

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

U5 – GESTION OPÉRATIONNELLE

SESSION 2022

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 10 pages, numérotées de 1/10 à 10/10.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-NC1	Page 1 sur 10

Le sujet comporte deux parties :

- le cas Célio
- un questionnaire à choix multiple (QCM)

Partie 1 – Le cas CELIO

celio*

Avec 1330 magasins dans 46 pays, Celio propose un large assortiment de vêtements et accessoires pour l'homme. Celio compte près de 4000 collaborateurs. Dans le cadre de sa démarche de responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE), Celio confirme son engagement sociétal et y associe ses clients, partenaires et collaborateurs (arrondis en caisse au profit d'associations, dons de vêtements, participation des salariés à des journées solidaires).

En 2013, pour développer son chiffre d'affaires digital, Celio lance le *click & collect*, puis en 2016, le *store-to-web*, qui permet aux clients d'accéder à l'ensemble de l'offre Celio et au stock disponible, depuis n'importe quel point de vente, puis de se faire livrer dans un magasin ou à domicile. À partir de 2020, le développement de l'activité « *digital* » est devenu un objectif stratégique.

L'unité commerciale de Bonneuil-sur-Marne (dans le département du Val de Marne) propose plus de 600 modèles sur une surface de 860 m² et une multitude de services (*click and collect*, *store-to-web*, moyens de paiement diversifiés, cartes cadeaux...). Monsieur Quifaga, son directeur, supervise une équipe de 12 personnes. La particularité de ce point de vente est l'existence d'une zone dédiée à une offre de déstockage d'anciennes collections à des prix très attractifs qui amplifie la fréquentation du magasin.

Vous avez rejoint le magasin de Bonneuil-sur-Marne en tant qu'adjoint de monsieur Quifaga qui vous demande de travailler sur les dossiers suivants :

- Dossier 1 : Les performances commerciales du magasin de Bonneuil-sur-Marne
- Dossier 2 : La mise en place d'une promotion
- Dossier 3 : Le projet d'investissement dans un système d'éclairage

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.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-NC1	Page 2 sur 10

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

En 2020, le magasin a été fermé du 14 mars au 10 mai puis du 29 octobre au 27 novembre en raison de la crise sanitaire de la covid-19 (12 semaines au total). Les objectifs assignés aux magasins ont été réajustés en tenant compte de ces fermetures. Monsieur Quifaga souhaite, dans un premier temps, analyser les performances commerciales de son magasin et dans un second temps, les comparer avec celles de la région Paris Est.

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.

1.2 Analysez les performances commerciales physiques et digitales du magasin.

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

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

Le magasin détient un stock important de pulls col rond 100 % laine mérinos extra fin de la collection 2021. Monsieur Quifaga envisage de mettre en promotion cet article dans la zone de déstockage.

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

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

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.

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.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-NC1	Page 3 sur 10

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

À l'approche de la nouvelle saison, le responsable du magasin vous demande de l'assister dans la réalisation d'un projet de rénovation de l'éclairage du magasin avec l'installation d'ampoules connectées (web 3.0) permettant notamment de réaliser des économies d'énergie.

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.

Monsieur Quifaga finance cet investissement en totalité par un emprunt auprès de sa banque.

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.

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

LISTE DES ANNEXES

Numéro	Intitulé	Page
1	L'organisation du réseau de distribution de l'enseigne Célio	5
2	Extrait des données commerciales du magasin Celio de Bonneuil-sur-Marne	5
3	Indicateurs commerciaux de la région Paris Est	6
4	Données commerciales sur le pull col rond	7
5	Informations sur la promotion	7
6	Bilan fonctionnel du magasin de Bonneuil-sur-Marne	8
7	Indicateurs financiers de référence	8
8	Projet de rénovation de l'éclairage du magasin	9
9	Conditions de l'emprunt	9

ANNEXE 1 : L'organisation du réseau de distribution de l'enseigne Célio

Le réseau français de l'enseigne Célio est divisé en régions.

Le magasin de Bonneuil-sur-Marne appartient à la région Paris Est qui comprend les autres magasins suivants :

- Rosny 2
- Les Arcades (Noisy-Le-Grand)
- Pontault-Combault
- Mondor (Créteil Soleil)
- Parinor (Aulnay-sous-Bois)
- Val d'Europe (Marne-La-Vallée)
- Val de Fontenay
- Aéroville Roissy
- Claye-Souilly
- Ormesson

ANNEXE 2 : Extrait des données commerciales du magasin Célio de Bonneuil-sur-Marne

