CENTRE SECTORIEL DE FORMATION EN METIERS DU TERTIAIRE HAMMAM-LIF

EXAMEN Entrainement

SESSION février 2019

**ETUDE DE CAS**

**Filière :** Technicien en Commerce de distribution **Nombre de Pages** : 6

**Structure de l’Examen avec barème** :

Partie I : Merchandising ………………………………………………………………….…. (7 points)

Partie II  : Documents Commerciaux ……………………………………………………………………… (6 points)

Partie III : Gestion de stock ……………………………………………………………….….... (7 points)

Etude de Cas : Le groupe RESO

**Partie I: Merchandising** (7 points)

**Exposé**



La société RESO est une société tunisienne qui fabrique des produits d'hygiène et cosmétiques bio pour des marques très connues telles que Nivea, Make-Up, Forever et ce, selon les normes européennes. Cette année, elle lance sa propre gamme sous le nom Autonomie.

**Présentation des produits et leurs différentes caractéristiques**

-**Les lingettes humidifiées démaquillantes douces Autonomie Sens of Beauty** : Extrait de grains de blés, Provitamine B5.

 -**Déodorant Autonomie Anti-bactériale** : Pour assurer une hygiène correcte tous les jours et dans chaque situation.

 -**Autonomie lait de corps** : Rafraîchisse et hydrate doucement la peau pour qu'elle conserve sa fraîcheur à tout moment. Disponible en Fresh-Ice, Green-Tea et Red Grapefruit.



En Tunisie, le comportement du consommateur a beaucoup évolué durant la dernière décennie et a subi des changements remarquables en matière d'habitude d'achat et de consommation ainsi que le mode d’utilisation ; la femme tunisienne est moderne est de plus en plus exigeante en matière d'hygiène et cherche tout ce qui est simple et pratique.

Le groupe Carrefour a signé un contrat d’exclusivité avec cette nouvelle marque de produits d'hygiène et cosmétiques bio. Il vient de vous recruter pour mettre en place vos compétences. Votre mission est d’appliquer les connaissances que vous avez apprises au cours de votre formation pour cela elle vous présente les informations suivantes :

Votre chef de rayon vous demande de lui présenter vos recommandations en termes (sans oublier d’expliquer vos choix) de :

* Le facing
* Le niveau choisi dans le linéaire
* Le type de Présentation

Votre chef de rayon vous a demandé de lui expliquer des nouveaux concepts qu’il a entendu parler à savoir le merchandising de séduction, et la capacité de stockage d’une étagère.

**Partie II  : Documents Commerciaux** (6 points)

Carrefour a lancé une commande auprès de la société RESO pour l’achat des articles suivants (voir annexe n°1) :

**Annexe n° 1**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Réf** | **Désignation** | **quantité** | **PUHT** | **Taux de TVA** | **Remise** |
| A-03 | Lait de corps | 12 | 13.500 | 19 % | 5% |
| A-05 | Lingettes démaquillantes | 09 | 5,600 | 19 % | 3% |
| A-08 | déodorant Anti-bactériale | 20 | 8,500 | 19 % | 5% |
| A-09 | Savon liquide | 25 | 3,450 | 19 % | 3% |

**Travail demandé :**

Établir le bon de commande N° 1 (voir annexe n°1) sachant que la date de la commande est le 25/01/2018 (2 points)

Établir la facture n°85 sachant que la date de livraison est 15 jours après la date de la commande (4 points).

**Annexe n°2**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***La société RESO*** | ***CARREFOUR*** |
| **Capital social** | 750.000 DT | 1500.000 DT |
| **Adresse** | Ceinture Kaied Mhamed-Gremda, 3000 Sfax | Angle R 10 2046 Sidi Daoud La Marsa |
| **RC N°** | 00892 /M /A/000 | 00516/M/A/000 |
| **Tel** | Tel : 74 610 240 | 70 001 100 |
| **RIB** | 12345678901234567/00 BH | 9876543210987/00 STB |

Bon de commande à remplir (3 points)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| …………………………………………………………………  ………………………………………………………….  *Bon de commande n° ………..*  Date et lieu……………………………………………………………. | | | | | |
| Mode d’expédition : par camion | | | Délai de livraison : | Condition de paiement | |
| Références | Désignations | Unité | Quantités | Prix unitaire H.T | Prix Total HT |
|  |  |  |  |  |  |
| ………………………………… | | | | | |

La facture à remplir (4 points)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ………………………………………….  ………………………………………….  *Facture n°………….*  …………….………………  **……………………………………………………..** | | | | | | |
| Mode de transport…………………… | | Mode de paiement………………………. | | | Date de commande : | Délai de livraison : |
| Réf. | Désignations | Quantités | Prix unitaire H.T | Remise | Prix Total HT | Taux de TVA 19% |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | | ………………………..  Remise | | | - | |
| ……………………………….  Escompte 3% | | |  | |
| ………………………………..  ………………………………. | | |  | |
| ……………………………….  Timbre fiscal | | | 0,600 | |
| Net à payer | | |  | |
| Arrêtée la présente facture à la somme …………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….  *…………….………………* | | | | | | |