

PRESENTATION DU SUJET

Compétences	DOSSIER / Travail à faire	Annexes	Documents	Barèmes	Evaluation
C1 - Participer à l'approvisionnement C1.1.4. Participer à la gestion des fichiers fournisseurs C3 – Communication - vente C3.1.3 Rédiger des messages commerciaux	DOSSIER 1 1.1 Citez 3 sources possibles utilisables pour la recherche des coordonnées de fournisseurs.	A	1, 2 et 3	31.5
	1.2 Effectuer un appel d'offres.			4.5
	1.3 Sélectionner justifier le fournisseur.			8 3
C1 - Participer à l'approvisionnement C1.1.1 Réaliser tout ou partie des opérations liées à la réception des produits.	1.4 Préparer la commande des produits choisis.	B	4	10
C1 - Participer à l'approvisionnement C1.1.2 Participer au rangement des produits	1.5 Citez 2 avantages à codifier. 1.6 Procédez à la codification des 4 articles.	C	5 et 6	2 4
C4- Exploitation commerciale du point de vente C4.3.3. Calculer une marge et un prix de vente	DOSSIER 2 2.1 Compléter le tableau de calculs des prix et préciser le détail des calculs		7	19,5
	2.2 Calculer le nouveau PV TTC et la marge réalisée		8	4,5
C4 – Exploitation commerciale C4-1-3 Se situer dans l'organisation humaine	DOSSIER 3 4.1 Complétez le tableau d'analyse d'un l'article 4.2 Justifier une décision en complétant un tableau	D	9 et 12	24.5 14 10.5
TOTAL				80	

NOTE SUR 20 (arrondie au demi point)

/ 20

Les documents 1 à 12 sont à rendre avec la copie qu'ils soient complétés ou non.

Groupement interacadémique II	Session 2006	Facultatif : code 186CB06
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 / 7

FICHE D'IDENTITE DU MAGASIN

Enseigne : **TALON AIGUILLE**

Situation juridique : S.A.R.L.

Forme de commerce : Magasin indépendant isolé

Implantation : Centre ville, rue piétonne

Responsable : Mme Scarpin

Coordonnées : 1, rue de La Botte
35 300 Fougères
Tel : 02 99 98 97 96
Fax : 02 99 98 23 50
E-mail : talon.aiguille@wanadoo.fr

Secteur d'activité : Chaussures haut de gamme pour la femme, l'homme et l'enfant

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	2 / 7

SITUATION PROFESSIONNELLE

Vous êtes en période de formation en entreprise en tant que stagiaire de terminale BEP V.A.M dans le magasin « TALON AIGUILLE », spécialisé dans les chaussures haut de gamme pour la femme, l'homme et l'enfant. Ce magasin indépendant isolé, ouvert depuis janvier 2001 est situé à Fougères, en centre ville. Votre tutrice, Mme Scarpin, vous demande d'accomplir un certain nombre de tâches afin de l'aider dans l'organisation et la gestion de son magasin.

Nous sommes le 16 Juin 2006.

DOSSIER 1 : Exploitation commerciale du point de vente

Mme Scarpin n'est pas satisfaite d'un de ses fournisseurs. Les délais de livraison sont trop longs et les conditions de paiement ne sont pas satisfaisantes car elle doit payer en fin de mois, à réception de la facture. Elle a sélectionné plusieurs grossistes et producteurs susceptibles de convenir à son image de marque.

Travail à faire

1.1. Citez sur le document 1, trois outils ou sources possibles utilisables pour la recherche des coordonnées de fournisseurs.

1.2. Mme Scarpin vous demande à ce jour d'effectuer un appel d'offres, sur le document 2, en lui préparant un courrier type afin de recevoir une documentation produits ainsi que les conditions de vente et les tarifs.

Dix jours plus tard, vous faites le point des réponses. Vous avez présélectionné 4 fournisseurs, compte tenu des produits proposés parmi l'ensemble des réponses obtenues à votre appel d'offre (annexe A).

1.3. Mme Scarpin a approuvé votre présélection et vous demande maintenant de sélectionner et de justifier, sur le document 3, le fournisseur qui répond le mieux à ses exigences en matière de délais de livraison et de conditions de paiement.

1.4. Le choix du fournisseur ayant été validé, Mme Scarpin vous demande de lui préparer, sur le document 4, la commande des produits qu'elle a choisis sur l'annexe B.

