

**BTS Management Commercial Opérationnel**  
**E7 : GESTION OPÉRATIONNELLE - ÉLÉMENTS DE CORRIGÉ**  
**CAS EQUI'DAM**

**Dossier 1 : Acquisition d'un van pour la sellerie Equi'Dam**

**1.1 Analysez la situation financière de la sellerie Equi'Dam.**

Les indicateurs attendus pour vérifier la solidité financière de l'UC sont :

**FRNG** = RESSOURCES STABLES - EMPLOIS STABLES = 56 820 – 44 920 = **11 900 €**

**BFR** = ACTIF CIRCULANT - PASSIF CIRCULANT = 33 640 – 22 050 = **11 590 €**

**TN** = TA - TP = 1 160 - 850 = **310** OU **FRNG - BFR** = 11 900 – 11 590 = **310 €**

**Ratio d'endettement** = 14 320 / 56 820 x 100 = **25,20 %**

L'équilibre financier est respecté.

Le FRNG permet de couvrir le BFR.

Cependant, la trésorerie nette est très fragile.

Le ratio d'endettement est largement inférieur à 50 % ; l'entreprise peut recourir à l'emprunt.

**1.2 Étudiez le coût d'acquisition du van pour chacune des solutions envisagées.**

<b>Solution 1 : Achat d'un van</b>		<b>Solution 2 : Location d'un van avec option d'achat</b>	
Remboursements mensuels	36 x 206,73 €	Premier loyer	1 500,00 €
		35 loyers suivants	5 250,00 €
		Option d'achat	2 000,00 €
<b>Coût d'acquisition solution 1</b>	<b>7 442,28 €</b>	<b>Coût d'acquisition solution 2</b>	<b>8 750,00 €</b>

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	Corrigé
U7 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7C-P1	Page 1 sur 7

### 1.3 Conseillez Pascale Prunet sur l'option à privilégier au regard de la situation financière de la sellerie Equi'Dam.

#### Arguments en faveur de la solution 1 :

Le coût d'acquisition est inférieur à celui de la solution 2.

La situation financière de la sellerie lui permet de s'endetter :

L'équilibre financier est respecté.

Le ratio d'endettement offre la possibilité de contracter un nouvel emprunt du montant envisagé :

- Nouvelles dettes financières =  $14\,320 + 7\,200 = 21\,520$  €
- Nouvelles ressources stables =  $56\,820 + 7\,200 = 64\,020$  €
- Nouveau ratio d'endettement =  $21\,520 / 64\,020 \times 100 = 33,61$  % toujours inférieur à 50 %.

Le versement du premier loyer de la solution 2 risque de fragiliser davantage la trésorerie.

#### Arguments en faveur de la solution 2 :

Au bout de 36 mois, la sellerie peut acquérir le van mais pourrait aussi y renoncer. Cette solution offre donc davantage de flexibilité. Les loyers viennent augmenter les charges d'exploitation et donc entraînent une baisse de l'IS.

*La solution 1 est à privilégier mais les deux solutions sont acceptables si la justification est pertinente.*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	Corrigé
U7 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7C-P1	Page 2 sur 7

## Dossier 2 : Analyse des performances commerciales de l'univers « cheval » de la sellerie Equi'Dam

**2.1 Concevez un tableau de bord de l'univers « cheval » pour l'année 2024, en mobilisant les indicateurs que vous jugerez pertinents.**

Familles	CA HT 2023 (en euros)	CA HT 2024 (en euros)	Contribution CA HT 2024	Taux d'évolution CA HT 2024/2023	Marge 2024 (en euros)	Contribution marge 2024	Taux de marque 2024
Tapis de selle	28 652	34 502	<b>32,80 %</b>	<b>20,42 %</b>	14 628	<b>32,26 %</b>	<b>42,40 %</b>
Couvertures	32 369	37 126	<b>35,30 %</b>	<b>14,70 %</b>	20 438	<b>45,08 %</b>	<b>55,05 %</b>
Soins	23 747	25 196	<b>23,95 %</b>	<b>6,10 %</b>	6 838	<b>15,08 %</b>	<b>27,14 %</b>
Accessoires	6 675	8 360	<b>7,95 %</b>	<b>25,24 %</b>	3 438	<b>7,58 %</b>	<b>41,12 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>91 443</b>	<b>105 184</b>	<b>100 %</b>	<b>15,03 %</b>	<b>45 342</b>	<b>100 %</b>	<b>43,11 %</b>

**2.2 Rendez compte à Pascale Prunet des performances commerciales de cet univers.**

Globalement, l'univers « cheval » présente un CA en hausse de 15,03 % en 2024. Le taux de marque s'établit à 43,11 %, ce qui est confortable.

Les familles « couvertures » et « tapis de selle » sont dynamiques et les plus contributrices au CA et à la marge de l'univers. Elles dégagent les plus forts taux de marque avec 55,05 % et 42,40 %. Par ailleurs, la famille « couvertures » présente une contribution à la marge de 10 points supérieurs à sa contribution au CA.

La famille « soins » présente des résultats plus contrastés avec une évolution de 6,10 % du CA donc nettement plus faible que l'univers et un taux de marque inférieur de 16 points à l'univers.

La famille « accessoires », bien que faiblement contributrice au CA et à la marge, montre du dynamisme.

