1, le linéaire au sol puis le linéaire développé que Monsieur GAREL a consacré aux jus de fruits (Répondre sur la copie)
- 3° - Vous commentez l'emplacement des nectars de poire dans le rayon de Monsieur GAREL et vous justifiez votre réponse (Répondre sur la copie)
- 4° - Vous comparez, à partir des documents 1 et 2, le rayon de Monsieur GAREL et le schéma d'implantation proposé (consigner les réponses sur l'annexe 1)
- 5° - Vous formulez, à partir des constatations de l'annexe 1, des propositions (consigner les réponses sur l'annexe 2).



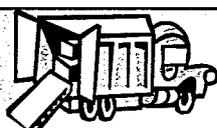
DEUXIÈME PARTIE

Pour fêter le trentième anniversaire de l'ouverture de son magasin, Monsieur GAREL décide de mettre en place une opération promotionnelle : un tee-shirt avec le nom de son magasin sera offert aux clients qui effectueront un minimum de 200 F d'achats. A partir de 500 F, un bon d'achat de 50 F sera offert.

Cette opération va se dérouler du 11 au 16 juin 2001. Monsieur GAREL a décidé d'annoncer l'opération par un prospectus qui sera déposé dans les boîtes à lettres de son quartier.

Travail à faire

- 1° - Vous réalisez, sur l'annexe 3, le prospectus annonçant l'opération
- 2° - Vous proposez deux autres actions que Monsieur GAREL aurait pu réaliser.
(Répondre sur la copie)



TROISIÈME PARTIE

En raison de l'absence du réceptionniste, Monsieur GAREL vous a demandé de réceptionner une livraison. Vous disposez du bon de commande (document 3) et du bon de livraison (document 4).

Travail à faire

- 1° - Vous vérifiez la livraison au regard de la commande et vous consignez vos observations sur la fiche de vérification de l'annexe 4
- 2° - Vous êtes chargé(e), en raison des anomalies constatées, de contacter le fournisseur. Vous remplissez la fiche d'appel donnée en annexe 5.
- 3° - Vous souhaitez vendre le Nectar de fruits exotiques, contenance d'un litre, au prix de 9 F. Quel coefficient multiplicateur allez-vous appliquer ? (Répondre sur la copie)
- 4° - Donnez le prix de vente hors taxes d'un litre de jus de pomme, en francs et en euros sachant que :
 - . le taux de marque est de 20 %
 - . la valeur d'un euro est de 6,55957 F. (Répondre sur la copie)



QUATRIÈME PARTIE

Malgré la taille modeste de son point de vente, Monsieur GAREL est très attentif aux évolutions des modes de consommation. Il vous demande de réaliser, à partir du document 5, une étude sur la consommation d'aliments hors repas (le snacking).

Travail à faire (Répondre aux questions sur la copie d'examen)

- 1° - Citez trois exemples concrets de snacking
- 2° - Indiquez quatre causes du développement du snacking
- 3° - Citez les personnes les plus concernées par le snacking
- 4° - Identifiez les différentes catégories de snack
- 5° - Décrivez la proposition de Mars
- 6° - Indiquez ce que propose Lionel Flasseur pour que l'épicerie rattrape son retard.

DOCUMENT 1

RELEVÉ DU RAYON JUS DE FRUITS DE L'ALIMENTATION GAREL

Niveau 5	Nectar de fruits exotiques Marque nationale	Jus de raisin Marque distributeur	Nectar de poire Marque nationale	Nectar d'orange Marque nationale	Jus d'orange Marque nationale	
Niveau 4	Nectar de fruits exotiques Marque nationale	Jus de raisin Marque nationale	Nectar de raisin Marque nationale	Nectar d'orange Marque nationale	Jus d'orange Marque distributeur	
Niveau 3	Nectar de fruits exotiques Marque distributeur	Jus de raisin Marque nationale	Nectar de pomme Marque nationale	Nectar d'orange Marque nationale	Jus d'orange Premier prix	
Niveau 2	Nectar de fruits exotiques Premier prix	Jus de raisin Premier prix	Nectar de pomme Marque nationale	Nectar d'orange Marque nationale	Jus d'orange Premier prix	
Niveau 1	Nectar de fruits exotiques Premier prix	Jus de raisin Premier prix	Jus de pomme Premier prix	Nectar d'orange Marque nationale	Nectar d'orange Premier prix	Nectar de poire Marque nationale



