

**BTS Management des Unités Commerciales
SESSION 2020**

E4 : Management et Gestion des Unités Commerciales

Éléments de corrigé - cas *JouéClub*

DOSSIER 1 : Analyse des performances du magasin Hyères ZI Saint-Martin (Annexes 1 et 2)
--

1.1 Analysez et commentez les résultats du point de vente *JouéClub* de Hyères ZI Saint-Martin par rapport à ceux du marché des jeux et jouets. 7 pts

Remarque : l'analyse et les commentaires ne sont pertinents que sur les chiffres d'affaires.

Évolution des résultats du magasin 1 pt

- **Évolution du chiffre d'affaires sur la période 2018/2019**
[[423 418,34 - 388 868,42] / 388 868,42] x 100 = + 8,89 %

Évolution des résultats du marché des jeux et jouets 1 pt

- **Évolution du chiffre d'affaires sur la période 2018/2019**
[(2 523 425 909 - 2 439 366 991) / 2 439 366 991] x 100 = + 3,45 %

Evolution du nombre de passage en caisse Hyeres : 7,43% 1 pt

Evolution panier moyen Hyeres : 1,35% 1,5 pt

Commentaires 2,5 pts

Sur les deux dernières années d'exercice (2018/2019), **le CA (chiffre d'affaires) du magasin a augmenté de 8,89 %** avec un prix de vente moyen de 30,98 € en 2018 et de 31,40 € en 2019 soit une augmentation de 1,35 %.

Ces résultats positifs dépassent la tendance générale du marché des jeux et jouets sur la même période, puisque nous constatons au niveau de celui-ci une augmentation du CA global de 3,45 %.

Le magasin réalise une augmentation du CA supérieure à celle du marché.

1.2 Démontrez à l'aide d'indicateurs commerciaux la pertinence de ce choix. 9 pts

	2018	2019	Évolution	
CA Hyères	388 868,42	423 418,34	+ 8,89 %	
CA 3 PDV*	673 307,60	674 007,78	+ 0,1 %	0,5 pt
Nb passages caisse Hyères	12 553	13 486	+ 7,43 %	
Nb passages caisse 3 PDV*	24 136	23 474	- 2,74 %	0,5 pt
Panier moyen Hyères	30,98 €	31,40 €	+ 1,35%	
Panier moyen	27,90 €	28,71 €	+ 2,90 %	1,5 pt

3 PDV				
Part CA Hyères / 3 PDV	57,75 %	62,82 %		1 pt
Part passage caisse Hyères / 3 PDV	52,00 %	57,45 %		1 pt

*Point de Vente

Le point de vente de Hyères représente **une part importante du CA global** des trois magasins gérés par M. LORY, **62,82 % en 2019**.

Cette part est croissante entre 2018 et 2019 et elle se fonde sur pratiquement **60 % des passages en caisse** au niveau global.

Le point de vente de Hyères apparaît comme le magasin phare du groupe des 3 magasins avec **une croissance importante du CA**, un nombre de passages en caisse en forte croissance sur 2018/2019 et un panier moyen également en augmentation.

Il faut noter un recul du nombre de passages en caisse sur l'ensemble des trois magasins sur la même période.

Conclusion :

Ces constats nous montrent l'importance des résultats du magasin de Hyères et la nécessité d'investir dans ce point de vente pour le rendre encore plus dynamique. Dans ce contexte, l'implantation d'un Drive dans le point de vente de Hyères ZI Saint-Martin apparaît comme un choix opportun.

Toute conclusion pertinente et justifiée sera acceptée, par exemple l'implantation du drive dans un autre magasin que celui de Hyères car les performances du magasin de Hyères sont bonnes.

Commentaire sur 4,5 pts

1.3 Calculez les objectifs de chiffre d'affaires et du nombre de passages en caisse pour l'année 2020. 4 pts

- **Augmentation du CA de 10 % : $423\,418,34 \times 1,10 = 465\,760,17$ € **1pt****
- **Augmentation du panier moyen de 2 % : $31,40 \times 1,02 = 32,03$ € **1pt****

Un nombre de passages en caisse prévisionnel de $465\,760,17 / 32,03 = 14\,541$ passages en caisse.

Cela représente environ 7,82 % de plus de passages en caisse par rapport à 2019. **2pts**

DOSSIER 2 : Analyse de faisabilité du projet Drive *JouéClub*
(Annexes 3 et 4)

2.1 Calculez le montant total de l'investissement. 4 pts

Le montant total de l'investissement doit se calculer HT.

