

**BTS Management des Unités Commerciales**  
**ÉPREUVE E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION**  
**COMMERCIALE**

**Session 2008**

**Sujet n° N 08-2**

**Thème : La mise en valeur de l'offre de produits et de services**

**Question 1**

Quels sont les enjeux de la mise en valeur de l'offre ?

**Question 2**

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

Le Directeur du Super U de Saint Médard vous demande d'élaborer des recommandations sur la tenue du rayon « boissons non alcoolisées ».

- Analysez le rayon « boisson non alcoolisée » de ce supermarché en complétant le tableau fourni. Commenter les résultats.
- Préconisez des solutions pour améliorer la rentabilité du rayon.
- Citez des contraintes auxquelles doit faire face le manager pour maintenir la rentabilité du rayon.

**Question 3**

- À partir de votre expérience et de vos connaissances, montrez la spécificité de la mise en valeur de l'offre de services.

**ANNEXE**

	Chiffre d'affaires en milliers d'€	% du CA	Marge en €	% de marge	Linéaire au sol	% de linéaire	Indice de sensibilité Chiffre d'affaires	Indice de sensibilité marge
Colas	50		0,48		9,2			
Standard	33,5		0,3		6,2			
Light	16,5		0,18		3			
Sodas et boissons aux fruits gazeuses	17,3		0,22		7,4			
Standard	15,1		0,16		6,2			
Light	2,2		0,08		1,2			
Boissons à base de thé	9,4		0,18		4,8			
Boissons aux fruits plates	8		0,15		3,9			
Limonades	7,7		0,09		1,8			
Tonics	4,2		0,09		1,5			
TOTAL								