

## BTS Management Commercial Opérationnel

### E5 - ÉLÉMENTS DE CORRIGÉ

#### PARTIE 1 – LIBRAIRIE BANSE

#### Dossier 1 : Analyse des performances de la librairie Banse (Annexes 1 et 2)

#### 1.1 Concevez un tableau de bord des performances des univers de la librairie.

Segments	Évolution CA HT 2021/2020	Contribution au CA HT 2020	Contribution au CA HT 2021	Écarts de la contribution au CA (en points)	Contribution à la marge 2021	Taux de marque	Taux de réalisation objectif marge 2021
Littérature	5,08 %	26,78 %	27,08 %				
Vie Pratique	13,49 %	6,30 %	6,88 %				
Tourisme	- 34,03 %	4,30 %	2,73 %				
BD	34,66 %	10,03 %	13,00 %				
Jeunesse	2,36 %	14,84 %	14,62 %				
Scolaire	- 18,56 %	26,15 %	20,50 %				
<b>TOTAL Univers Livre</b>	<b>- 0,32 %</b>	<b>88,41 %</b>	<b>84,82 %</b>	<b>- 3,6</b>	<b>66,51 %</b>	<b>17,98 %</b>	<b>100,50 %</b>
Fournitures scolaires	- 5,40 %	3,26 %	2,97 %				
Fournitures bureau	- 13,03 %	2,17 %	1,82 %				
<b>Total Univers Papeterie</b>	<b>- 8,45 %</b>	<b>5,44 %</b>	<b>4,79 %</b>	<b>- 0,65</b>	<b>9,29 %</b>	<b>44,51 %</b>	<b>87,17 %</b>
Jeux	177,80 %	2,21 %	5,90 %				
Beaux-Arts	16,71 %	3,69 %	4,15 %				
Arts créatifs	44,13 %	0,25 %	0,35 %				
<b>Total Univers Jeux et Loisirs créatifs</b>	<b>75,63 %</b>	<b>6,15 %</b>	<b>10,39 %</b>	<b>+ 4,24</b>	<b>24,20 %</b>	<b>53,4 %</b>	<b>131,64 %</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>3,91 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>		<b>100 %</b>	<b>22,94 %</b>	<b>105,02 %</b>

*Seuls 3 indicateurs pertinents sont attendus dont le taux de réalisation de l'objectif de marge*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOG05-ME1 CORRIGÉ	Page 1 sur 5

## 1.2 Analysez les résultats obtenus.

### Analyse globale de la situation de la librairie :

Le chiffre d'affaires de la librairie est en progression de 3,91 % tous segments confondus. L'objectif de marge est dépassé de 5,02 %.

### Analyse des résultats par univers :

Les résultats sont bien sûr inégaux d'un univers à l'autre. L'univers Livre présente un léger recul (- 0,32 %) de son chiffre d'affaires alors qu'il représente plus de 80 % des ventes du magasin et 66,51 % de la marge. Bien que le taux de marque soit le plus faible des trois univers (17,98 %), l'objectif de marge est atteint. Sa part dans les ventes baisse cependant de 3,6 points par rapport à 2020. Ceci s'explique par la combinaison de deux phénomènes : une stagnation des ventes de l'univers livre et une nette progression de l'univers Jeux/Loisirs créatifs. En effet, celui-ci voit ses ventes progresser de + 75,63 % et sa part, en 2021, augmente de 4,24 points pour atteindre 10,39 % du chiffre d'affaires en 2021. Cet univers représente un quart de la marge globale pour un taux de marque de plus 50 % et dépasse de plus de 30 % l'objectif. Cet univers est donc une force pour développer la rentabilité de la librairie.

L'univers Papeterie connaît une chute de plus de 8 % de son chiffre d'affaires. Cependant, il ne représente que 5,44 % du chiffre d'affaires global ; donc l'impact de la chute sur l'activité du magasin s'en trouve limité. En termes de marge, cet univers est peu contributeur mais affiche un taux de marque favorable (+ 44,51 %). Cependant, l'objectif de marge n'est pas atteint (- 12,83 %).

*La question portant sur les résultats obtenus, accepter toute analyse ciblant uniquement les indicateurs calculés dans la question 1.1.*

## 1.3 Rendez compte à madame Fleur des résultats de votre comparaison des performances de la librairie avec celles du marché et présentez-lui les segments qu'elle pourrait développer en justifiant vos propositions.

De : Assistant(e) du dirigeant

A : Madame Fleur

Objet : Analyse des performances de la librairie au regard du marché

Notre magasin ne suit pas toujours les mêmes évolutions de chiffre d'affaires que l'ensemble des librairies indépendantes en France.

En moyenne, les librairies indépendantes accusent une baisse de 3,3 % de leur activité en 2020 alors que la librairie Banse voit son chiffre d'affaires progresser de 3,91 % donc une bien meilleure performance globale ; et ce, d'autant plus qu'une librairie sur 5 subit une baisse de plus de 10 %. La librairie Banse est une librairie à taille humaine avec un chiffre d'affaires inférieur à 600 000 euros qui semble moins subir les effets de la crise que les grandes librairies indépendantes.

Les segments littérature, tourisme, scolaire et beaux-arts suivent les mêmes tendances du marché en termes d'évolution du chiffre d'affaires en 2021.

