

PARTIE 1 - LE CAS LIBRAIRIE BANSE



Créée en 1833, la librairie Banse est la plus ancienne librairie indépendante de Normandie. Rachetée en 2008 par Nathalie et Nicolas Fleur, la SARL Banse est une librairie familiale domiciliée à Fécamp (Seine Maritime). Implantée sur une surface de vente de 250 m², elle est située dans l'une des rues les plus commerçantes du centre-ville. Le magasin est constitué de trois univers :

- les livres,
- la papeterie,
- les jeux et les loisirs créatifs.

La librairie Banse vend ses produits à des particuliers, des entreprises, des établissements scolaires et des collectivités locales. Le personnel est composé de la directrice, madame Fleur, et de trois employés libraires. Comme beaucoup d'entreprises, la librairie a été confrontée à la crise sanitaire.

Diplômé(e) du brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel, vous avez été recruté(e) pour collaborer à la gestion de l'unité commerciale sur les dossiers suivants :

2.1 Calculez le coût d'achat net H.T. d'un puzzle de 1 000 pièces pour chaque fournisseur.

2.2 À partir des critères de sélection transmis par madame Fleur, sélectionnez l'un des trois fournisseurs.

2.3 Appréciez la pertinence de la démarche de sélection des fournisseurs mise en œuvre par madame Fleur.

Dossier 2 : Référencement et mise en avant de la sous-famille puzzles (Annexes 3 à 5)

La librairie décide d'élargir son assortiment en référençant, au sein de la famille « jeux », la sous-famille puzzles. Elle souhaite ainsi tenir compte de l'engouement du consommateur pour ce type de produit. Jusqu'à présent, ce produit n'était commandé que sur demande du client. Le référencement portera sur deux types de produits : les puzzles de 1 000 pièces et puzzles 3D.

Trois fournisseurs proposant des puzzles de 1 000 pièces de fabrication française ont été sélectionnés par madame Fleur.

Annexe 3 : Conditions proposées par les fournisseurs de puzzles de 1 000 pièces

Pour le référencement de cette sous-famille de produits, les fournisseurs accordent au magasin une remise sur prix d'achat en fonction du volume commandé. La direction prévoit une première commande de 50 boîtes de puzzles de 1 000 pièces.

	Fournisseur n°1	Fournisseur n°2	Fournisseur n°3
Prix d'achat H.T. d'un puzzle de 1 000 pièces	7,90 €	7,60 €	8,00 €
Conditions de remise aux clients professionnels	Remise de 5 %		Remise de 15 %
	Remise supplémentaire de 8 % pour une commande d'une quantité supérieure à 30 puzzles	Remise de 15 % pour une commande supérieure à 100 puzzles	Remise supplémentaire de 10 % pour une commande supérieure à 45 puzzles
Délai de livraison	1 semaine	2 semaines	3 semaines
Délai de paiement	Comptant	30 jours Escompte de 2 % si paiement anticipé	45 jours

Source interne

Annexe 4 : Critères de sélection des fournisseurs de puzzles de 1 000 pièces décidés par madame Fleur

Critères retenus	Règles de notation de 0 à 5	Pondération
Coût d'achat net	Le moins cher : note = 5 points Puis la note diminue de 1 point par tranche de 30 €.	4
Délai de livraison	1 semaine : note = 5 points 2 semaines : note = 3 points Plus de 2 semaines : note = 1 point	2
Délai de paiement	Comptant = 1 point 30 jours = 3 points 45 jours = 4 points Si un escompte est accordé en cas de paiement anticipé, la note est augmentée d'un point.	3

Source interne