

DOSSIER 1 : LE SUIVI DU PROJET D'IMPLANTATION DE L'UNIVERS BIO

1.1 Montrez que vos contraintes ne vous permettent pas de réaliser seul(e) le projet d'implantation. Repérez les tâches et le nombre d'heures que vous conservez et ce que vous déléguez aux Employés Libre Service (ELS) des autres rayons.

Certaines durées de tâches sont impossibles à réaliser par une seule personne en prenant en compte la contrainte de 7 heures par jour :

- le 2^{ème} jeudi, les tâches IJKL représentent 19 heures de travail ;
- le 2^{ème} vendredi, les tâches M et N représentent 17 heures de travail.

L'assistant manager travaille les jours du déroulement du projet. Il n'y a pas donc pas de contrainte sur ce plan.

La réponse ne doit porter que sur les tâches des deux jours concernés.

Plusieurs solutions sont possibles. Le corrigé propose que l'assistant manager conserve les tâches ayant une durée courtes et partage les tâches à durée longues et sans compétences spécifiques. Le tableau n'est pas exigé.

Codes	Tâches	Jour de réalisation de la tâche	Durée (en heures)	Tâches conservées	Tâches déléguées
I	Mettre en place le mobilier	2 ^{ème} Jeudi	8	4	4
J	Enlever les produits Bio des rayons d'origine		2	2	0
K	Implanter le rayon Bio		8	0	2 x 4
L	Modifier l'implantation des rayons d'origine		1	1	0
Total du 2 ^{ème} jeudi			19	7	12
M	Préparer et mettre en place les étiquettes	2 ^{ème} Vendredi	1	1	0
N	Préparer et mettre en place la décoration et la communication sur la surface de vente		16	6	2 x 5
Total du 2 ^{ème} vendredi			17	7	10

1.2 Précisez les conséquences de l'appel de la centrale d'achat sur le déroulement du projet.

Ce changement n'a aucun impact sur le projet car la livraison arrivera le mercredi, jour sans tâche.

Il est possible sur le mercredi de réaliser les tâches F, G et H (en libérant ainsi le lundi et le mardi)

Le projet au final ne prendra aucun retard.

1.3 Établissez le programme d'approvisionnement pendant la durée de l'opération.

	Semaine 1						
	J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
Stock initial = SI	5	3	8	3	29	22	9
Ventes	2	4	5	6	7	13	4
Besoins =ventes+stock de sécurité	2+3=5	4+5+3=12		6+7+13+4+2+3=35			
Livraison= besoin-SI		9		32			
Stock après livraison=livraison+SI	0+5=5	9+3=12		32+3=35			
Stock final=SI+livraison-ventes	5-2=3	12-4=8	3	35-6=29	22	9	5

	Semaine 2						
	J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
Stock initial = SI	5	3	7	3	19	14	5
Ventes	2	2	4	3	5	9	2
Besoins =ventes+stock de sécurité		2+4+3=9		3+5+9+2+3=22			
Livraison= besoin-SI		6		19			
Stock après livraison=livraison+SI		6+3=9		19+3=22			
Stock final=SI+livraison-ventes	3	7	3	19	14	5	3

A la fin de l'opération il restera un stock de 3 cartons.

1.4 Calculez le montant de la marge commerciale réalisée sur ce produit durant la quinzaine.

Calcul du CUMP

	Quantité	Prix unitaire	Total
Stock initial	5	22	110
Achat			
• Semaine 1	41	21 x 0,94 = 19,74	19,74 x 41 = 809,34
• Semaine 2	25	21 x 0,96 = 20,16	20,16 x 25 = 504,00
Total	71	1423,34 / 71= 20,05 €	1 423,34 €

Le CUMP est donc de 20,05 €

Le coût d'achat des marchandises vendues :

Les ventes sont de 68 cartons.

$$20,05 \times 68 = 1\,363,40 \text{ €}$$

Le prix de vente

$$\text{CUMP} \times \text{Coef multiplicateur} = 20,05 \times 1,7 = 34,085 \text{ € TTC}$$

Chiffre d'affaires :

$$68 \times 34,085 = 2\,317,78 \text{ € TTC}$$

$$\text{Soit } 2\,196,95 \text{ € HT (2 317,78 / 1,055)}$$

Marge commerciale :

$$2\,196,95 - 1\,363,40 = 833,55 \text{ €}$$

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2013
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC-CORRIGÉ	Page 2 sur 7

DOSSIER 2 : LE RECRUTEMENT POUR L'UNIVERS BIO

2.1 Concevez une grille d'évaluation permettant de classer les candidats.

Cette grille est indicative.

Il est attendu une fiche d'évaluation opérationnelle (nom du candidat, date et remarques).