1 mètre

DOCUMENT 2

SCHÉMA TYPE D'IMPLANTATION

Niveau 5	Nectar de pomme Marque nationale	Nectar de raisin Marque nationale	Nectar de poire Marque nationale	Nectar d'orange Marque nationale	Jus d'orange Marque nationale
Niveau 4	Nectar de pomme Marque distributeur	Nectar de raisin Marque distributeur	Nectar de poire Marque distributeur	Nectar d'orange Marque distributeur	Jus d'orange Marque distributeur
Niveau 3	Jus de pomme Marque distributeur	Jus de raisin Marque distributeur	Nectar de fruits exotiques Marque distributeur	Nectar d'orange Marque distributeur	Jus d'orange Marque distributeur
Niveau 2	Jus de pomme Marque nationale	Jus de raisin Marque nationale	Nectar de fruits exotiques Marque distributeur	Nectar d'orange Marque distributeur	Jus d'orange Marque distributeur
Niveau 1	Jus de pomme Premier prix	Jus de raisin Premier prix	Nectar de fruits exotiques Premier prix	Nectar d'orange Premier prix	Jus d'orange Premier prix



1 mètre



ALIMENTATION GAREL
1 rue Émile Zola
08000 CHARLEVILLE MÉZIÈRES
EURL au capital de 100 000 F
☎ 03 24 23 36 45
☎ 03 24 23 25 17

BON DE COMMANDE
N° 2000-15

Société d'Achat du Nord-Est
168 rue de Verdun
57000 METZ

Charleville-Mézières, le 05 juin 2001

Références	Désignations	Quantité	Prix unitaire Hors taxes	Montant Hors Taxes
936 W	Nectar de fruits exotiques 1 litre	12	6,00 F	72,00 F
422 C	Nectar d'orange 1 ^{er} prix	24	2,75 F	66,00 F
657 B	Jus de pomme 1 litre	12	9,80 F	117,60 F
852 B	Jus de raisin 1 litre	12	7,00 F	84,00 F
654 J	Jus d'orange 1 ^{er} prix 1 litre	48	3,25 F	156,00 F
627 J	Nectar de pomme 1 litre	24	4,75 F	114,00 F

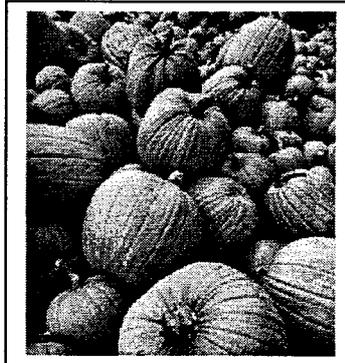
Délai de livraison : sous 8 jours

Transport : route

SIRET 403 715 360 00028 – APE 521B

DOCUMENT 4

**Société d'Achat
Du Nord-Est**



**168 rue de verdun
57000 METZ
Tél. 03 87 20 30 40
Fax. 03 87 21 31 41**

**Alimentation GAREL
1 rue Émile Zola
08000 CHARLEVILLE MÉZIÈRES**

**BON DE LIVRAISON N° 1258
Date : 06.06.2001**

Réf.	Désignations des articles	Quantités
936 W	Nectar de fruits exotiques – 1 litre	24
422 C	Nectar d'orange - 1 ^{er} prix	24
657 B	Jus de pomme – 1 litre	12
852 B	Jus de raisin – 1 litre	12
654 J	Jus d'orange – 1 ^{er} prix – 1 litre	24
627 J	Nectar de pomme – 1 litre	24

SERVICE EXPÉDITION : 03.87.58.99.17

**SIRET 404 868 655 00032 - APE 521B
SARL AU CAPITAL DE 150 000 F**

DOCUMENT 5

ÉPICERIE : les nouveaux créneaux

Le snacking, une tendance lourde, fournit au secteur de l'épicerie une occasion rêvée de doper sa croissance.

