

BTS Management des Unités Commerciales
SESSION 2015
E4 : Management et Gestion des Unités Commerciales
Eléments de corrigé

Dossier 1 : Analyse des performances du rayon Marée

1.1 Construisez et complétez un tableau de bord permettant d'analyser les performances du rayon Marée.

Indicateurs de réalisation d'objectifs : indice de réalisation ou écart de réalisation ou taux de réalisation de l'objectif

Indicateurs de marge : taux de marge ou taux de marque

Indicateurs de contribution au CA

Indicateurs de contribution à la marge

Taux d'évolution CA et marge

Tableau de bord du rayon Marée

Rayon Marée	Indice de réalisation	Écart de réalisation	Évolution CA 2013/2014	CAHT 2014	Marge 2014	Évolution marge 2013/2014	Taux de marge 2013	Taux de marge 2014
Produits frais	1,01	1,45%	-0,77%	625 045	187 513	-2,51%	43,62%	42,86%
Produits pré-emballés	0,83	-16,56%	1,44%	340 080	102 024	4,96%	41,42%	42,86%
Sushis	1,29	28,61%	20,00%	60 955	42 668	31,25%	213,34%	233,34%
Total	0,96	-4,20%	1,00%	1 026 080	332 208	3,15%	46,62%	47,88%

	Taux de marque 2013	Taux de marque 2014	Contribution au CA 2013	Contribution au CA 2014	Contribution à la marge 2013	Contribution à la marge 2014
Produits frais	28,94%	30%	62,00%	60,92%	59,72%	56,44%
Produits pré-emballés	27,48%	30%	33,00%	33,14%	30,18%	30,71%
Sushi	60,66%	70%	5,00%	5,94%	10,09%	12,84%
Total	30,05%	32,37%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

1.2 Analysez les résultats obtenus.

Globalement, les objectifs de chiffre d'affaires ne sont pas atteints pour le rayon Marée (96% de taux de réalisation).

Le rayon des sushis dépasse largement les objectifs fixés (+28,61%) mais ne contribue qu'à 5,94% du CA en 2014.

Les produits frais, plus gros contributeur au CA (61% en 2014), atteignent les objectifs fixés.

A l'inverse, les produits frais pré-emballés sont très en retard (-16,56% en 2014) sur les objectifs et cet écart explique la sous-performance globale du rayon.

On constate une augmentation relativement faible du CA du rayon Marée (1%), mais cette atonie du rayon masque des différences importantes au niveau des sous-rayons :

- Le rayon produits frais est en recul de près d'un point, alors que les produits préemballés continuent de progresser, même si cette progression est lente (1,44%).
- Le rayon sushi se démarque des autres sous-rayons avec une forte croissance (20%).

On observe aussi que la contribution au CA du sous-rayon sushi a progressé, passant de 5 à 6% et que ce sous-rayon a aussi l'avantage d'avoir un taux de marque bien plus élevé (66% contre 32% pour l'ensemble du rayon).

En conséquence, la contribution du sous-rayon sushi à la marge du rayon marée est de près de 10% en 2013 et progresse pour atteindre près de 13 % en 2014.

Cette progression s'est opérée au détriment du sous-rayon « produits frais » (-3%).

1.3 Calculez le chiffre d'affaires et la marge commerciale du sous-rayon Pré-emballé pour la période promotionnelle.

- **Calcul du chiffre d'affaires promotionnel**

$$\text{CA prévisionnel} = 2\,800 \times 1,075 = 3\,010 \text{ €}$$

- **Calcul de la marge promotionnelle**

En 2014, hors promotion ::

$$\text{PV unitaire HT (euros/kg)} : 20 / 1,055 = 18,96$$

$$\text{Quantités vendues (kg)} : 2\,800 / 18,96 = 147,68$$

$$\text{Coût d'achat HT (taux de marque de 30\%)} : 2\,800 \times 0,7 = 1\,960$$

$$\text{Coût d'achat unitaire (euros/kg)} : 1\,960 / 147,68 = 13,27$$

	2015
PV unitaire HT (euros/kg)	$*20 \times 0,9 / 1,055 = 17,06^{(1)}$
Quantités vendues (kg)	$3\,010 / 17,06 = 176,44$
CA HT	3 010
Coût d'achat HT (taux de marque 30%)	$13,27 \times 176,44 = 2\,341,36$
Marge globale (euros)	$3\,010 - 2\,341,36 = 668,64$
Marge unitaire (euros/kg)	$17,06 - 13,27 = 3,79$

(1) en 2014, promotion avec une baisse du prix de vente TTC de 10%

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2015
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC – Corrigé	Page 2 sur 9

1.4 Évaluez l'impact de la promotion sur le chiffre d'affaires et la marge du sous-rayon Pré-emballé.

