

BTS Management Commercial Opérationnel

E5 - ÉLÉMENTS DE CORRIGÉ

MOUGEL BIO - LES HALLES

Partie 1

DOSSIER 1 : Fixation des prix de la famille des huiles bio

1.1 Calculez la marge commerciale et le taux de marque pour chaque référence ainsi que le taux de marque pour l'ensemble de la famille des huiles Bio. Commentez.

Produit	Prix d'achat fournisseur HT (en €)	Quantité mensuelle moyenne vendue	Coût d'achat des marchandises vendues (en €)	PVTTC (en €)	PVHT (en €)	CA HT (en €)	Marge unitaire (en €)	Marge totale (en €)	Taux de marque
huile olive vierge extra fruitée Bio 1/2 L	6,22	95	590,90	10,05	9,53	905,35	3,31	314,45	34,73 %
huile olive Bio nouvelle récolte 75 cl	7,49	134	1 003,66	12,20	11,56	1 549,04	4,07	545,38	35,21 %
huile vierge de pépin de courge Bio 1/4 L	6,39	16	102,24	10,40	9,86	157,76	3,47	55,52	35,19 %
huile vierge tournesol Bio 1 L	5,30	160	848,00	8,90	8,44	1 350,40	3,14	502,40	37,20 %
Total			2 544,80	Total		3 962,55		1 417,75	35,78 %

Famille huiles Bio :

Marge commerciale totale = **1 417,75 €**

Taux de marque = $\frac{1\,417,75 \times 100}{3\,962,55} = \mathbf{35,78\%}$

Commentaire : Par ailleurs, le taux de marque de la famille de produits huiles Bio est de 35,78 % ce qui est donc supérieur à l'objectif fixé (35 %). Seule la référence huile olive vierge extra fruitée Bio 1/2 litre n'atteint pas l'objectif fixé.

Deux références, l'huile olive Bio nouvelle récolte 75 centilitres et huile vierge tournesol Bio 1 litre, représentent presque les trois quarts de la marge globale de la famille des huiles Bio.

Remarque : le tableau n'est pas exigé, les colonnes grisées correspondent aux attendus.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2023
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 23MCOGO5C-CORRIGÉ	Page 1 sur 4

1.2 Mesurez l'impact de cette décision sur la marge de cette référence.

Pour la référence « Huile Vierge Tournesol Bio 1 L » l'unité commerciale s'aligne sur le prix de vente de son concurrent 8,60 € TTC.

Prix de vente HT = $8,60 / 1,055 = 8,15$ € HT

Marge unitaire = $8,15 - 5,30 = 2,85$ €

Quantités vendues = $160 \times 1,015 = 162,4$ soit 163 unités

Marge totale = $2,85 \times 163 = 464,55$ €

La perte de marge s'établit donc à $502,40 - 464,55 = 37,85$ €

La baisse du prix de vente public de l'huile vierge de tournesol Bio 1 L, entraîne une perte de marge de 37,85 € sur cette référence. Ceci s'explique par une faible élasticité prix (seulement 3 bouteilles supplémentaires vendues).

Le candidat pourra aussi calculer le taux de marque :

Nouveau CA : $163 \text{ bouteilles} \times 8,15 \text{ €} = 1\,328,45$ €

$464,55 / 1\,328,45 \times 100 = 34,97$ % => perte de 2,23 points de taux de marque (37,20 – 34,97)

NB : le calcul de l'élasticité n'est pas attendu

1.3 Déterminez la référence à choisir. Justifiez votre proposition.

Choix de la référence : **huile olive vierge extra fruitée Bio 1/2 L**

Justification : le prix de cette référence (10,05 €) est inférieur à celui du magasin concurrent (10,55 €). Par ailleurs, c'est la seule référence qui a un taux de marque inférieur à 35 %.

1.4 Calculez le nouveau prix de vente public de cette référence permettant de compenser la perte de marge totale réalisée sur la référence « huile vierge tournesol Bio 1 L ». L'élasticité-prix est considérée comme négligeable pour cette référence. Commentez.

La perte de marge de 37,85 € doit être compensée par une augmentation de la marge dégagée par la vente des 95 produits de la référence Huile Olive Vierge Extra fruitée Bio 1/2 L.

La marge unitaire doit augmenter de $37,85 / 95 = 0,40$ €

Le prix de vente HT doit donc passer à $9,53 + 0,40 = 9,93$ €

soit un prix de vente TTC de $9,93 \times 1,055 = 10,48$ €

Ce prix permet de compenser la perte de marge réalisée sur la référence « Huile vierge tournesol Bio 1 L » (37,85 €), tout en restant inférieur au prix de la concurrence.

