

BTS Management des Unités Commerciales

Épreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

Session 2008

Sujet n° L07-3

Thème : La gestion de l'offre

Question 1

- Comment définir l'assortiment d'un point de vente ?

Question 2

À l'aide de l'annexe 1, vous résoudrez le problème commercial suivant :

Dans la perspective de l'ouverture d'un hypermarché Cora dans votre région, il vous est demandé, en tant que manager stagiaire de réfléchir à une allocation optimale de cette future surface de vente.

- Complétez le tableau en vous appuyant sur les normes de rendement des différents rayons d'un hypermarché et sur le chiffre d'affaires prévisionnel. Commentez vos résultats.
- Exposez les limites de cette méthode de calcul de l'allocation de la surface d'une unité commerciale.
- Exposez les moyens à mettre en œuvre pour informer vos futurs clients de cette ouverture prochaine.

Question 3

- À partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez qu'il existe des contraintes internes et externes liées à la composition de l'assortiment ?

ANNEXE 1

Il est prévu l'ouverture d'une unité commerciale de 7 000 m² dont le chiffre d'affaires prévisionnel est de 48 000 000 €.

RAYON	% du chiffre d'affaires (CA) prévu	Chiffre d'affaires en €	Normes de rendement (CA/m ²)	Surface nécessaire (en m ²)
Epicerie	25		6 000 €/m ²	
Liquides	14		8 000 €/m ²	
Boucherie/charcuterie/traiteur	20		24 000 €/m ²	
Crémerie/surgelés	15		9 000 €/m ²	
Boulangerie/pâtisserie	3		6 000 €/m ²	
Fruits et légumes	11		9 000 €/m ²	
Bazar courant	7		3 000 €/m ²	
Textile courant	5		2 400 €/m ²	
TOTAL	100		6 865 €/m ²	