Les articles commandés ont été livrés sans aucune erreur. Vous avez vérifié la livraison.

Il reste néanmoins quelques activités à réaliser avant de pouvoir ranger les articles en magasin et en réserve, à savoir coder ses produits selon le système de codification utilisé par Mme Scarpin présenté sur l'annexe C.

1.5. Sur le document 5, Citez 2 avantages pour un magasin à codifier ses articles.

1.6. Procédez à la codification des 4 articles livrés sur le document 6, sachant que Mme Scarpin a choisi de proposer à ses clients, un prix découverte pour ces nouveaux produits. (annexe C). Vous suivrez l'ordre des articles à commander, comme indiqué sur le document B.

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	3 / 7

DOSSIER 2 : Calculs commerciaux

Mme Scarpin a consulté l'état des stocks concernant 3 produits de son assortiment. 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. Elle veut vous confier cette tâche.

Travail à faire :

2-1 Dans un premier temps, pour vérifier vos compétences, complétez le tableau et précisez le détail de vos calculs sur le document 7.

2-2 Elle décide d'appliquer une réduction de prix de 10 % lors du passage en caisse sur ces 3 références. Vous devez calculer le nouveau prix de vente toutes taxes comprises (PV TTC) et la nouvelle marge réalisée pour chacune des références. Complétez le document 8.

DOSSIER 3: Les métiers de la vente

Le responsable du magasin envisage de recruter une nouvelle vendeuse. Il a trouvé dans la presse professionnelle un article traitant du recrutement des vendeurs (annexe D). Il vous demande de le lire et vous pose quelques questions qui devront l'aider dans sa démarche.

Travail à faire

4-1 A partir de l'annexe D, complétez le tableau fourni en document 9 .

4-2 A partir de vos réponses, vous répondrez à la question que vous pose votre responsable :
« Me conseillez-vous de mettre en place une action de recrutement comme celle-ci ? »

Justifiez votre réponse par 3 raisons que vous présenterez dans le document 10.

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	4 / 7

Annexe A / Présélection des fournisseurs

CUIR COMPAGNIE

25 rue de la Mésange
49 000 Angers
Tel / Fax : 02 42 21 23 55

Suite à votre appel d'offres du 16 juin dernier, nous avons le plaisir de vous présenter nos conditions de vente.

Livraison : sous 7 jours

Frais de port : Pour une commande de moins de 100 €, frais de port de 80 €
Pour une commande de moins de 250 €, frais de port de 40 €
Pour une commande supérieure à 250 €, frais de port gratuit

Remise : 2 % de mai à septembre

Règlement : 30 jours fin de mois ou au comptant avec un escompte de 2%

AD CHAUSSURES

2, place Jean Moulin
44 000 Nantes

Livraison : sous 15 jours

Frais de port : franco de port

Frais technique : forfaitaire 76,22 € (500 f) à la première commande

Remise : 10 % à la première commande

Règlement : 30 jours fin de mois

SARL TOUT CUIR

4, av Victor Hugo
92240 Malakoff
Tel/Fax : 01 45 20 21 22

Suite à votre courrier, voici les conditions de vente et notre catalogue produits et tarifs pour l'été 2006.

Conditions de vente

Livraison : sous 10 jours

Frais de port : Franco de port

Règlement : A réception de la marchandise

LA HALLE

10, rue de la Gare
35 000 Rennes
Tel : 02 99 36 67
Fax : 02 99 36 68

Livraison : sous 15 jours

Frais de port : Pour une commande de moins de 150 €, frais de port de 60 €
Pour une commande de moins de 250 €, franco de port

Remise : 8 % pour une première commande

Règlement : A réception de la facture

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	5 / 7

Annexe B / Articles à commander

<p>- Chaussures femmes : <i>Pour les tailles :</i> 36 (1 modèle) ; 37 (2 modèles) ; 38 (3 modèles) ; 39 (3 modèles) ; 40 (2 modèles); 41 (1 modèle).</p> <p>1- Escarpin cuir à talon noir, référence 1 98 12 ; 2- Mocassin beige nubuck plat référence 1 25 05 ; 3- Sandale de plage dessus cuir fantaisie à perles, référence 1 56 23.</p> <p>- Chaussures hommes : <i>Pour les tailles :</i> 40 (2 modèles) ; 41 (2 modèles) ; 42 (3 modèles) ; 43 (3 modèles); 44 (2 modèles) ; 45 (1 modèle).</p> <p>4- Sandale marron cuir référence 2 52 14</p>