Qui n'a pas un jour craqué sur une tablette de chocolat après une longue journée de travail ou grignoté quelques biscuits lors d'une pause café ? D'après une récente étude, trois Français sur quatre reconnaissent s'alimenter entre les repas. L'évolution des modes de vie comme le travail des femmes poussent les ménages à simplifier leur déjeuner, voire à faire l'impasse sur ce dernier. Le stress de la vie urbaine favorise également la multiplication des prises alimentaires : le snacking toucherait davantage les cadres et les employés et concernerait plus les hommes jeunes et les femmes pour atteindre un maximum chez les 30-40 ans.

REPAS DÉSTRUCTURÉS POUR TOUT LE MONDE

la durée cumulée du petit déjeuner, du déjeuner et du dîner est passée de deux heures en 1966 à une heure vingt minutes en 1996. Le temps pour prendre son déjeuner a lui aussi fondu. Cette déstructuration des repas concerne tout le monde, pas seulement les adolescents, mais aussi les adultes. «C'est un phénomène qui se développe à travers le

goûter des enfants, le grignotage à la maison ou au bureau, voire le remplacement ponctuel d'un repas», avance Lionel Flasseur, responsable chez Mars.

SIX CATÉGORIES DE SNACK

On distingue le snack «individuel» que l'on consomme seul pour le plaisir, le snack anti-stress qui répond à une anxiété, le snack «dépannage» qui comble un creux au bon moment, le snack pour offrir, le snack à plusieurs et même le snack amincissement, pour le moins contradictoire. Même si on trouve aujourd'hui des biscuits salés ou sucrés allégés en matières grasses (Taillefine de LU).

A partir de cette analyse, Mars vient de proposer un concept de snacking corner, dédié au snack et réservé aux grandes surfaces. Concrètement, cet espace se répartit en zones goûter, plaisir, tradition, gourmand, chacune regroupant des produits issus de familles différentes. Chaque segment répondrait alors à des occasions de consommations différentes. Selon Lionel Flasseur, «l'épicerie doit rattraper son retard sur le frais ou le traiteur, dont les concepts ont su stimuler l'appétit des consommateurs».