Logiciel de sauvegarde à distance	474,12	
Logiciels (programme de gestion de stock, programme de caisse...)	4 783,20	
Logiciels (monétique intégrée)	1 191,60	
Installation des logiciels 858 x 2	1 716,00	1 pt
Matériel informatique	1 675,08	
Total TTC	= 9 840,00	1,5 pt
Montant de l'investissement HT : 9 840,00 / 1,20	8 200,00 €	1,5 pt

2.2 Calculez le chiffre d'affaires à réaliser la première année de fonctionnement pour dégager un résultat positif. 9 pts

Détermination des charges fixes 7 pts

Salaires et charges sociales			
- Mise en place du Drive	5 jours x 8h x 2 salariés x 13,83	1 106,40	1 pt
- Formation du personnel	4h x 5 salariés x 13,83	276,60	1 pt
Contrat de maintenance	105 x 12	1 260,00	1 pt
Paybox	20 x 12	240,00	1 pt
Autres charges fixes		820,00	0,5 pt
Dotation aux amortissements	8 200 / 3	2 733,33	1,5 pt
TOTAL CHARGES FIXES		6 436,33 €	1 pt

Détermination du seuil de rentabilité

$$SR = \text{Charges fixes} / \text{Taux MSCV} = 6\,436,33 / 0,42 = \mathbf{15\,324,59\ €} \quad \mathbf{2\ pts}$$

Le Drive commence à être rentable à partir d'un chiffre d'affaires minimum qui s'élève à 15 324,59 €.

2.3 Déterminez le montant total des décaissements pour chacune des deux options de financement proposées. 8 pts

Remarque : La réponse sous forme de tableau n'est pas attendue.

	Emprunt	Crédit-bail
Apport initial	Apport personnel de 820 € 0,5 pt	Dépôt de garantie de 950 € 0,5 pt
Frais de dossier	150 € 0,5 pt	-
Calcul de la mensualité de remboursement	Taux mensuel proportionnel = 3 % / 12 = 0,25 % Mensualité = $7380 \times \frac{0,0025}{1 - (1 + 0,0025)^{-36}}$ Mensualité = 214,62 € 2 pts	-
Décaissement annuel	= 214,62 x 12 = 2 575,44 € 1 pt	3 100 € 0,5 pt
Assurance annuelle	= 7 380 x 0,004 = 29,52 € 1 pt	-
Option d'achat		= 8 200 x 0,03 = 246 € 1pt
Décaissements total	= [(2 575,44 + 29,52) x 3] + 150 + 820 = 8 784,88 € 1 pt	= (3 100 x 3) + (246 + 950) - 950 = 9 546 € 1pt

L'apport personnel et l'option d'achat sont calculés à partir du résultat obtenu à la question 2.1. Prendre en compte le résultat déterminé par le candidat.

2.4 Présentez une analyse des deux options de financement et préconisez à M. LORY la plus pertinente. 6 pts

	Emprunt 2,5 pt	Crédit-bail 2,5 pt
Avantages	- les biens financés par emprunt sont inscrits au bilan (patrimoine de l'entreprise) - coût de l'emprunt et dotations aux amortissements déductibles du résultat	- redevances déductibles du résultat - capacité d'emprunt préservée
Inconvénients	- augmentation du niveau de l'endettement, ce qui diminue l'indépendance financière de l'UC.	- décaissements (redevances + option) plus élevés que ceux de l'emprunt

1 point par idée, Max 2,5 pts par colonne.

En conclusion, le choix de M. LORY dépendra de sa situation financière.

Il privilégiera l'emprunt si la capacité d'endettement de l'UC le lui permet.

Dans le cas contraire, il pourra opter pour le contrat de crédit-bail qui comporte aussi des avantages mais qui s'avère plus coûteux (+ 761,12 €). **1 pt**

DOSSIER 3 : Mise en œuvre du projet Drive <i>JouéClub</i> (Annexes 5 à 10)

3.1 Déterminez la durée prévisionnelle de la mise place totale du projet à l'aide d'un outil de planification des tâches. 12 pts