	Réalisations 2020 magasin Bonneuil-sur-Marne		
	Physique	Digital	Total
Chiffre d'affaires T.T.C. en €	3 327 306	149 054	3 476 360
Nombre de tickets	66 810	3 320	70 130
Objectifs 2020 magasin Bonneuil-sur-Marne			
	Physique	Digital	Total
Chiffre d'affaires T.T.C. en €	3 686 000	145 000	3 831 000
Panier moyen T.T.C. en €	54	38	53,52
Réalisations 2019 magasin Bonneuil-sur-Marne			
	Physique	Digital	Total
Chiffre d'affaires T.T.C. en €	3 395 210	143 321	3 538 531
Nombre de tickets	63 990	3 640	67 630

ANNEXE 3 : Indicateurs commerciaux de la région Paris Est

	Physique	Digital	Total
Chiffre d'affaires réalisé en 2020 par la région Paris Est <u>(en euros)</u>	521 700 000	14 568 710	536 268 710
Taux de contribution au chiffre d'affaires de la région Paris Est	97,28 %	2,72 %	100 %
Évolution du chiffre d'affaires de la région Paris Est 2019-2020	- 0,5 %	+ 3 %	- 0,41 %

Le réseau fixe pour 2020, à tous les magasins de la région Paris Est, un objectif de contribution du C.A. digital au C.A. total de 3 %.

ANNEXE 4 : Données commerciales sur le pull col rond

Les données commerciales hors promotion sur le pull 100 % laine mérinos extra fin de la collection 2021 sont les suivantes :

- Prix de vente TTC : 35,99 €
- Taux de TVA applicable : 20 %
- Prix d'achat HT : 13,50 €
- Les ventes hebdomadaires moyennes sont de 10 pulls.



ANNEXE 5 : Informations sur la promotion

La promotion est prévue pour une durée de deux semaines, du 15 au 28 mars 2022. Le stock au 15 mars 2022 est de 45 pulls.

L'objectif de monsieur Quifaga pour cette promotion est d'écouler 75 % du stock.

Monsieur Quifaga a trouvé sur l'intranet de Celio le coefficient d'élasticité habituel de la demande par rapport au prix pour ce type de produits :

$$e = - 2$$

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-NC1	Page 7 sur 10

ANNEXE 6 : Bilan fonctionnel du magasin de Bonneuil-sur-Marne

Bilan fonctionnel simplifié au 31/12/2021(en euros)

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

ANNEXE 7 : Indicateurs financiers de référence

La banque du magasin étudie trois indicateurs pour accorder des prêts :

- Le fonds de roulement net global (FRNG)
- Le ratio de couverture des emplois stables : $\frac{\text{Ressources stables}}{\text{Emplois stables}}$
- Le ratio d'endettement : $\frac{\text{Dettes financières}}{\text{Ressources stables}}$

La banque, pour accorder un prêt, exige le respect de deux critères :

- un ratio de couverture des emplois stables de 1,1
- un ratio d'endettement n'excédant pas 0,5

ANNEXE 8 : Projet de rénovation de l'éclairage du magasin

Le nouvel éclairage sera mis en service à partir du 01/01/2023.

La société prestataire HDC, en charge de la réalisation du projet, a présenté un devis de 56 000 € HT.

Ces travaux représentent une immobilisation corporelle qui sera inscrite à l'actif du bilan.

ANNEXE 9 : Conditions de l'emprunt

- Le montant emprunté est de 56 000 €.
- Le taux nominal annuel de l'emprunt bancaire est de 2,70 %.
- L'emprunt est remboursé par annuités constantes sur 3 ans.
- La première échéance de remboursement est prévue pour le 01/01/2024.

$$\text{Formule de l'annuité constante : } K \times \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$$

K = capital emprunté

i = taux d'intérêt annuel

n = nombre d'années de remboursement

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. (taux de TVA : 20 %)

Il accorde sur ce produit une remise promotionnelle de 25 %, ainsi qu'une remise supplémentaire de 15 % aux 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 :

- a. 1 500,00 €
- b. 1 593,75 €
- c. 875,00 €
- d. Autre. À préciser.

Le même magasin a effectué la vente de huit lampadaires au prix unitaire de 200 € T.T.C. à un client professionnel. Ce dernier a payé à la commande.

Lors de la livraison, la semaine suivante, le client constate que deux lampadaires présentent un défaut. Il consent à les conserver moyennant un geste commercial. Le magasin lui accorde un rabais de 30 % sur les produits défectueux et établit une facture d'avoir.

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

- a. 280 €
- b. 480 €
- c. 120 €
- d. Autre. À préciser.

Le magasin de meubles est à découvert sur son compte bancaire.

Il détient une lettre de change à encaisser d'une valeur nominale de 5 600 € à échéance du 30 avril 2022.

Le 17 mars 2022, la lettre de change est remise à l'escompte auprès de la banque qui pratique un taux d'escompte de 6,3 %.

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

- a. 352,80 €
- b. 5 247,20 €
- c. 5 586,47 €
- d. Autre. À préciser.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U5 – Gestion opérationnelle	Durée : 3 heures
Code sujet : 22MCOGO5-NC1	Page 10 sur 10