

BTS Management Commercial Opérationnel

ÉLÉMENTS DE CORRIGÉ

Partie 1 - CELIO

DOSSIER 1 : Les performances commerciales du magasin de Bonneuil-sur-Marne (Annexes 1 à 3)

1.1 Construisez et complétez un tableau de bord des performances commerciales du magasin de Bonneuil-sur-Marne pour 2020, en utilisant les indicateurs que vous jugerez pertinents.

	Chiffre d'affaires				Panier moyen			Nombre de tickets
	Réalisé	Taux de réalisation (1)	Taux d'évolution (2)	Taux de contribution (3)	Réalisé (4)	Taux de réalisation (5)	Taux d'évolution (6)	Taux d'évolution (7)
CA hors digital	3 327 306	90,27 %	- 2,00 %	95,71 %	49,80	92,23 %	- 6,12 %	+ 4,41 %
CA digital	149 054	102,80 %	+ 4,00 %	4,29 %	44,90	118,15 %	+ 14,02 %	
CA TOTAL	3 476 360	90,74 %	- 1,76 %	100,00 %	49,57	92,62 %	- 5,26 %	

Indicateurs de base attendus : 1, 2, 3, 4

Indicateurs plus approfondis : 5, 6, 7

Accepter les écarts en % ou les taux de réalisation

1.2 Analysez les performances commerciales du magasin.

Commentaire de base :

L'objectif de CA n'est pas atteint 90,74 %.

Le digital a dépassé les objectifs + 2,8 % et a fortement augmenté (+ 4 %) par rapport à l'année précédente.

L'objectif du panier moyen n'est pas atteint au niveau global 92,62 %. Par contre, il est largement dépassé pour le CA digital +18,15 %. De plus, le panier moyen a baissé globalement de 5,26 % alors qu'il a fortement augmenté en CA digital + 14,02 %.

Commentaire plus approfondi

Malgré le réajustement des objectifs lié à la crise sanitaire, le magasin n'atteint toujours pas ses objectifs de CA.

Les variations de panier moyen peuvent s'expliquer par la crise sanitaire, les clients privilégiant les achats digitaux (augmentation du PM de 14,02 %).

1.3 Comparez et commentez les performances du magasin de Bonneuil-sur-Marne avec celles de la région Paris Est.

Commentaire de base :

Le CA hors digital a baissé plus fortement que celui de la région (- 2 contre - 0,5 %).

En revanche, le CA digital a progressé plus fortement (+ 1 point) par rapport à la région.

Pour l'ensemble, l'évolution reste inférieure à celle de la région (- 1,76 contre - 0,41 %).

Commentaire plus approfondi

Le taux de contribution du digital du magasin (4,29 %) est supérieur à l'objectif du réseau (3 %) et à celui de la région Paris Est (2,72 %).

Malgré ses difficultés pour le CA hors digital, le magasin est bien en adéquation avec la stratégie digitale du réseau.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-NC1_CORRIGÉ	Page 2 sur 5

DOSSIER 2 : La mise en place d'une promotion (Annexes 4 et 5)

2.1 Calculez le prix de vente hors taxe, puis la marge brute unitaire et le taux de marque de ce produit hors période de promotion.

Calculs de base

Hors promotion :

	Calculs	Montants
Prix de vente HT	$35,99 / 1,20$	29,99 €
Marge brute unitaire	$29,99 - 13,50$	16,49 €
Taux de marque	$16,49 / 29,99$	54,98 %

2.2 Déterminez le taux d'évolution des ventes en volume pendant la période promotionnelle pour atteindre l'objectif de la promotion.

Calculs de base

Nombre de pulls à vendre pendant la période promotionnelle = $45 \times 0,75 = 33,75$ arrondi à 34 pulls

Taux d'évolution des ventes : $34 - (2 \times 10) / 20 = + 70 \%$

2.3 Fixez le prix de vente T.T.C. du pull en période promotionnelle compte tenu du coefficient d'élasticité lié à ce type de produits afin d'atteindre l'objectif de la promotion.

Calculs plus approfondis

Taux d'évolution du prix = $70 \% / - 2 = - 35 \%$

Prix de vente promotionnel TTC = $35,99 \times (1 - 35 \%) = 23,39 \text{ €}$

2.4 Cette opération promotionnelle ne se déroulant pas en période de soldes, vérifiez si la contrainte légale de seuil de revente à perte est respectée.