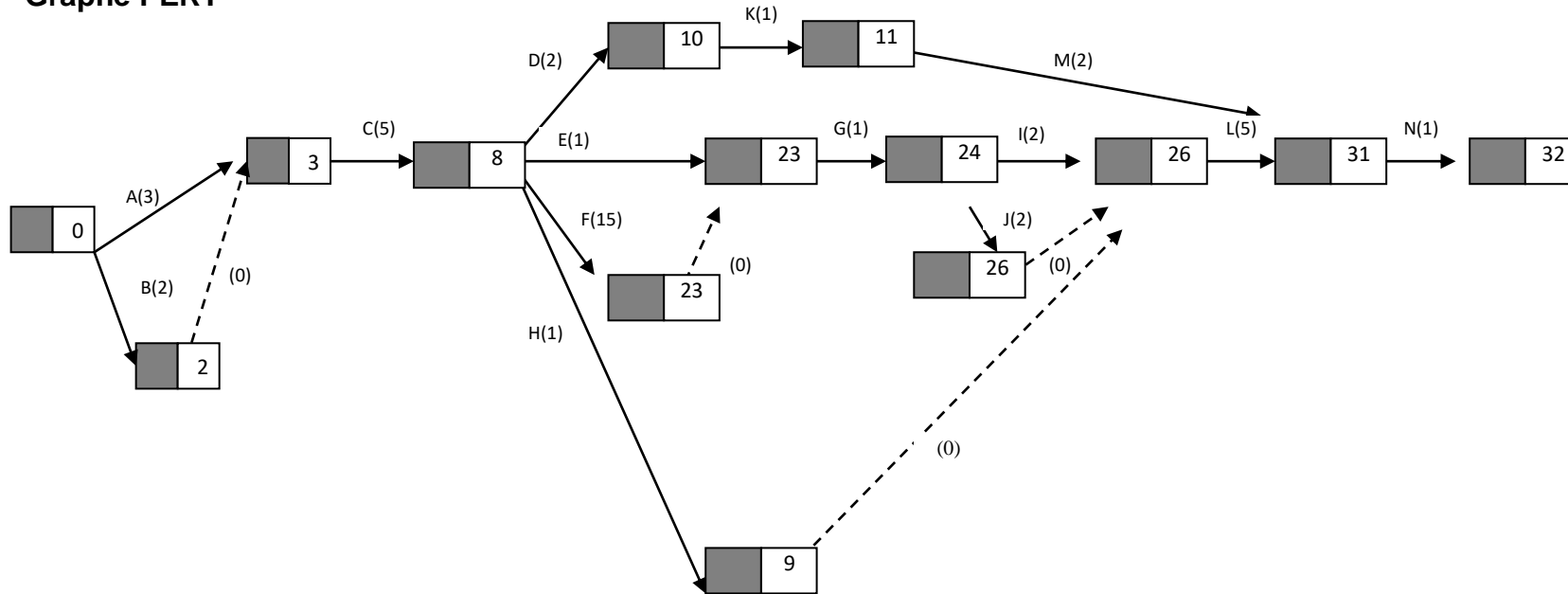
Pour répondre à la question de la durée prévisionnelle du projet, seul le calcul des dates d'achèvement au plus tôt suffit.

La durée de mise en place de ce projet Drive est de **32 jours de travail**.

Utilisation d'un outil 10 pts

Calcul de la durée 2 pts

Graphe PERT



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2020
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC-CORRIGÉ	Page 6 sur 9