*D'après Bruno Askenasi, LSA n° 1671 -
6 avril 2000*

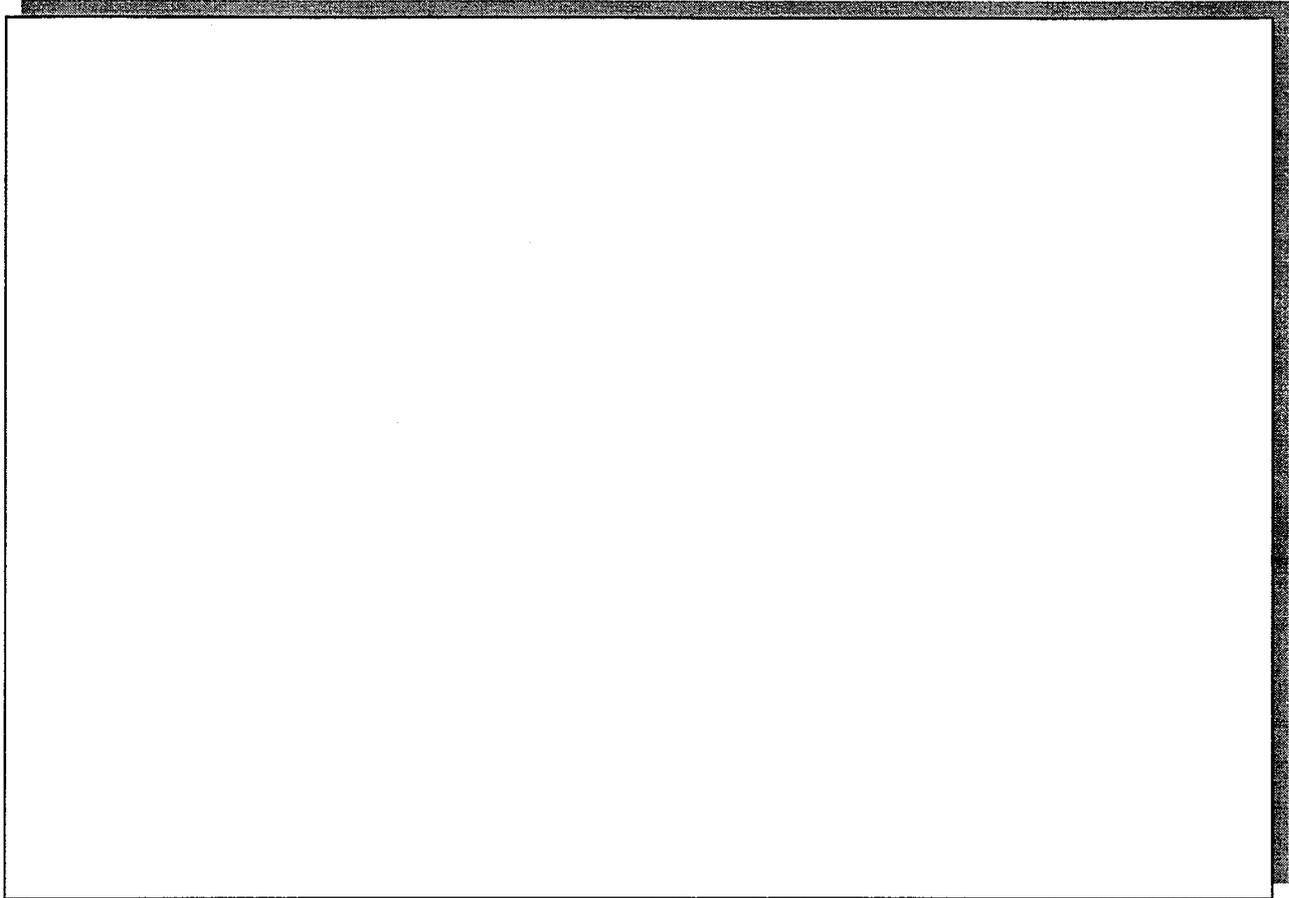
COMPARAISON DU RAYON DE Monsieur GAREL AVEC LE SCHÉMA TYPE D'IMPLANTATION

	Rayon de Monsieur GAREL	Schéma type
Linéaire développé de la marque distributeur		
Linéaire développé des marques nationales		
Linéaire développé des nectars		
Linéaire développé des jus		
Niveaux des premiers prix		
Niveaux de la marque distributeur		
Niveaux des marques nationales		
Organisation des parfums		
Répartition entre les jus et les nectars en fonction du linéaire accordé à chacun d'eux		

PROPOSITIONS D' ACTIONS

	Actions à entreprendre
Linéaire développé de la marque distributeur	
Linéaire développé des marques nationales	
Linéaire développé des nectars	
Linéaire développé des jus	
Niveaux des premiers prix	
Niveaux de la marque distributeur	
Niveaux des marques nationales	
Organisation des parfums	
Répartition entre les jus et les nectars en fonction du linéaire accordé à chacun d'eux	

PROSPECTUS



ANNEXE 4

FICHE DE VÉRIFICATION DE LIVRAISON

Référence	Anomalie constatée

ANNEXE 5

FICHE D'APPEL TÉLÉPHONIQUE

L'ALIMENTATION GAREL
1 rue Émile Zola
08000 CHARLEVILLE MÉZIÈRES



PRÉPARATION D'APPEL TÉLÉPHONIQUE

Date :

DESTINATAIRE

Raison sociale :

Service :

Responsable :

Objet :

Tél. :

Poste :

Documents de référence :

Motif de l'appel :

Suite à donner :