- **Calcul de la marge 2014 :**

Marge globale : $2\,800 - 1\,960 = 840$

Marge unitaire : $840 / 147,68 = 5,69$

Éléments	Hors promotion	Promotion	Ecart en valeur
Marge globale	840	668,64	-171,16
Marge unitaire	5,69	3,79	-1,90
Quantité vendue	147,68	176,44	+28,76

Le tableau n'est pas demandé

- **Impact de la promotion**

La promotion permet d'augmenter le chiffre d'affaires (+ 7,5%). Les volumes écoulés ont été plus importants, ce qui a occasionné plus d'activité sur le rayon et donc une meilleure visibilité de ce type de produits.

Cependant la marge globale et la marge unitaire sont en recul respectivement de 20,4% et 33,4% après promotion.

L'augmentation des volumes vendus ne permet pas de compenser la diminution de la marge unitaire. L'impact de la promotion n'est pas positif dans ce cas.

Dossier 2 : Projet d'implantation du Corner Sushi

2.1 Calculez les résultats prévisionnels du Corner Sushi pour les trois premières années d'activité. Concluez.

Calcul des résultats prévisionnels

	Année 1	Année 2	Année 3
CHIFFRE D'AFFAIRES	400 000	480 000 ⁷	542 400
Achat matières 1 ^{ères}	120 000 ¹	144 000	162 720
Pertes marchandises	20 000 ²	24 000	27 120
Achat fourniture	7 000		
Charges d'exploit. hors mp	60 000 ³	72 000	81 360
Charges de personnel	120 000 ⁴	129 000	129 000
Franchiseur (charges externes)	96 000 ⁵	86 400	97 632
Dotation aux amortissements	6 000 ⁶	6 000	6 000
TOTAL CHARGES	429 000	461 400	503 832
RESULTAT D'EXPLOITATION	- 29 000	18 600	38 568

¹ 120 000 = 400 000 x 30%

² 20 000 = 400 000 x 5%

³ 60 000 = 400 000 x 15%

⁴ 120 000 = 400 000 x 30%

⁵ 96 000 = 400 000 x 18% + 24 000

⁶ 6 000 = 30 000/5

⁷ 480 000 = 400 000 x 1,2

⁸ 86 400 = 480 000 x 18%

Conclusion

Le résultat prévisionnel devient positif dès la deuxième année et le cumul des résultats de la deuxième et troisième année permet de couvrir la perte de la première année. Le projet se justifie financièrement.

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2015
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC – Corrigé	Page 3 sur 9

2.2 Déterminez la durée nécessaire pour réaliser les travaux d'implantation du Corner Sushi en utilisant la représentation graphique de votre choix. Concluez sur la compatibilité de cette durée avec les contraintes du magasin.

La réalisation du projet nécessite 30 séquences soit 15 jours.

Conclusion :

Dans ces conditions, et compte tenu d'un jour d'ouverture fixé au 7 décembre 2015, la réalisation du projet devrait débuter au plus tard le 19 novembre 2015.

