

BTS Management des Unités Commerciales
Lycée Antoine Bourdelle
Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION
COMMERCIALE

Session

Sujet n°11

Thème : S4423-4 La mise en valeur de l'offre de produits et de services

Question 1

- Caractériser le merchandising des linéaires dans les unités commerciales physiques : critères d'allocation des linéaires, formes de présentation et de rangement des produits

Question 2

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

Vous êtes stagiaire, assistant du manager du rayon « traiteur libre service », dans l'hypermarché Géant Casino de Péronne dans la Somme.

Votre supérieur constate que les performances mensuelles du rayon « pizza » sont inférieures aux résultats habituellement obtenus dans les points de vente comparables.

Il vous demande de faire un diagnostic de ce rayon.

- Commentez et justifiez la diversité des taux de marque pratiqués dans ce rayon
- Calculez les indices de sensibilité à la marge, au chiffre d'affaires et l'indice de sensibilité moyen.
- Analysez les résultats obtenus et proposez une nouvelle allocation de linéaire.

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, présenter les différents supports à la disposition des UC pour mettre en place le merchandising du point de vente.

ANNEXE**DONNEES MENSUELLES CONCERNANT LE RAYON « PIZZA »
HYPERMARCHE GEANT CASINO DE PERONNE**

	Taux de marque	PV Actuel (en €)	Linéaire développé (en cm)	Chiffre d'Affaires (en €)
Pizza MDD	41,55	2,11	212	938
Pizza Four Pierre Buitoni	26,24	2,75	138	238
Pizza Trattorina	25,69	2,24	105	239
Rolli Pizza	27,83	2,47	97	97
Pizza Bolognaise x2 + 1Gratuite	26,10	5,28	142	524

**DONNEES MENSUELLES CONCERNANT LE RAYON « PIZZA »
DES AUTRES POINTS DE VENTE**

	IS CA	IS MB	IS Moyen
Pizza MDD	1,10	1,20	1,15
Pizza Four Pierre Buitoni	0,9	1,10	1
Pizza Trattorina	0,95	0,85	0,9
Rolli Pizza	0,7	0,6	0,65
Pizza Bolognaise x2 + 1Gratuite	1,1	1	1,05