Annexe C / Codification utilisée par Mme Scarpin

Type de chaussure	Genre de chaussure	Matière	Couleur	Tarification
F. Femme H. Homme E. Enfant	1. Classique à talon 2. Classique talon plat 3. Sport 4. Botte et Bottine 5. Sandale	1. Cuir 2. Nubuck 3. Synthétique 4. Mixte cuir, synthétique	1. Noire 2. Marron 3. Beige 4. Bleue 5. Autres couleurs 6. Fantaisie	1. Tarif plein 2. Prix découverte 3. Solde

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	6 / 7

Annexe D / Extrait d'un article de Point de vente du 22/11/2000

RECRUTEMENT / Séduire ce soir, embaucher demain

L'enseigne suédoise d'habillement H&M organise une 'nuit de l'emploi' le 23 novembre dans deux de ses magasins de la capitale. Une façon d'embaucher plus vite les équipes des magasins qui ouvriront au printemps et de 'faire la différence' sur un marché de l'emploi des vendeurs très tendu en région parisienne.(...)

Ouvertures, pénurie H&M va plus loin, puisque l'enseigne lance le 23 novembre à Paris sa 'première nuit de l'emploi', de 21 heures à minuit, dans ses magasins de la rue de Rivoli et du Forum des Halles. Simple 'coup de pub' ou opération de recrutement originale ? En tout cas le succès paraît garanti puisqu'au 16 novembre, 3 000 personnes avaient contacté le centre d'appels, et 1 000 d'entre elles étaient déjà sélectionnées pour recevoir une invitation à la fameuse soirée. Un soudain besoin de recrutement est en fait la première raison qui motive cette manifestation originale. L'enseigne doit en effet, d'ici le printemps 2001, embaucher sur Paris et la région parisienne trois cent cinquante personnes. Ce sont à 90 % des vendeurs, mais aussi des étalagistes-décorateurs, des chefs de rayon....(...) La pénurie de vendeurs est le second motif de lancement de cet « événement inédit, jamais réalisé », dit le communiqué de l'enseigne. Inédit en France, car cette pratique est courante aux Etats-Unis, en parallèle aux petites annonces.

Insaisissables candidats « Il est très difficile de trouver des candidats à Paris, témoigne le directeur des ressources humaines. Je suis depuis trois ans sur le marché français, c'est la première année que je connais de telles difficultés dans la capitale. Elles sont moindres en province. » Les candidats sont toujours moins nombreux à répondre à une annonce classique, comme à se déplacer (...) Ces difficultés de recrutement tiennent au déficit d'image du secteur, crucial dans une période de retour de l'emploi. (...) « Cette soirée du 23 novembre est, par conséquent, d'abord faite pour créer l'événement : nous voulons sortir de l'ordinaire pour attirer les candidats », souligne Chris Decat. Deux autres avantages ont décidé de l'opération : sa rapidité et, sans doute, de moindres coûts. Pour une telle mobilisation, « une campagne dans la presse nationale aurait représenté une fortune. » Le procédé reste une 'première' pour l'enseigne.(...)

L'embauche d'un vendeur

-Traitement du CV -Appel téléphonique de chaque candidat -Réunion d'information (présenter H&M, processus d'embauche) -Session de recrutement : entretien individuel (30 minutes) avec deux personnes d'H&M, réponse négative/positive immédiate -Si oui : entretien de groupe. Huit candidats sont mis en situation avec trois personnes d'H&M (45 minutes à une heure) -Délégation (1 heure) et décision De la parution de la petite annonce à la décision finale le recrutement aura pris trois semaines. Le candidat aura rencontré sept personnes différentes formées à l'entretien individuel ou de groupe.

Carte d'identité sociale

-Effectif France : 1 350 salariés (...)-Contrats : 50 % de CDD (à l'ouverture des magasins), 50 % de CDI. Le contrat de base des temps partiels est de 20 heures.(...) -Salaires. Vendeur : du Smic à 1500 euros -Intégration. Vendeur : formation de base (3 semaines) et tutorat interne en magasin (3 semaines). (...) -Les '7 piliers H&M': franchise, bon sens, conscience des coûts, travail d'équipe, croire aux gens, capacité de changement rapide, initiative personnelle.

Jean-François Baron

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