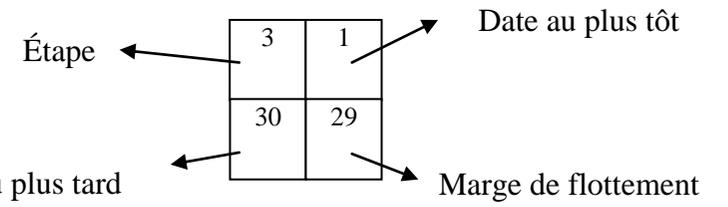
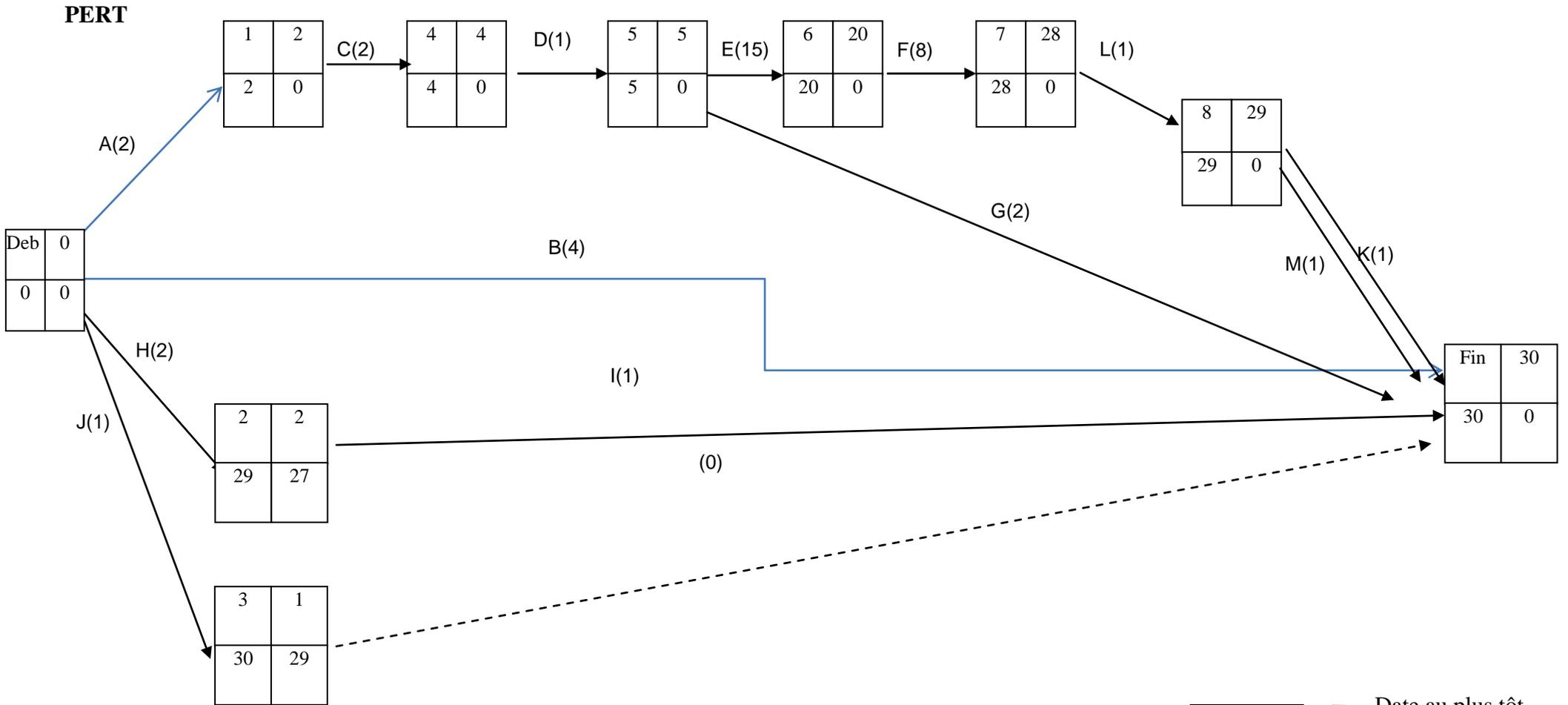
Or, cette date de début n'est pas compatible avec la contrainte de début des travaux fixée au 26 Novembre 2015.

Les différentes représentations graphiques sont sur les pages suivantes.

Les calculs des marges de flottement et des dates au plus tard ne sont pas attendus.

GANTT

		SEQUENCES																													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
A	Déplacement des marchandises	■	■																												
C	Démontage du mobilier			■	■																										
D	Mise en sécurité de la zone					■																									
E	Intervention d'une entreprise sur le gros œuvre					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■									
G	Visite de préparation du chef des installateurs Sushy Daily					■	■																								
F	Installation du corner																					■	■	■	■	■	■	■	■	■	
B	Formation des salariés	■	■	■	■																										
H	Négociation et commande des fournitures auprès de la centrale	■	■																												
I	Réception des fournitures																				■										
J	Sélection et commande des matières premières	■																													
K	Réception et stockage des matières premières																													■	
L	Impression des balisages																													■	
M	Briefing des salariés																													■	



2.3 Proposez une solution permettant aux deux entreprises prestataires de réaliser les travaux dans les délais imposés.

30 séquences sont nécessaires pour réaliser le projet et seulement 18 séquences (9 jours ouvrés x 2) sont disponibles dans les conditions normales d'ouverture du magasin. Il est donc nécessaire de positionner 12 (30 - 18) séquences en dehors des heures d'ouverture du magasin au public.

La solution pour terminer le projet dans les délais est de faire intervenir les entrepreneurs prestataires les dimanches et en soirée.

L'entrepreneur de gros œuvre pourrait intervenir le dimanche 29 novembre (2 séquences) et les installations de Sushi Daily pourraient s'opérer le dimanche 6 décembre (2 séquences). Les 8 séquences manquantes pourraient être réparties sur 8 soirées de 19h à minuit (8 séquences).

Toute solution pertinente sera acceptée.

