

## BTS Management Commercial Opérationnel

### ÉLÉMENTS DE CORRIGÉ

#### GAMM VERT

#### Dossier 1 : PROJET D'EXTENSION DU RAYON « PRODUITS RÉGIONAUX »

1.1 Construisez un tableau de bord en proposant et en calculant les indicateurs qui vous semblent appropriés pour analyser les performances des différents rayons.

RAYONS	Contribution au CA 2020	Taux d'évolution CA	Taux de réalisation objectif CA	Marge brute 2020 (€)	Contribution à la marge 2020	Taux de marque 2020	Taux de marge 2020
Bricolage-Jardinage	28,64 %	+ 12,05 %	100,5 %	346 325	29,86 %	42 %	72,41 %
Mobilier	14,13 %	- 0,2 %	99,69 %	121 435	10,47 %	29,85 %	42,56 %
Équipement	4,71 %	- 6,7 %	93,45 %	40 833	3,52 %	30,13 %	43,13 %
Animalerie	20,23 %	- 1,5 %	96,97 %	203 912	17,58 %	35 %	53,88 %
Produits régionaux	4,70 %	+ 33,15 %	128,79 %	40 575	3,50 %	30 %	42,86 %
Végétaux	25,42 %	+ 0,8 %	100,24 %	380 525	32,81 %	51,99 %	108,33 %
Divers	2,17 %	+ 2,94 %	100,06 %	26 272	2,27 %	42 %	72,43 %
TOTAL	100 %	+ 3,99 %	100,25 %	1 159 877	100 %	40,29 %	67,48 %

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2021
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : MCOGO5-CORRIGÉ	Page 1 sur 5

## 1.2 Analysez les résultats de votre tableau de bord et prononcez-vous sur le projet d'extension du rayon « produits régionaux ».

Globalement, le point de vente voit son CA évoluer à la hausse (près de 4 %) et atteint son objectif de croissance (100,25 %).

Mais les performances des rayons sont inégales : si les rayons principaux (bricolage-jardinage, végétaux) tirent leur épingle du jeu en atteignant leurs objectifs, d'autres rayons (mobilier, équipement, animalerie) ont eu plus de difficulté.

Concernant le rayon « produits régionaux », tous les indicateurs sont satisfaisants et sont les plus élevés de l'ensemble des rayons : taux d'évolution le plus élevé du magasin (33,15 %), indice de réalisation de l'objectif (128,79 %). Ces performances sont certainement le reflet d'une forte demande de la part de la clientèle.

Pourtant, ce rayon représente une part assez faible du CA global (moins de 5 %) et son taux de marque est en dessous de la moyenne des différents rayons. Cependant, si on s'appuie sur les bonnes performances commerciales de ces produits, il peut être intéressant de réfléchir à un développement de l'offre de produits régionaux.

## 1.3 Évaluez la rentabilité du projet de Monsieur Lagadec en appliquant la méthode de la valeur actuelle nette (VAN).

	0	1	2	3	4	5
Investissement	400					
CAHT prévu		320	345	375	380	385
Charges prévues		245	222	170	175	185
Amortissement		80	80	80	80	80
Résultat avant impôt	- 400	- 5	43	125	125	120
Résultat après impôt	- 400	- 5	28,67	83,33	83,33	80
+ Amortissement		80	80	80	80	80
FNT	- 400	75	108,67	163,33	163,33	160
FNT actualisés	- 400	73,53	104,45	153,91	150,89	144,92
FNT actualisés cumulés	- 400	-326,47	-222,02	-68,11	82,78	227,70

Données en K€

## 1.4 Déterminez le délai de récupération du capital investi.

En calculant les FNT actualisés cumulés, on voit que le projet est rentable à partir de la 4<sup>ème</sup> année d'exploitation.

En affinant, on applique la formule :  $(360 \times 68,11) / 150,89 = 163$  jours.

