

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL
--

U5 – GESTION OPÉRATIONNELLE

SESSION 2021

Durée : 3 heures
Coefficient : 3

Matériel autorisé :

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue », est autorisé.

Tout autre matériel et document de référence sont interdits.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 6 pages, numérotées de 1/6 à 6/6.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2021
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : MCOGO5-NC	Page 1 sur 6



Gamm Vert est une enseigne de jardinerie spécialisée dans le libre-service agricole, l'animalerie, la décoration et les produits du terroir. À ce jour, le réseau compte plus de 1 000 magasins implantés en France et au Luxembourg dont la majorité sont franchisés. L'unité commerciale Gamm Vert de Saint-Jean-de-Luz a ouvert ses portes en 2005. Monsieur Lagadec est le directeur de ce magasin franchisé d'une surface de 3 000 m².

À l'écoute des attentes de ses clients et au regard de ce qui se pratique dans d'autres points de vente du réseau, Monsieur Lagadec souhaite développer le rayon « produits régionaux ». Cela se traduirait par un assortiment plus large et plus profond, avec un nombre de références considérablement accru (liquides, épicerie, fruits et légumes, salaisons, produits laitiers, produits à la coupe...).

Vous assistez Monsieur Lagadec dans la mise en œuvre du développement de cette gamme au sein du point de vente.

- Dossier 1 : Projet d'extension du rayon « produits régionaux »
- Dossier 2 : Organisation d'une opération promotionnelle

NB : bien qu'inspirées d'un cas réel, pour des raisons de confidentialité et de simplification, les données chiffrées et les mises en situation sont fictives.

**DOSSIER 1 : Projet d'extension du rayon « produits régionaux »
(Annexes 1 et 2)**

Pour s'assurer de la pertinence de ce projet, Monsieur Lagadec vous fournit des informations sur les performances commerciales de son magasin.

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.

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

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

1.4- Déterminez le délai de récupération du capital investi.

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

**DOSSIER 2 : Organisation d'une opération promotionnelle
(Annexes 3 à 4)**

Le nouvel espace de vente des produits régionaux sera opérationnel en juillet 2021. Monsieur Lagadec a décidé d'organiser une promotion du 19 au 24 juillet (semaine 29). Les clients bénéficieront de 15 % de réduction sur l'ensemble des produits régionaux pendant cette semaine. Le magasin restera ouvert lors de la soirée de lancement jusqu'à 21 heures. Lors de cette soirée, une dégustation de garbure, soupe traditionnelle de la cuisine gasconne (soupe de légumes, canard et lard fumé), sera proposée.

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

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

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

Vous êtes chargé(e) de programmer les approvisionnements de la garbure paysanne. Ce produit est vendu en bocaux de 800 g.

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

LISTE DES ANNEXES

Numéro	Intitulé	Page
1	Les performances commerciales des rayons	4
2	Projet d'investissement	4
3	Informations relatives à la soirée de lancement	5
4	Prévisions de vente et d'approvisionnement de la garbure	5

Annexe 1 : Les performances commerciales des rayons (en €)

RAYONS	Chiffre d'affaires HT 2019	Chiffre d'affaires HT 2020	Achats HT 2019	Objectif de chiffre d'affaires HT 2020
Bricolage-Jardinage	735 918	824 575	478 250	820 400
Mobilier (salons de jardin, planchas...)	407 624	406 765	285 330	408 000
Équipements (chaussants, vêtements...)	145 234	135 498	94 665	145 000
Animalerie (élevage, alimentation)	591 243	582 320	378 408	600 500
Produits régionaux	101 567	135 235	94 660	105 000
Végétaux (plantes, fleurs, graines)	725 900	731 780	351 255	730 000
Divers (sanitaire, décoration, bois...)	60 758	62 542	36 270	62 500
TOTAL	2 768 244	2 878 715	1 718 838	2 871 400

Source : données internes

Annexe 2 : Projet d'investissement

Monsieur Lagadec souhaite acquérir du matériel réfrigérant et du linéaire d'exposition. L'investissement s'éleverait à 400 000 € HT. Il est programmé sur 5 années (la valeur résiduelle du matériel étant nulle à la fin de la période).

Charges prévisionnelles en K€ :

Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
245	222	170	175	185

Source : données internes

Le matériel est amorti sur 5 ans, selon la méthode linéaire.

