Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

Gestion du rayon mobilier

Session 2007 • Code sujet : **Non indiqué** • Durée : **Non indiquée**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Gestion du rayon mobilier : formation, planning, challenge commercial et investissement (4 questions) **Page 3**

2. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 6**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsmco.fr/assets/annales/bts-mco/E4.1 - Développement de la relation client et vente conseil/2007/BTS MCO - E4.1 - Développement de la relation client et vente conseil - Session 2007 - 1-Sujet.pdf

1. Gestion du rayon mobilier : formation, planning, challenge commercial et investissement

Les annexes 8 à 10 apportent des données sur le coût d'une formation de vendeurs, le planning hebdomadaire de l'équipe et un challenge commercial CAMIF. Les annexes 11 et 12 décrivent un projet de rénovation de l'éclairage du rayon et les modalités de son financement bancaire.

Coût de la formation

Question Annexe 8. À partir des données fournies, distinguer les coûts induits du coût indirect de formation et exploiter les éléments relatifs aux participants, à la durée, aux rémunérations, aux déplacements, à l'hébergement et à la marge perdue.

Le coût induit comprend les dépenses directement liées au stage. Les déplacements sont calculés sur un aller-retour par participant, le centre étant à 50 km. Le coût indirect est distinct : il correspond à la marge perdue sur le chiffre d'affaires non réalisé pendant l'absence. La baisse de chiffre d'affaires n'étant pas chiffrée, seul son mode de calcul peut être établi.

Poste induit	Calcul	Montant
Formateur	750 € × 3 jours × 3/10	675 €
Déplacements	3 participants × 100 km × 0,32 €/km	96 €
Hébergement	3 participants × 3 jours × 80 €/jour	720 €
Rémunération chargée	3 × 3 jours × 6 h × (12 € + 12 € × 50 %)	972 €
Total induit	675 € + 96 € + 720 € + 972 €	2 463 €

Chaque participant suit 18 heures. Le coût indirect se calcule par : chiffre d'affaires perdu × 40 %.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Coût induit pour Lille : 2 463 €. Coût indirect : chiffre d'affaires perdu × 40 %.

Planning hebdomadaire

Question Annexe 9. À partir du planning habituel et des contraintes indiquées, établir le planning du rayon mobilier pendant la semaine de formation, en tenant compte des absences en stage, des contrats, des congés et des limites horaires.

Les horaires des trois temps partiels restent inchangés. Le tableau reprend leurs jours travaillés et leurs heures hebdomadaires. Pour les temps complets, intégrer les 18 heures de stage dans le total hebdomadaire, prévoir un jour de congé en plus du dimanche et limiter les heures supplémentaires à 4. Les jours et horaires du nouvel employé s'ajoutent selon son planning habituel sur son rayon d'origine.

Salarié	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Total
Viviane	10 h-19 h (8 h)	10 h-19 h (8 h)	Repos	Repos	15 h-19 h (4 h)	10 h-19 h (8 h)	28 h
Farid	10 h-19 h (8 h)	Repos	15 h-19 h (4 h)	10 h-19 h (8 h)	Repos	10 h-19 h (8 h)	28 h
Malorie	14 h-19 h (5 h)	10 h-19 h (8 h)	Repos	10 h-19 h (8 h)	Repos	11 h-19 h (7 h)	28 h

La grille finale doit positionner les trois stagiaires et le renfort sur les créneaux restants, avec au moins 4 heures de travail par journée travaillée et au plus 8 heures effectives en magasin.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Temps partiels : horaires habituels maintenus, 28 h chacun. Stage : 18 h par participant, à intégrer au planning des temps complets.

Challenge commercial

Question Annexe 10. Présenter les modalités du challenge : services complémentaires concernés, durée, critères de classement, seuils individuels, lots et conditions de la prime collective du rayon.

Le challenge national concerne les rayons mobilier CAMIF. Il dure trois semaines à partir du lundi 6 mars et classe vendeurs et rayons selon le nombre de services complémentaires vendus.

Modalité	Règle ou récompense
Services	Option « Le jour de votre choix », montage meuble, enlèvement et carte Véronèse (carte de crédit).
Seuil individuel	Au moins 25 cartes Véronèse et 30 options pour être classé.
1er	Téléviseur LCD 16/9, 67 cm, Thomson LB 120 S.
2e	Home cinéma Sony DAV-DZ500.
3e à 5e	Lecteur-enregistreur DVD Thomson DTH 804.
6e à 10e	Baladeur MP3 Thomson Lyra, disque dur 4 Go.
11e à 15e	Imprimante photo multifonctions Lexmark P 433.
16e au dernier	Clé USB 512 Mo, lecteur MP3 Packard Bell Funkey.
Prime collective	Au moins 250 cartes et 250 options pour le rayon. Prime à répartir : 3 000 € au 1er, 2 000 € au 2e et 1 000 € aux autres rayons classés.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Durée : 3 semaines dès le 6 mars. Seuil individuel : 25 cartes et 30 options. Seuil collectif : 250 cartes et 250 options.