Hors période de soldes, le prix de vente HT ne peut être inférieur au seuil de revente à perte, donc ici au prix d'achat HT.

PV HT = $23,39 / 1,2 = 19,49 \text{ €} > 13,50 \text{ €}$

Accepter toute autre contrainte légale.

**Dossier 3 : Le projet d'investissement dans un système d'éclairage
(Annexes 6 à 9)**

3.1 Afin d'étudier les possibilités de financement du projet, calculez les indicateurs financiers utilisés par la banque à partir du bilan fonctionnel simplifié de 2021 et analysez vos résultats.

EMPLOIS	2021	RESSOURCES	2021
Emplois stables	366 595	Ressources stables	423 115
		Ressources propres	247 972
		Dettes financières	175 143
Actif circulant	120 965	Passif circulant	98 102
Trésorerie actif	38 900	Trésorerie passif	5 243
TOTAL	526 460	TOTAL	526 460

Calculs de base

FRNG : $423\ 115 - 366\ 595 = 56\ 520\ €$

Taux de couverture des emplois stables : $423\ 115 / 366\ 595 = 1,15$

Taux d'autonomie financière : $175\ 143 / 423\ 115 = 41,39\ %$ soit 0.413

Commentaire de base :

Le FRNG est positif, le taux de couverture est $> 1,1$.

Le taux d'autonomie financière est inférieur à 0,5 ; le ratio d'endettement n'excède pas 0,5.

Les critères sont remplis pour l'obtention du prêt.

3.2 Présentez les conséquences de l'investissement et du financement sur les emplois stables, les ressources stables et les trois indicateurs financiers utilisés par la banque. Commentez.

Calculs approfondis

Les dettes financières augmentent de 56 000 €.

$$175\ 143 + 56\ 000 = 231\ 143$$

Les ressources stables sont désormais de 479 115 €.

Les emplois stables augmentent de 56 000 €.

$$366\ 595 + 56\ 000 = 422\ 595\ €$$

Le FRNG reste à 56 520 €.

Le taux de couverture des emplois stables passe à 1,13.

Le taux d'autonomie financière est désormais à 0,48.

Commentaires approfondis

La structure du haut de bilan reste inchangée puisque les emplois stables sont financés par des ressources stables.

En revanche, les ratios de la banque restent satisfaisants et permettent encore d'emprunter.

3.3 Calculez le montant de l'annuité constante de cet emprunt et déterminez le coût global de ce financement.

Calcul de base

$$\text{Annuité constante} = 56\,000 * 2,7 \% / (1 - 1,027)^{-3} = 19\,683,62 \text{ €}$$

Calcul approfondi

$$\text{Coût de l'emprunt} = (19\,683,62 * 3) - 56\,000 = 3\,050,85 \text{ €}$$

Partie 2 – QCM

À l'aide de vos connaissances et des informations fournies, indiquez sur votre copie la bonne réponse. Justifiez toutes vos réponses.

Un magasin de meubles propose le canapé César au prix de vente public de 2 500 € T.T.C. Il accorde une remise promotionnelle de 25 %, ainsi qu'une remise de 15 % supplémentaire pour les adhérents au programme de fidélisation.

1.1- Le montant net T.T.C. de la facture adressée à un client détenteur de la carte fidélité qui achète ce canapé s'élève à :

Calcul de base

$$\text{b. } 1\,593,75 \text{ €} \quad 2500 * 0,75 * 0,85 = 1\,593,75$$

1.2- Le montant net T.T.C. de la facture d'avoir s'établit à :

Calcul de base

$$\text{c. } 120 \text{ €} \quad 200 * 2 * 0,3 = 120$$

1.3 – La valeur nette de la lettre de change sera de :

Calculs approfondis

d. Autre. À préciser.

Avec 365 jours les intérêts d'escompte s'élèvent à $5\,600 * 6,3 \% * 44 / 365 = 42,53 \text{ €}$

Avec 360 jours les intérêts d'escompte s'élèvent à $5\,600 * 6,3 \% * 44 / 360 = 43,12 \text{ €}$

La valeur nette de la lettre de change = $5\,600 - 42,53 = 5\,557,47$

$$5\,600 - 43,12 = 5\,556,88$$

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-NC1_CORRIGÉ	Page 5 sur 5