DATE :				
NOM DU CANDIDAT :				
CRITERES	--	-	+	++
Métier / Qualification				
• Diplôme (Bac minimum)				
• Expérience (connaissance du secteur, des produits, de l'unité)				
Aptitudes professionnelles				
• Méthode, rigueur, organisation				
• Bon contact – amabilité – accueil				
• Esprit d'équipe				
• Adaptabilité				
• Ecoute, sociabilité				
• Implication				
Aptitudes personnelles				
• Dynamisme				
• Autonomie				
• Motivation				
• Endurance, résistance physique				
Commentaires :				

2.2 Classez le ou les candidat(s) que vous souhaitez recevoir en entretien.

Le candidat peut utiliser la grille de la question précédente.

A	Karine Lejeune
B	Madjid Bouguima
C	Sarah Coze

CRITERES	--	-	+	++
Métier / Qualification				
• Diplôme (Bac minimum)	C		A B	
• Expérience (connaissance du secteur, des produits, de l'unité)		C		A B
Aptitudes professionnelles				
• Méthode, rigueur, organisation		C	A	
• Bon contact – amabilité – accueil				A B C
• Esprit d'équipe				A C
• Adaptabilité		C	A B	
• Ecoute, sociabilité				A B C
• Implication				
Aptitudes personnelles				
• Dynamisme			B	C
• Autonomie			B	
• Motivation				A
• Endurance, résistance physique			C	

Possibilité de scoring :

A titre d'exemple (-2 pour --, -1 pour un - ; 1 pour un + ; 2 pour un ++)

	--	-	+	++	TOTAL
A	0	0	3	5	13
B	0	0	4	3	10
C	1	3	1	4	4

Les candidats A et B, c'est-à-dire Karine Lejeune et Madjid Bouguima vont être reçus en entretien.
Un simple comptage peut suffire.

2.3 Préparez l'entretien en indiquant les thèmes à aborder et ceux interdits par la loi.

- **Thèmes à aborder :**
 - Accueil / prise de contact
 - Expérience / connaissance du poste, des produits et de l'entreprise
 - Personne reçue (qualités, défauts, motivation pour le poste)
 - Vision à moyen / long terme de sa position dans l'UC
- **Thèmes interdits par la loi (L 1221-6 droit du travail) :**
- L'article L1132-1 du Code du Travail fait la liste des motifs prohibés de discrimination. Cette liste nous permet donc de mieux cerner les questions qu'un recruteur ne doit pas aborder. Aucune personne ne peut être écartée d'une procédure de recrutement en raison de : « son sexe, ses mœurs, son orientation sexuelle, son âge, sa situation de famille ou la grossesse, ses caractéristiques génétiques, ses opinions politiques, ses convictions religieuses, son apparence physique, le patronyme, son état de santé ».

2.4 Indiquez les comportements professionnels que vous devez adopter lors des entretiens.

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2013
U4 – Management et Gestion de l'Unité Commerciale	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC-CORRIGÉ	Page 4 sur 7

Lors des entretiens, le manager doit garder à l'esprit qu'il est en situation de domination car il est en maîtrise du rapport de force. Le risque d'erreur engendre un coût pour l'UC et démontre une incapacité à choisir du manager : il faut donc des attitudes adaptées à la situation.

- Bienveillance : donner au candidat la possibilité de se valoriser, Veiller à l'équité.
- Ecoute active : permettre au candidat de s'exprimer, faire preuve d'empathie et d'assertivité.
- Respecter les principes éthiques : respecter l'interlocuteur, éviter les rapports de communication déséquilibrés, respecter la confidentialité.
- Disponibilité : éteindre les portables, réorienter les appels téléphoniques.
- ...

2.5 Vérifiez la légalité des éléments liés à la durée du travail et à la rémunération. Justifiez votre réponse.

Thèmes	Attentes de M. TOUZEAU	Règles appliquées	Légalité des éléments	Illégalités des éléments
Période d'essai	5 mois	Pour un employé : 2 mois renouvelable 1 fois donc 4 mois maximum		5 mois > aux 4 mois max
Durée du travail Travail quotidien	heures de travail pour le 12 et le 13 juillet: 6h-9h puis de 11h à 13h et enfin de 17h-22h	10heures/jour Amplitude horaire sur une journée : 13 h Pas plus d'une coupure par jour Un temps de travail minimum de 3 heures	10h	16 h 2 coupures 1 période de 2 heures Moins de 11 heures de récupération
Durée hebdomadaire	durée hebdomadaire du travail prévue pour juin, juillet et aout 2012 soit 506 heures sur 12 semaines	La loi prévoit 44 heures en moyenne sur 12 semaines. La convention collective prévoit 42 heures en moyenne sur 12 semaines.		42,16 (506 / 12) Supérieur à la conv. collective
Repos	Travail le dimanche matin jusqu'à 13 heures Repos le dimanche après-midi et le mardi qui suit	Dérogation dans le commerce de détail et de distribution Repos hebdomadaire sans majoration du salaire : non valide. Le collaborateur ne bénéficie pas du repos du dimanche après-midi et du lundi qui suit (dimanche AM et mardi).	Légal jusqu'à 13 h	Sans majoration de 20%(CC)
Rémunération	Rémunération mensuelle brute (pause payée incluse) : 1 458,85 euros (M. TOUZEAU prévoit un salaire horaire de base de 9,43 euros)	La durée du travail s'entend du travail effectif telle que défini à l'article L. 212-4 du code du travail. Elle ne comprend donc pas l'ensemble des pauses qu'elles soient ou non rémunérées		Rémunération inférieure à 1 501,76 € qui est la rémunération minimale avec les pauses payées incluses (151,67 X 9,43) X 1,05 = 1 501,76