Investissement et crédit bancaire

Question Annexes 11 et 12. Exploiter les données de rénovation de l'éclairage pour étudier l'investissement, ses économies et ses effets commerciaux attendus, puis utiliser les paramètres du crédit pour déterminer le financement et l'annuité constante.

L'amortissement linéaire répartit l'investissement sur 10 ans. Pour l'effet commercial, la hausse du chiffre d'affaires est convertie en marge au taux de marque de 40 %. L'estimation du résultat déduit l'amortissement avant l'impôt. Le prêt finance 70 % de l'investissement; le solde est à couvrir par une autre ressource.

Élément	Formule	Montant
Amortissement annuel	300 000 € ÷ 10 ans	30 000 €/an
Économie d'électricité	1 500 m² × 3 €/m²/an	4 500 €/an
Hausse du chiffre d'affaires	7 340 000 € × 5 %	367 000 €/an
Marge supplémentaire	367 000 € × 40 %	146 800 €/an
Résultat avant impôt estimé	146 800 € + 4 500 € − 30 000 €	121 300 €/an
Résultat après impôt estimé	121 300 € × (1 − 33 %)	81 271 €/an
Emprunt	300 000 € × 70 %	210 000 €
Solde à financer	300 000 € − 210 000 €	90 000 €
Frais de dossier	210 000 € × 0,3 %, plafond 3 000 €	630 €
Annuité constante	$210\,000 € \times 0{,}029 \div [1 - (1 + 0{,}029)^{-10}]$	24 492,93 €/an

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat après impôt estimé : 81 271 €/an. Emprunt : 210 000 €; solde à financer : 90 000 €; frais : 630 €; annuité : 24 492,93 €.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2007)

Bilan de l'épreuve : Les pages fournies sont les annexes 8 à 12 d'un dossier CAMIF sur la gestion du rayon mobilier. Elles regroupent des données pour étudier le coût d'une formation, organiser le planning, comprendre un challenge commercial et évaluer un projet d'éclairage financé en partie par emprunt. La session, le code sujet, la durée, le coefficient et le barème ne sont pas indiqués.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Les coûts induits de formation incluent le formateur, les déplacements, l'hébergement et la rémunération du personnel en formation.
- Le coût indirect de formation est le manque à gagner, calculé comme une perte de marge liée à la baisse du chiffre d'affaires.
- L'annuité constante se calcule par $a = V_0 \times i / [1 - (1 + i)^{-n}]$, où i est le taux par période et n le nombre d'annuités.
- L'amortissement linéaire répartit le montant amortissable en parts égales sur la durée prévue.

Points de vigilance & attentes du jury

- Séparer les coûts induits du manque à gagner et ne pas confondre chiffre d'affaires et marge.
- Pour le planning, respecter les contrats à temps partiel, les heures de stage, les congés et les limites horaires.
- Distinguer les seuils individuels du challenge des seuils requis pour la prime collective du rayon.
- Pour le crédit, vérifier le capital emprunté, le taux, la périodicité, la durée et le plafond des frais de dossier.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Quels coûts sont explicitement présentés comme coûts induits de la formation ?

L'annexe cite les frais des intervenants, les déplacements et l'hébergement des participants, ainsi que la rémunération du personnel en formation. Elle classe séparément le manque à gagner lié à la baisse du chiffre d'affaires.

Q : Quelle formule d'annuité constante figure dans l'annexe du crédit ?

La formule indiquée est $a = V_0 \times i / [1 - (1 + i)^{-n}]$. V_0 correspond au montant emprunté, i au taux annuel et n au nombre d'annuités. Le remboursement est annuel pendant dix ans.

Q : Les pages fournies indiquent-elles la durée ou le barème de l'épreuve ?

Non. Les pages transmises sont des annexes et ne comprennent pas la page de garde ni les consignes générales. La durée officielle, le coefficient et le barème ne peuvent pas être établis à partir de ces seules pages.

Q : Peut-on connaître les critères de notation du jury à partir de ces annexes ?

Non. Aucun barème ni critère de notation n'apparaît dans les pages fournies. Elles donnent des données de gestion, mais ne précisent pas les tâches évaluées ni les points attribués à chaque élément.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsmco.fr/assets/annales/bts-mco/E4.1 - Développement de la relation client et vente conseil/2007/BTS MCO - E4.1 - Développement de la relation client et vente conseil - Session 2007 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Management Commercial Opérationnel : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.