

<p>BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL</p>
--

## U5 – GESTION OPÉRATIONNELLE

SESSION 2024

---

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 collège », 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 2024
U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 24MCOGO5-P	Page 1 sur 10

Le sujet comporte deux parties :

- Un cas : le cas NEWAY
- Un questionnaire à choix multiple

## **PARTIE 1 : LE CAS NEWAY**



L'unité commerciale NEWAY de Nantes a été créée par Thomas Martin en 1995 sous statut de SARL. Ce magasin, situé dans la zone commerciale d'Atlantis à Saint-Herblain (44800), a une surface de 400 m². Il est spécialisé dans la vente d'articles de sports de glisse (planche à voile, surf, ski, planche à roulettes, etc.).

Le chiffre d'affaires réalisé par le magasin avoisine le million d'euros en 2023.

NEWAY propose un assortiment complet d'équipements et accessoires pour chaque discipline sportive, ainsi que des vêtements « tendance » pour hommes et femmes. Il dispose également d'un site internet marchand.

La clientèle est représentée par des amateurs passionnés par la pratique d'un sport de glisse, de tout âge et à la recherche de produits de qualité et de conseils avisés.

L'évolution du marché et l'apparition de nouveaux concurrents, en particulier des boutiques spécialisées dans les sports de glisse, conduisent Thomas Martin à mesurer l'impact de ces changements sur l'évolution de son chiffre d'affaires.

Vous assistez le responsable du magasin qui vous confie les missions suivantes :

- Dossier 1 : Analyse des performances du magasin NEWAY de Saint-Herblain et référencement d'un nouveau produit « Top One »
- Dossier 2 : Mise en place d'une opération commerciale « Fly Away » sur le pack « Revolution SFA »

*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 2024
U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 24MCOGO5-P	Page 2 sur 10

## DOSSIER 1 : Analyse des performances du magasin NEWAY de Saint-Herblain et référencement d'un nouveau produit « Top One »

(Annexes 1 à 3)

L'accroissement de la concurrence et l'engouement pour les sports nautiques conduisent Thomas Martin à en mesurer l'impact sur l'activité de son point de vente.

**1.1 Complétez le tableau de bord du magasin de Saint-Herblain pour l'année 2023 à l'aide d'indicateurs de votre choix, puis analysez les performances de l'unité commerciale.**

L'évolution des performances de l'univers « Sports Nautiques » incite Thomas Martin à étoffer son assortiment de *wing foil* (aile gonflable). Cette famille de produits est vendue à l'unité ou en pack.

Thomas Martin a pris contact avec le fabricant SFA, dont la marque FANTASTIC est recherchée par les passionnés et a été élue marque de l'année par l'AWSI<sup>1</sup>. Les conditions de commercialisation du *wing foil* « Top One » viennent de lui être adressées. Thomas Martin souhaite commercialiser ce produit au prix conseillé par SFA et appliquer un taux de marque de 32 %.

**1.2 Évaluez les quantités à commander afin de se conformer aux deux impératifs de Thomas Martin. Identifiez les conséquences de ce volume de commandes sur la gestion du magasin.**

## DOSSIER 2 : Mise en place d'une opération commerciale « Fly Away »<sup>2</sup> sur le pack « Revolution SFA »

(Annexes 4 à 9)

Suite à un contact avec son fournisseur SFA, Thomas Martin décide d'organiser un événement « Fly Away » en partenariat avec celui-ci au cours du mois de mai 2024. Le fournisseur s'engage à faire venir le champion du monde 2024 de la discipline, Loïck Gwendal, dont il est l'équipementier. Les objectifs de cette animation sont de faire connaître les produits du fournisseur et de développer les ventes du pack « Revolution SFA » au sein du magasin NEWAY.

**2.1 Fixez les objectifs de vente de packs pour le mois de mai 2024.**

**2.2 Établissez le programme d'approvisionnement pour la période de juin à septembre 2024 et précisez les dates de commande.**

Le responsable souhaite également étudier la rentabilité de l'animation qui sera évaluée uniquement à partir des packs achetés à l'aide d'un bon de réduction « Fly Away » de 350 €.