Mme Mougel pourrait soit :

- fixer le prix de vente TTC à 10,48 € qui resterait ainsi inférieur à celui du concurrent (10,55 €)
- s'aligner sur la concurrence en fixant le prix de vente TTC à 10,55 € ce qui lui permettrait d'accroître encore sa marge

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2023
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 23MCOGO5C-CORRIGÉ	Page 2 sur 4

2.1 Analysez l'équilibre financier à partir de l'extrait du bilan au 31/12/2022.

Ratio de couverture des emplois stables = ressources stables / emplois stables
 = 216 157 / 171 180 = **1,26**

Ou

FRNG = Ressources stables – Emplois stables = 216 157 - 171 180 = **44 977 €**

L'équilibre financier est respecté car les emplois stables sont bien financés par des ressources stables.

Les indicateurs suivants ne sont pas exigés.

BFR = Actif circulant – Passif circulant = 86 895 – 53 000 = **33 895 €**

Trésorerie Nette = FRNG – BFR = 44 977 – 33 895 = **11 082 €**

2.2 Calculez la capacité d'autofinancement pour l'année 2022 et prononcez-vous sur la faisabilité du projet de madame Mougel.

Résultat 2022 (€)	13 791
+ Dotations aux amortissements (€)	22 081
= CAF (€)	35 872

Bien que largement positive, la CAF ne permet pas de financer la totalité de l'investissement (55 000€).

2.3 Déterminez le montant maximum d'autofinancement que madame Mougel peut mobiliser pour financer cet investissement dans le respect des contraintes évoquées.

CAF (€)	35 872
+ Trésorerie mobilisable (€)	11 082 ⁽¹⁾ – 5 000 = 6 082
= Montant maximum auto-financement (€)	41 954

⁽¹⁾ 11 915 – 833

2.4 Comparez le coût des deux options.

Option 1 : Emprunt de 55 000 € remboursable sur 5 ans

Rappel : cout si l'emprunt porte sur la totalité de l'investissement : **4 320 €**

Option 2 : Dans le cas d'un financement mixte par emprunt de 15 000 € remboursable sur 2 ans

- Calcul de la mensualité de remboursement : 640,74 € (taux mensuel = 0,2 %)
- Assurance : 0,40 % x 15 000 x 2 = 120 €
- Frais de dossier : 200 €

Cout de l'emprunt = (640,74 x 24 + 120 + 200) – 15 000 = **697,76 €**

Le financement par emprunt va générer un coût bien plus conséquent (six fois plus).

2.5 Proposez la solution de financement la plus adaptée au regard de l'ensemble des contraintes et de la situation financière de l'entreprise. Argumentez votre décision.

Financement par emprunt

La solution de financement par emprunt viendrait dégrader l'indépendance financière :
 $(51\ 882 + 55\ 000) / (216\ 157 + 55\ 000) = 106\ 882 / 271\ 157 = 39,42\ %$ au-delà des 33,33 %. Cette option ne peut donc être retenue.

Financement mixte

La solution la plus adaptée est le mode de financement mixte car :

- Le montant mobilisable pour l'autofinancement s'élève à 41 954 €.
- L'indépendance financière se dégrade
 $(\text{dettes financières} / \text{ressources stables}) = (51\ 882 + 15\ 000) / (216\ 157 + 15\ 000)$
 $= 66\ 882 / 231\ 157 = 28,93\ %$ mais demeure inférieure à la contrainte de madame Mougel de 33,33 %.
- Le coût de l'emprunt est six fois plus faible ($4\ 320 / 697,76 = 6,19$).

Partie 2 - QCM

1. Le chiffre d'affaires du pain multicéréales 500 g à partir duquel l'entreprise commence à dégager des bénéfices :

$\text{Chiffre d'affaires} = 1\ 700 / 0,4488 = 3\ 787,88\ €$
--

a. s'établit à 3 787,88 €.

d. est moins élevé que le chiffre d'affaires réalisé en 2022.

2. Le pain multicéréales 500 g est rentable :

c. dès qu'on en a vendu 1 699 unités.

Seuil de rentabilité = 3 787,88 € or le prix de vente unitaire du pain multicéréales Bio est de 2,23 € donc $3\ 787,88 / 2,23 = 1\ 698,60$ qu'il faut arrondir à 1 699 pains.

3. Le chiffre d'affaires du pain multicéréales 500 g qui permet de couvrir la totalité des charges est atteint :

d. Autre. À préciser.

Nombre de jours d'activité pour atteindre le seuil de rentabilité =

$$(3\ 787,88 \times 300) / 4\ 200 = \mathbf{271\ jours}$$

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2023
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 23MCOGO5C-CORRIGÉ	Page 4 sur 4