Graphe MPM

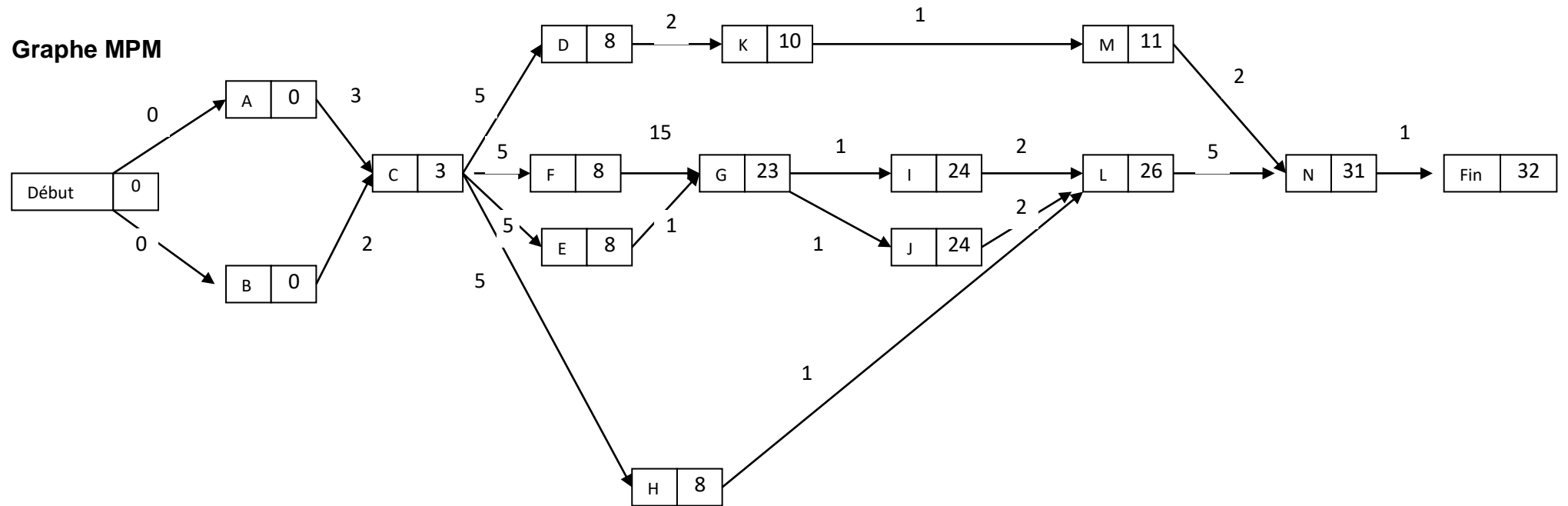


Diagramme de GANTT

	Durée en jours																																	
Tâches	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32		
A	■	■	■																															
B	■	■																																
C				■	■	■	■	■																										
D									■	■																								
E									■																									
F									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
G																									■									
H												■																						
I																										■	■							
J																										■	■							
K												■																						
L																												■	■	■	■	■	■	■
M													■	■																				
N																																		■

3.2 Calculez la date de lancement effective du projet afin de respecter la date d'ouverture prévue par le gérant.

La date de lancement effective du projet est le samedi 25 juillet (semaine de 6 jours) ou le 20 juillet (semaine de 5 jours). **3 pts**

3.3 Justifiez le choix de M. LORY de renoncer au recrutement d'un responsable de Drive. **5 pts / 2 pts par idée**

D'après la fiche de poste d'un responsable Drive et l'entretien avec M. LORY, il apparaît que le poste de responsable Drive ne convient pas aux spécificités du point de vente :

- certaines missions décrites dans le profil du poste sont absentes dans le point de vente (« Gérer au quotidien », « Gérer une équipe », « Analyser et assurer le développement des ventes »).
- l'activité prévisionnelle du Drive ne nécessite pas une personne à temps complet sur l'année : activité saisonnière.
- l'activité Drive à *JouéClub* ressemble plus à un service de réservation en ligne qu'à un service Drive.

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2020
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC-CORRIGÉ	Page 8 sur 9

3.4 Concevez l'annonce de recrutement du collaborateur qui sera diffusée sur le site Internet de l'enseigne. 8 pts

Remarque :

L'aspect Internet doit être présent avec par exemple : l'adresse de la page, un bouton « Postulez »,

Vendeur Expert	
Date de mise en ligne	01/05/2020
Localisation	Hyères (VAR)
Contrat	CDI – 35H
Date début	19/08/2020
Niveau d'expérience	Expérience exigée de 6 mois dans le secteur de la vente de jouets.
DESCRIPTION DU POSTE	<p>Nous recherchons un vendeur expert (H/F), responsable du Drive de notre point de vente.</p> <p>Le candidat(e) devra s'adapter rapidement au fonctionnement du magasin. Ce poste demande des compétences organisationnelles (préparation des commandes) et commerciales (contact avec la clientèle).</p> <p>Il impose l'utilisation d'un logiciel informatique spécifique (formation prévue) ainsi qu'une bonne connaissance des produits et du fonctionnement d'un point de vente. Le candidat(e) recruté(e) devra cumuler son activité au drive et une activité en rayon dans le magasin.</p>
PROFIL DU CANDIDAT(E)	<ul style="list-style-type: none"> - Titulaire d'un diplôme commercial (BTS minimum). - Volontaire. - Aime le travail en équipe (bon relationnel). - Maîtrise de l'outil informatique. - Qualités d'écoute, de conseil, organisationnelles... - Bonne connaissance des produits : Normes de sécurité, tendances... - Connaissance du fonctionnement d'un « Drive ». - Connaissance de l'anglais appréciée. - Maîtrise des techniques de merchandising.
CONTACT	<p>Contactez M. LORY (Directeur du magasin) : LORYJoueclub@Jclub.fr</p> <p>JouéClub 355 Chemin de la Source ZI Saint-Martin Hyères (83 400)</p>
REFERENCE	421/VE