**2.3 Estimez les ventes prévisionnelles de packs pour que l'animation s'avère rentable et concluez sur la faisabilité de l'opération.**

<sup>1</sup> Association américaine des industries des sports nautiques et de voiles

<sup>2</sup> Décoller

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2024
U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 24MCOGO5-P	Page 3 sur 10

## LISTE DES ANNEXES

N°	Titre	Page
1	Extrait des données commerciales du magasin NEWAY de Saint-Herblain	5
2	Extrait article Ouest-France 08/12/2022 sur le <i>wing foil</i>	5
3	Conditions de commercialisation du fournisseur SFA	6
4	Présentation du pack <i>wing foil</i> « Revolution SFA »	6
5	Note de Thomas Martin à votre attention	7
6	Conditions d’approvisionnement auprès du fournisseur SFA	7
7	Extrait de la communication sur Facebook, animation « Fly Away »	8
8	Coût de la mise en place de l’animation « Fly Away »	9
9	Informations relatives à la fixation du prix du pack <i>wing foil</i> « Revolution SFA »	9

**Annexe 1 : Extrait des données commerciales  
du magasin NEWAY de Saint-Herblain**

Univers de produits (équipement et matériel)	Chiffre d'affaires HT 2022 (en €)	Chiffre d'affaires HT 2023 (en €)	Marge 2023 (en €)	Objectif marge 2023 (en €)	Taux de contribution au CA 2022 (en %)	Taux de contribution au CA 2023 (en %)
Sports nautiques	610 500	625 940	200 226	210 000	55 %	58,28 %
Glisse urbaine	177 600	156 800	43 903	55 000	16 %	14,60 %
Sports d'hiver	99 900	78 400	23 584	35 000	9 %	7,30 %
Vêtements et accessoires	222 000	212 800	51 034	52 000	20 %	19,82 %
<b>Total magasin</b>	<b>1 110 000</b>	<b>1 073 940</b>	<b>318 747</b>	<b>352 000</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

**Annexe 2 : Extrait article Ouest-France 08/12/2022 sur le *wing foil***



Pas toujours simple de suivre les évolutions des sports de glisse !

Depuis un an ou deux, ce qui cartonne sur les plages, c'est le *wing foil*.

De quoi s'agit-il ? C'est une planche large, plus courte qu'un surf ; en dessous, se trouve un gros aileron, le *foil*. Dernier élément, et c'est la vraie différence avec les autres supports : le *wing*, c'est-à-dire une aile gonflable que l'on tient à la main grâce à un wishbone.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2024
U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 24MCOGO5-P	Page 5 sur 10

### Annexe 3 : Conditions de commercialisation du fournisseur SFA

Prix d'achat d'une aile de *wing foil* « FANTASTIC Top One » : 713 € HT

Conditions de remise aux revendeurs :

- Remise de 12 % pour toute commande
- Remise supplémentaire accordée en fonction des quantités commandées :

Quantité commandée	Taux de remise accordée
< 4 unités	3 %
De 4 à 7 unités	5 %
De 8 à 12 unités	8 %
> 12 unités	10 %

Frais de transport offerts

Taux de TVA : 20 %

Prix de vente conseillé par le fournisseur SFA : 1 019 € TTC

### Annexe 4 : Présentation du pack *wing foil* « Revolution SFA »

Un Pack

*wing foil* « Revolution SFA »

comprend :

- une aile (*wing*),
- une planche,
- un *foil*.



## Annexe 5 : Note de Thomas Martin à votre attention

De : Thomas Martin  
à : X (vous)

Le 20/03/2024

En 2023, aucune animation commerciale n'a été réalisée sur le pack « Revolution SFA ». Les ventes annuelles se sont élevées à 30 packs pour cette référence.

Conformément à l'évolution du marché, je prévois pour 2024, une augmentation des ventes de packs « Revolution SFA » de 60 %.

Les coefficients saisonniers relatifs à la vente des packs sont les suivants :

Mois	Janv	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Coefficient saisonnier	0,5	0,6	0,6	0,7	1,4	1,7	2,0	1	0,7	0,7	0,8	1,3

Avec la venue du champion du monde Loïck Gwendal pour notre animation le 18 mai 2024, 4 packs supplémentaires « Revolution SFA » devraient être vendus par rapport à nos prévisions.

Grâce à la distribution de bons de réduction lors de l'animation, je prévois pour les mois de juin à septembre 2024 les ventes de packs « Revolution SFA » suivantes :

Mois	Juin	Juillet	Août	Septembre
Ventes prévisionnelles de packs	8	9	10	5

## Annexe 6 : Conditions d'approvisionnement auprès du fournisseur SFA

Les livraisons se font chaque mois le premier jour ouvrable du mois.

Le délai de livraison est de 2 semaines.

Le stock au 31 mai 2024 est estimé à 2 packs.