## 1.5 Concluez sur la faisabilité financière de ce projet d'agrandissement du rayon.

La VAN est positive, le projet sera rentabilisé au bout de 3 ans et 163 jours. La faisabilité financière est avérée.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2021
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : MCOGO5-CORRIGÉ	Page 2 sur 5

## DOSSIER 2 : ORGANISATION D'UNE OPÉRATION PROMOTIONNELLE

### 2.1 Déterminez le résultat prévisionnel de la soirée (arrondir vos calculs à l'entier le plus proche).

Nombre de participants =  $10\,000 \times 65\% \times 2\% = 130$

<b>Chiffre d'affaires H.T.</b>	$130 \times 80\% \times 30,77$	<b>3 200</b>
Coût d'achat des marchandises vendues	$3\,200 \times (1 - 25\%)$	2 400
Salaires + charges sociales	$10,86 \times 2 \text{ h} \times 2 \times 1,15 \times 1,25$	62
Frais d'envoi	$36 * 6\,500 / 500$	416
Achat récipients jetables		29
<b>Total charges</b>		<b>2 907</b>
<b>Résultat</b>		<b>- 293</b>

L'opération n'est pas équilibrée, elle se traduit par une perte de 293 €.

### 2.2 Déterminez à partir de combien de participants la soirée devient rentable.

$293 / 30,77 = 9,52$  soit 10 clients supplémentaires

La soirée devient donc rentable à partir de 140 participants.

### 2.3 Recensez les éléments permettant d'améliorer la rentabilité de la soirée.

- Augmenter le chiffre d'affaires par :
  - Un meilleur retour sur mailing par une offre promotionnelle plus attractive
  - Une augmentation du taux de transformation
  - Une valorisation du panier moyen (en sensibilisant les collaborateurs, en optimisant la mise en valeur de l'offre...)
- Augmenter le taux de marge
- Diminuer les charges : limiter les frais d'envoi (invitation par mail ou sms)

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2021
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : MCOGO5-CORRIGÉ	Page 3 sur 5

**2.4 Présentez le programme d'approvisionnement de ce produit au cours de l'opération promotionnelle (arrondir à l'entier supérieur).**

	Semaine 27	Semaine 28	Semaine 29	Semaine 30	Semaine 31	Semaine 32	Semaine 33	Semaine 34
Stock initial	9	2	37	4	20	0	17	4
Ventes prévisionnelles de bocaux	7	7	33	20	20	13	13	20
Besoin de la période de bocaux		40		40		26		45
Nombre de bocaux à commander		38		36		26		41
Nombre de cartons à commander		7		6		5		7
Nombre de bocaux livrés		42		36		30		42
Stock après livraison		44		40		30		46
Stock final	2	37	4	20	0	17	4	26

Détail pour la semaine 28 :

Ventes prévisionnelles =  $130 * 5 \% = 7$

Besoin de la période = ventes semaine 28 + ventes semaine 29 =  $7 + 33 = 40$

Nombre de bocaux à commander =  $(40 - 2) = 38$

Nombre de cartons à commander =  $38 / 6$  ; arrondi à l'unité supérieure soit 7

Nombre de bocaux livrés =  $7 * 6 = 42$

Stock après livraison =  $42 + 2 = 44$

Stock final =  $44 - 7 = 37$

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2021
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : MCOGO5-CORRIGÉ	Page 4 sur 5

## Partie 2 - QCM

À l'aide de vos connaissances et des informations fournies, indiquez sur votre copie la ou les bonne(s) réponse(s).

Bilan fonctionnel au 31/12/N (en euros)

<b>ACTIF</b>	<b>N</b>	<b>PASSIF</b>	<b>N</b>
<b>EMPLOIS STABLES</b>	72 440	<b>RESSOURCES STABLES</b>	87 580
<b>ACTIF CIRCULANT</b>	23 290	<b>PASSIF CIRCULANT</b>	10 900
<b>TRESORERIE ACTIVE</b>	4 350	<b>TRESORERIE PASSIVE</b>	1 600
<b>TOTAL</b>	100 080	<b>TOTAL</b>	100 080

- Le fonds de roulement s'élève à :  
b. 15 140       $FR = 87\,580 - 72\,440 = 15\,140 \text{ €}$
- Le besoin en fonds de roulement s'élève à :  
a. 12 390       $Stocks + Créances - Dettes d'exploitation = 12\,390 \text{ €}$
- La trésorerie s'élève à :  
c. 2 750       $FR - BFR = Disponibilités - Concours bancaires = 2\,750 \text{ €}$
- Pour améliorer la trésorerie, il faut :  
a. Allonger le délai de paiement accordé par les fournisseurs et réduire le délai de paiement concédé aux clients.  
e. Augmenter la rotation des stocks.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2021
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : MCOGO5-CORRIGÉ	Page 5 sur 5