2.4 Précisez les conséquences managériales de cette solution.

Faire intervenir les entrepreneurs en dehors des heures d'ouverture impose :

- la présence permanente d'un manager,
- la présence permanente d'un agent de sécurité,
- la mise en sécurité du chantier...

Un réaménagement des horaires de travail des personnels encadrants et des personnels de sécurité est à donc à prévoir. Ces réaménagements devront respecter les contraintes du droit du travail (durée maximale de travail par jour, durée maximale de travail par semaine...) et auront des répercussions financières (majorations des heures supplémentaires...).

Toute solution pertinente sera acceptée.

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES		SESSION
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale		Durée : 5 h
Code sujet : MUMGUC – Corrigé	Page 7 sur 9	

Dossier 3 : Constitution et management de l'équipe du « corner sushi »

3.1 Rédigez l'offre d'emploi de responsable du « Corner Sushi » à paraître dans le quotidien régional « Le Progrès ».

SUPERMARCHÉ CASINO LYON GAMBETTA

RECHERCHE
RESPONSABLE CORNER SUSHI (H/F)
CDI de 35 heures

Description de la mission

Rattaché(e) au directeur du magasin, vous aurez pour principales missions :

- le management le suivi et l'accompagnement d'une équipe de 3 personnes,
- la réalisation des objectifs commerciaux,
- la gestion des stocks,
- la mise en place et l'optimisation des opérations commerciales,
- l'application de la politique commerciale du métier

Lieu de travail : Lyon 3^{ème}, Magasin Gambetta

Profil

- Formation : BTS
- Expérience sur un rayon marée.
- Expérience en grande distribution souhaitée.
- Esprit commerçant indispensable.
- Maîtrise des outils bureautiques.
- Qualités managériales exigées.
- Maîtrise de la gestion et de la traçabilité.
- Rigueur et organisation.

Poste à pourvoir en décembre 2015

Si vous êtes Intéressé(e), merci d'adresser votre CV accompagné d'une lettre de motivation à : recrutement06@groupe-casino.fr

Mentions obligatoires

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale	Durée : 5 h
Code sujet : MUMGUC – Corrigé	Page 8 sur 9

3.2 Déterminez le volume horaire hebdomadaire total de l'équipe commerciale pour réaliser les différentes tâches du « Corner Sushi » lors de l'ouverture.

Tâches	Employés	Encadrement
Conseil clientèle et Vente	$[(2 \times 35) + (1 \times 24)] \times 0,3 = 28,2$ heures	$(2 \times 35) \times 0,5 = 35$ heures
Découpe et préparation	$[(2 \times 35) + (1 \times 24)] \times 0,5 = 47$ heures	$(2 \times 35) \times 0,2 = 14$ heures
Mise en rayon	$[(2 \times 35) + (1 \times 24)] \times 0,2 = 18,8$ heures	
TOTAL	94 heures	49 heures
TOTAL EQUIPE	143 heures	

Le tableau n'est pas attendu

Les tâches occupent les membres de l'équipe pendant 143 heures par semaine, soit la totalité du volume horaire possible pour les employés et 70% du volume horaire possible de l'encadrement.

3.3 Déterminez l'impact de l'accroissement d'activité sur le volume horaire hebdomadaire des employés suite aux gains de productivité.

- Volume horaire hebdomadaire des employés :

Tâches	Calculs
Conseil clientèle et Vente	$28,2 \times 1,20 = 33,84$ heures
Découpe et préparation	$47 \times 1,20 \times 0,95^{(1)} = 53,58$ heures
Mise en rayon	18,8 heures
TOTAL	106,22 heures

(1) le gain de productivité (-5%) s'applique au temps de travail de la tâche « découpe et préparation » après l'augmentation de 20% liée à l'accroissement de l'activité.

- Impact de l'accroissement d'activité :
La prise en compte de l'accroissement de l'activité et des gains de productivité générés sur l'activité « découpe et préparation » génèrent un supplément de 12,22 heures à réaliser (106,22 – 94).

Dans la structure actuelle et sans heure supplémentaire, l'équipe des employés ne peut pas assurer ce supplément de temps de travail hebdomadaire.

3.4 Proposez des solutions managériales afin de remédier au problème identifié.

- Recourir aux heures supplémentaires à répartir sur les salariés (majorées à 25 %) ; soit 4 heures hebdomadaire par employé
- Modifier la durée du contrat de travail du salarié à temps partiel
- Recourir à un contrat « étudiant »
- Attribuer tout ou partie de ce supplément d'heures aux deux managers.

Remarque : ne pas accepter le recours à un contrat à temps partiel ; un tel contrat n'est pas envisageable (durée légale hebdomadaire minimum : 24 heures)

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2015
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC – Corrigé	Page 9 sur 9