Thomas Martin prévoit en période normale un stock de sécurité de 2 packs. À partir du mois de juin jusqu'à fin septembre, du fait des autres opérations commerciales menées pendant cette période (soldes, publicité sur de nouvelles offres), ce stock de sécurité sera majoré de 50 %.

Les quantités commandées doivent couvrir les besoins jusqu'à la prochaine livraison.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2024
U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 24MCOGO5-P	Page 7 sur 10

## Annexe 7 : Extrait de la communication sur Facebook, animation « Fly Away »

facebook


Activez e-mail ou téléphone

Mot de passe

 **Neway Nantes**  
1,6 K J'aime • 1,6 K followers

Publications À propos Reels Photos Vidéos

### Animation Fly Away en collaboration avec SFA




**Samedi 18 mai 2024**

Venez découvrir les nouveautés  
*wing foil* de SFA sur le spot de l'île  
de Mazerolles.

**Loïck Gwendal**  
*champion du Monde de la spécialité*  
sera présent

Venez échanger et trouver des réponses  
à toutes vos questions !

Chaque participant recevra un bon de réduction  
« Fly Away » d'une valeur de 350 euros TTC  
à valoir sur l'achat d'un pack *wing foil* SFA Revolution  
(valable du 18/05/2024 au 30/09/2024)

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2024
U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 24MCOGO5-P	Page 8 sur 10



## **Annexe 8 : Coût de la mise en place de l'animation « Fly Away »**

Les éléments de coût suivants sont à prendre en compte :

- Location d'une tente-barnum : 50 € HT pour la journée
- PLV déposée sur le lieu de l'animation (affiches, kakemono, etc.) : 150 € HT
- Trois encadrants chargés de l'animation pendant la journée : 8 heures par jour, rémunérées à 12 € bruts de l'heure, charges patronales 42 %
- Communication externe via le site et les réseaux sociaux : considérée comme négligeable
- Location de deux camionnettes et transport de l'équipement : 90 € HT la journée de location par camionnette. Il faut majorer ce coût de location d'un tiers pour tenir compte des frais de déplacement pour un trajet aller-retour.
- Frais divers : 133,50 € HT
- Repas offert (grillades + boisson) : 13 € HT pour chaque participant
- Les frais afférents à la venue du champion du monde sont intégralement pris en charge par le fournisseur.

On prévoit 35 participants au repas du midi lors de cet évènement.

## **Annexe 9 : Informations relatives à la fixation du prix du pack *wing foil* « Revolution SFA »**

- Le prix d'achat du pack *wing foil* « Revolution SFA » est de 1 351,35 € HT.
- Hors période de promotion, le coefficient multiplicateur permettant d'obtenir le prix de vente TTC sur cette famille de produits est de 1,85.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2024
U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 24MCOGO5-P	Page 9 sur 10

## PARTIE 2 : QCM

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

La responsable du magasin Mister Déco, Annick Rorive, constate que son compte bancaire est débiteur de 7 500 €. Elle remet à l'escompte un effet de commerce de 8 000 € dont l'échéance est à 24 jours. La banque pratique un taux d'escompte annuel de 2,5 % et une commission forfaitaire de 13,40 € HT (taux de TVA : 20 %).

**1. Après remise à l'escompte de l'effet de commerce, la trésorerie du magasin est de :**

- a. 283,92 €
- b. 470,59 €
- c. 473,27 €
- d. Autre. À préciser.

Annick Rorive envisage la création d'un nouvel univers de produits.

Le montant de l'investissement (mobilier, aménagement) est de 11 300 € HT.

Elle souhaite que cet investissement soit rentabilisé avant le 31/12/2027.

Les flux nets de trésorerie actualisés générés sur la durée du projet sont les suivants :

Année	2024	2025	2026	2027	2028
Flux net de trésorerie actualisés (en €)	- 11 300	3 372,59	3 381,56	3 391,52	3 402,46

**2. Le montant de la Valeur Actuelle Nette du projet (arrondi à l'entier le plus proche) s'élève à :**

- a. 2 900 €
- b. 3 500 €
- c. 2 248 €
- d. Autre. À préciser.

**3. L'investissement est :**

- a. rentabilisé au bout d'1 an et 4 mois
- b. rentabilisé au bout de 2 ans et 8 mois
- c. rentabilisé au bout de 3 ans et 4 mois
- d. envisageable selon les exigences d'Annick Rorive
- e. non envisageable selon les exigences d'Annick Rorive