Pour les autres segments, des différences se dessinent, notamment :

- Le segment vie pratique voit ses ventes augmenter deux fois plus que celles du marché.
- L'envol de la bande dessinée est beaucoup plus flagrant dans notre librairie (+ 34,66 %) qu'au niveau national (14,30 %).
- Notre segment jeunesse connaît une progression de 2,36 % alors que le chiffre d'affaires du marché baisse de 4 %.
- Le chiffre d'affaires de notre rayon fournitures bureau perd 13,03 % alors que le marché ne régresse que de 2 %.
- En ce qui concerne nos segments Jeux et Arts créatifs, leurs performances sont nettement supérieures à celles du marché ; notamment les jeux qui progressent 8 fois plus que le marché.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-ME1 CORRIGÉ	Page 2 sur 5

- Les ventes du segment scolaire diminuent comme celles du marché (- 18,56 %) mais l'impact est fort pour notre librairie car ce segment contribue à lui seul à 20,5 % des ventes.

Globalement, notre librairie a su mieux tirer profit de la crise sanitaire. Les segments porteurs à développer sont donc les jeux et les arts créatifs principalement. Ces deux segments appartiennent à l'univers jeux et loisirs créatifs, univers sur lequel notre taux de marque est le plus élevé avec 53,40 %. Nous pouvons envisager d'étoffer le segment jeux en développant l'offre de puzzles pour lesquels l'engouement des consommateurs a entraîné une très forte progression des ventes.

*Toute autre forme de compte-rendu est acceptée.*

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

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

	Fournisseur n°1	Fournisseur n°2	Fournisseur n°3
Remises à appliquer	5 % 8 %	Pas de remise	15 % 10 %
Coût d'achat net HT d'un puzzle	$7,9 * 0,95 * 0,92 =$ 6,90 €	7,6 €	$8 * 0,85 * 0,9 =$ 6,12 €
Coût d'achat net H.T. des 50 puzzles ( <i>non demandé mais utile pour la question suivante</i> )	345,23 €	380 €	306 €

*Ne pas pénaliser la prise en compte de l'escompte (coût d'achat net d'un puzzle du fournisseur 2 : 7,45 € ; 372,40 € pour 50 puzzles)*

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

**Tableau de sélection du fournisseur :**

Fournisseur	Coût d'achat Net H.T.*	Délai de livraison	Délai de paiement	Note pondérée
1	3	5	1	<b>25</b>
2	2	3	4	<b>26</b>
3	5	1	4	<b>34</b>
<i>Pondération</i>	4	2	3	

\* 306 – 335,99 : 4 pts puis 336 à 365,99 : 3 pts...

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

Selon les critères et les pondérations choisis par Madame Fleur, le fournisseur 3 est celui qui obtient la note la plus élevée.

Madame Fleur aurait pu utiliser d'autres critères de sélection (ex : démarche RSE, réputation...). Elle aurait pu également choisir de pondérer différemment les critères de sélection (ex : donner plus de poids au critère délai de livraison ou au délai de paiement compte tenu des conséquences sur la trésorerie).

*Toute réponse pertinente est acceptée.*

### 2.4 Calculez le nombre minimum de puzzles à vendre pour rentabiliser cette animation.

Charges Variables	Charges Fixes
Prix d'achat du puzzle 3D = $30,60 / 3,4$ = 9 €	Prix d'achat puzzle à gagner 9 € 66 € flyers 240 € pour le matériel ( $360 * 2/3$ ) Total = 315 €

#### Calcul du seuil de rentabilité :

Prix de vente HT	$30,60/1,2 \times 0,95 = 24,23$ €
Charge Variable	9 € par produit
MSCV	15,23 € soit 62,86 % du PV H.T.

$$SR = CF / TMSVCV = 315 / 0,6286 = 501,11 \text{ €}$$

$$SR \text{ volume} = SR \text{ valeur} / PVHT = 501,11 / 24,23 = 20,68 \text{ soit } 21 \text{ puzzles.}$$

Il faut donc vendre 21 puzzles pour couvrir l'ensemble des charges liées à l'animation.

### 2.5 Calculez le résultat prévisionnel compte tenu de l'objectif fixé.

Objectif : vendre 24 puzzles 3D

$$\text{Chiffre d'affaires} = 24 \times 24,23 = 581,52 \text{ €}$$

$$\text{Charges variables} = 24 \times 9 = 216 \text{ €}$$

$$\text{Charges fixes} = 315 \text{ €}$$

$$\text{Résultat} = 50,52 \text{ €}$$

Le résultat prévisionnel compte tenu de l'objectif fixé est de 50,52 €.

### 2.6 Le coefficient d'élasticité sur ce type de produit est de -2. Évaluez l'augmentation des ventes de puzzles 3D sur la semaine, si madame Fleur se limitait à la remise de 5 % ? Concluez sur la pertinence des choix de madame Fleur.

La remise de 5 % du prix de vente du puzzle entraîne une augmentation des ventes de 10 % :  $12 \times 0,1 = 1,2$  soit 1 puzzle. Cette augmentation est bien inférieure à l'objectif qui est de doubler les ventes. L'objectif de madame Fleur n'est donc pas compatible avec la remise.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-ME1 CORRIGÉ	Page 4 sur 5

## Partie 2 - QCM

1- Calculez les ventes prévisionnelles pour le mois de décembre de l'année 2022.

Réponse a :  $30\,000 \times 1,035 / 12 \times 2,3 = 5\,951,25 \text{ €}$

2- Quel est le montant de la ristourne H.T. accordée au client qui réalise 850 € H.T. de chiffre d'affaires ?

Réponse c :  $(500 - 300) \times 0,05 + (850 - 500) \times 0,1 = 45 \text{ €}$

3- Quel est le montant des intérêts ?

Réponse d :  $5\,200 \times 0,091 \times 47/360 = 61,78 \text{ €}$

Ou

Réponse b :  $5\,200 \times 0,091 \times 46/360 = 60,46 \text{ €}$

CORRIGÉ

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOG05-ME1_CORRIGÉ	Page 5 sur 5