

BTS Management des Unités Commerciales

Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

Session 2006

Sujet n°1

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

Question 1

- Présentez les outils d'analyse et de gestion de l'assortiment des unités commerciales physiques.

Question 2

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

Vous êtes manager du rayon chocolat dans un supermarché Champion de l'Ouest de la France.

Votre rayon comprend 4 familles : noir ou au lait, pâtisserie, dégustation et chocolats spéciaux.

Les données disponibles pour chaque famille sont :

- le nombre de visuels (facing) en rayon
 - les quantités vendues le mois passé
 - le chiffre d'affaires hors taxe (CA ht) dégagé sur le mois
 - la marge brute mensuelle
- Calculez et commentez les indices de sensibilité des quatre familles.
 - Effectuez les préconisations nécessaires.
 - Précisez les limites de votre travail en indiquant les informations dont vous auriez besoin pour affiner votre analyse.

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez comment un manager de rayon peut animer son linéaire (en termes d'objectifs et de moyens).

Annexe

Performances du linéaire (en euros)

	Linéaire Développé (LD) en cm	Quantités vendues	Chiffre d'Affaires (CA) HT mensuel	Marge Brute (MB) mensuelle	%LD	%CA HT	%MB HT	IS CA	IS MB
Chocolat nature	102	823	1 319,1	291,88	31,3	27,8	23,9		
Chocolat pâtissier	50	898	726,85	156,95	15,3	15,3	12,8		
Chocolat dégustation	60	1000	318,4	90,56	5,7 18,4	18,4 6,9	7,4		
Chocolats spéciaux	114	1029	2381,1	682,5	50,2 35	50,2 50,2	55,9		
TOTAUX	326	3750	4 745,45	1221,89	100	100	100		