Le taux d'imposition sur les bénéfices est de 33, 1/3 %.

Chiffres d'affaires prévisionnels (en K€) du rayon « produits régionaux »

Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
320	345	375	380	385

Source : données internes

Pour financer cet investissement, l'unité commerciale a choisi d'utiliser ses fonds propres et n'a donc pas emprunté.

Le taux d'actualisation retenu est de 2 %.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2021
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : MCOGO5-NC	Page 4 sur 6

Annexe 3 : Informations relatives à la soirée de lancement

- Le partenariat a été conclu avec un fournisseur local de garbure paysanne.
- La dégustation de garbure aura lieu le lundi de 18 heures à 21 heures.
- Une invitation sera envoyée par le magasin par voie postale aux clients détenteurs de la carte de fidélité. Le fichier client comprend 10 000 adresses. Seuls les clients de la zone primaire seront ciblés. Ils représentent 65 % du fichier. Il est espéré un taux de retour de 2 % sur les envois.
Les frais d'envoi (impression + routage + affranchissement) ont été négociés à 36 € HT par lot de 500 adresses.
- Le fournisseur mettra à disposition le matériel indispensable à la dégustation ainsi que la garbure.
Monsieur Lagadec fournira les récipients jetables de dégustation : 200 pièces pour un montant total de 29 € HT.
- Deux salariés seront présents de 19 heures à 21 heures, sur ces 2 heures après la fermeture du magasin. Le coût horaire brut est de 10,86 €.
Les charges sociales patronales s'élèvent à 15 % de la rémunération brute. Par ailleurs, ces deux heures seront des heures supplémentaires majorées à 25 %.
- Lors de la soirée, on estime que le taux de transformation serait de 80 % et le montant prévisionnel du panier moyen HT de 30,77 €.
- Le taux de marque moyen habituel sur les produits régionaux est de 25 %.

Annexe 4 : Prévisions de vente et d'approvisionnement de la garbure

Le produit est livré par cartons de 6 bocaux.

Le magasin est livré en quantités variables les semaines paires et en début de semaine.

Les ventes prévisionnelles pour les mois de juillet et août se répartissent ainsi (arrondir à l'entier supérieur) :

Semaine N°27	Semaine N°28	Semaine N°29	Semaine N°30	Semaine N°31	Semaine N°32	Semaine N°33	Semaine N°34
5 %	5 %	25 %	15 %	15 %	10 %	10 %	15 %

Les ventes de la semaine n°27 à la semaine n°34 sont estimées à 130 bocaux. Elles sont évaluées à 25 bocaux pour la semaine n°35.

Le stock initial en début de semaine n°27 est de 9 bocaux.

Il n'est pas prévu de stock de sécurité.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2021
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : MCOGO5-NC	Page 5 sur 6

Partie 2 – QCM

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

On vous communique les documents de synthèse concernant une boutique spécialisée dans les articles de pêche :

Bilan au 31/12/N (en euros)

ACTIF	N	PASSIF	N
IMMOBILISATIONS		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations corporelles	35 320	Capital social	61 980
Immobilisations incorporelles	34 670	Résultat	18 900
Immobilisations financières	2 450		
ACTIF CIRCULANT		DETTES	
Stocks	20 890	Dettes financières (1)	8 300
Créances clients	2 400	Dettes d'exploitation	10 900
Disponibilités	4 350		
TOTAL	100 080	TOTAL	100 080

(1) Dont concours bancaires : 1 600

1- Le fonds de roulement s'élève à :

- a. 8 440 b. 15 140 c. - 15 140 d. Autre. À préciser.

Présentez votre raisonnement.

2- Le besoin en fonds de roulement s'élève à :

- a. 12 390 b. 5 690 c. 4 090 d. Autre. À préciser.

Présentez votre raisonnement.

3- La trésorerie s'élève à :

- a. 4 350 b. - 1 600 c. 2 750 d. Autre. À préciser.

Présentez votre raisonnement.

4- 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.
- b. Allonger le délai de paiement accordé aux clients et réduire le délai de paiement accordé par les fournisseurs.
- c. Allonger les délais de paiement des fournisseurs et des clients.
- d. Réduire les délais de paiement des fournisseurs et des clients.
- e. Augmenter la rotation des stocks.
- f. Diminuer la rotation des stocks.

Une ou plusieurs réponses possibles.