DOSSIER 3 : LES PERFORMANCES DE L'UNIVERS BIO (ANNEXES 11 à 12)**3.1 Evaluez les chiffres d'affaires prévisionnels avant et après réimplantation du beurre Bio doux de baratte en 125 g pour l'année 2014.**

- **Chiffres d'affaires en valeur avant la réimplantation :**

Années	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes en quantités	3 300	5 100	6 500	8 400	11 520
CA en €	6 138 (1)	9 486	12 090	15 624	21 427,2

(1) $3\,300 \times 1,86 = 6\,138 \text{ €}$

Calculs du chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année 2014 :

Exemple avec la méthode des moindres carrés (la présentation du détail des calculs n'est pas attendue) :

x_i	y_i	x_i^2	$x_i \cdot y_i$
1	6 138	1	6 138
2	9 486	4	18 972
3	12 090	9	36 270
4	15 624	16	62 496
5	21 427,2	25	107 136
15	64 765,2	55	231 012

$$\bar{x} = 15/5 = 3 \text{ et } \bar{y} = 64\,765,2 / 5 = 12\,953,04$$

$$a = 231\,012 - (5 \times 3 \times 12\,953,04) / 55 - (5 \times 3^2) = 36\,716,4 / 10 = \mathbf{3\,671,64}$$

$$b = \bar{y} - a \bar{x} = 12\,953,04 - (3\,671,64 \times 3) = \mathbf{1\,938,12}$$

L'équation de la droite est donc :

$$y = \mathbf{3\,671,64 x + 1\,938,12}$$

$$y = (3\,671,64 \times 6) + 1\,938,12 = 23\,967,96 \text{ soit } 23\,968 \text{ €}$$

La prévision de CA est de 23 968 € pour l'année 2014 avant réimplantation.

- **Chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année 2014 après réimplantation :**

$$23\,968 \times 1,08 = 25\,885,44$$

Le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2014 est de 25 885 € après réimplantation.

La réimplantation permet d'augmenter le chiffre d'affaires prévisionnel de 1 917 €

3.2 Proposez des indicateurs pour évaluer les performances commerciales et financières de l'univers Bio.

Il est attendu une réponse structurée.

Parmi les indicateurs, on peut citer (liste non exhaustive)

Performances commerciales :

- le panier moyen (CA/nombre de clients ayant effectué un achat)
- taux de pénétration : (nombre de clients /nombre de personnes dans les foyers dans la zone de chalandise)
- rendement au m² : CA/nombre de m² de linéaire de vente

Performances financières :

- le CA : la contribution au CA, l'évolution du CA ...
- la marge (PV HT – coût d'achat HT), taux de marge (marge/coût d'achat), taux de marque (marge/PV)

3.3 Déterminez la rentabilité de l'investissement en utilisant la valeur actuelle nette comme indicateur

	0	1	2	3	4	5
investissement	-40 000,00					
CA		10 000,00	23 000,00	25 500,00	28 000,00	29 500,00
charges		9 000,00	9 000,00	9 100,00	8 500,00	8 000,00
résultat		1 000,00	14 000,00	16 400,00	19 500,00	21 500,00
IS		333,33	4 666,67	5 466,67	6 500,00	7 166,67
résultat après IS		666,67	9 333,33	10 933,33	13 000,00	14 333,33
+ DA		1 800,00	1 800,00	1 820,00	1 700,00	1 600,00
FNT	-40 000,00	2 466,67	11 133,33	12 753,33	14 700,00	15 933,33
valeur actualisée		2 327,05	9 908,63	10 707,94	11 643,78	11 906,31
cumul	-40 000,00	-37 672,95	-27 764,32	-17 056,38	-5 412,60	6 493,71

L'investissement est rentable à partir de la cinquième année, puisque la VAN est supérieure à 0.