*La forme du compte rendu n'est pas exigée.*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	Corrigé
U7 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7C-P1	Page 3 sur 7

### 2.3 Appréciez le niveau d'avancement des objectifs au 31 mars 2025.

Familles	Objectif CA HT 2025 (en euros)	CA HT réalisé au 31/03/2025 (en euros)	Objectif CA HT trimestre 1 2025 (en euros)	Taux de réalisation objectif CA HT au 31/03/2025
Tapis de selle	44 853	7 085	6 728	105,31 %
Couvertures	48 264	8 353	7 240	115,37 %
Soins	32 755	3 683	4 913	74,96 %
Accessoires	10 868	1 911	1 630	117,24 %
<b>TOTAL</b>	<b>136 740</b>	<b>21 032</b>	<b>20 511</b>	<b>102,54 %</b>

L'objectif de CA de l'univers est atteint avec 102,54 %.

La seule famille qui n'atteint pas son objectif est la famille « soins » avec - 25 points par rapport à l'objectif.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	Corrigé
U7 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7C-P1	Page 4 sur 7

### Dossier 3 : Gestion de l'offre de la famille « soins »

#### 3.1 Sélectionnez le fournisseur pour la prochaine commande.

*Si le candidat est libre de choisir l'outil et la démarche pour sélectionner le fournisseur, sa réponse doit proposer une méthode expliquée et utiliser les données du sujet avec cohérence pour « assurer et optimiser les approvisionnements ».*

*Valoriser le candidat qui a su mobiliser les conclusions des dossiers précédents : pondération des critères « délais de paiement » et « net commercial » afin d'éviter une trésorerie négative.*

A titre indicatif, une grille de scoring (elle n'est pas obligatoirement attendue) est proposée ci-dessous :

Critères de sélection	Pondération	Fournisseurs famille « soins »		
		Nacricare	Hilton Herbs	Hoofgold
		Note	Note	Note
Coefficient multiplicateur		5	3	5
Délai de paiement	<i>À pondérer</i>	4	1	2
Délai de livraison		5	1	4
Net commercial	<i>À pondérer</i>	3	5	1

Nacricare est le fournisseur à conserver, il a le meilleur score car il propose le délai de paiement le plus favorable et le coefficient multiplicateur conseillé par ce fournisseur correspond au maximum proposé.

*Accepter Hilton Herbs si l'argumentation est pertinente (priorité donnée au net commercial).*

#### 3.2 Conseillez Pascale Prunet sur les prix de vente promotionnels à fixer.

*Accepter tout raisonnement cohérent intégrant les contraintes légales (SRP) et la pratique habituelle de Pascale Prunet (coefficient multiplicateur d'environ 1,5 pour les opérations promotionnelles).*

*Valoriser le candidat qui adapte le coefficient en fonction de la difficulté de l'écoulement de certaines références : par exemple, appliquer le SRP sur la pommade à l'argent qui ne s'est pas du tout vendue et un coefficient plus confortable pour les deux autres références.*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	Corrigé
U7 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7C-P1	Page 5 sur 7

Deux propositions de réponse :

Désignation	Quantité	PV TTC hors promotion	Prix d'achat unitaire HT	SRP (non exigé)	Hypothèse 1 : coefficient multiplicateur de 1,5 sur chacune des références	Hypothèse 2 : coefficient multiplicateur variable (en fonction de l'écoulement des produits)	
					PV TTC promo	Coefficient multiplicateur	PV TTC promo
Guêtre thérapeutique	15	66,90 €	33,20 €	39,84 €	49,80 €	1,3	43,16 €
Sacs de bonbons pomme/sans grain	30	6,50 €	3,29 €	3,95 €	4,94 €	1,8	5,92 €
Pommade à l'argent	80	23,90 €	11,90 €	14,28 €	17,85 €	1,2	14,28 €

### 3.3 Évaluez l'impact quantitatif et qualitatif de chaque option envisagée. Concluez.

	Quantitatifs	Qualitatifs
<b>Opération promotionnelle</b>	<p>Les prix de vente promotionnels correspondent à un coefficient multiplicateur de 1,5. (Cf hypothèse 1 ci-dessus)</p> <p><u>OU</u></p> <p>La promotion permet d'appliquer un coefficient multiplicateur en fonction de l'écoulement des produits : 1,2 (SRP) pour les invendus et 1,8 pour la référence la plus vendue. (Cf hypothèse 2 ci-dessus)</p> <p>Ne garantit pas l'écoulement total des produits.</p>	<p>Dynamise le point de vente.</p> <p>Prend du temps à mettre en œuvre.</p>
<b>Rachat par un grossiste</b>	<p>Garantit l'écoulement total des produits.</p> <p>Le rachat correspond à un coefficient multiplicateur d'environ 1,4. (Cf tableau page suivante)</p> <p>Améliore rapidement la trésorerie.</p>	<p>Libère de l'espace de stockage.</p> <p>Est simple et rapide à mettre en œuvre.</p>

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	Corrigé
U7 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7C-P1	Page 6 sur 7

Proposition du rachat du grossiste :

Désignation	Quantité	Prix d'achat unitaire HT	PV TTC initial	Rachat du grossiste	
				PV TTC	Coefficient multiplicateur
Guêtre thérapeutique	15	33,20 €	66,90 €	46,83 €	1,41
Sacs de bonbons pomme/sans grain	30	3,29 €	6,50 €	4,55 €	1,38
Pommade à l'argent	80	11,90 €	23,90 €	16,73 €	1,41

Conclusion : *Accepter toute conclusion pertinente argumentée.*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	Corrigé
U7 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7C-P1	Page 7 sur 7