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 :
www.formav.co/explorer

BTS MUC - Epreuve E4 - Management et Gestion des Unités Commerciales

CORRIGE INDICATIF INTERMARCHE SESSION 2011

DOSSIER 1 : LA DYNAMISATION DU RAYON FRUITS ET LEGUMES

1.1. Construisez et complétez un tableau de bord pour l'ensemble de ces rayons en utilisant les indicateurs que vous jugerez pertinents.

Rayons « Produits frais »	Contribution CA 2010	Evolution CA 09/10	Taux de réalisation	Marge brute 2010	Contribution marge	Taux de marque	Taux de marge
FRUITS ET LEGUMES	28,59%	5,46%	100,58%	285 514	30,10%	35,48%	55,00%
BOUCHERIE ET VOLAILLES	38,00%	-15,01%	97,24%	390 913	41,21%	36,55%	57,60%
CHARCUTERIE	6,87%	1,70%	96,61%	74 182	7,82%	38,39%	62,32%
TRAITEUR	2,72%	1,30%	95,71%	19 566	2,06%	25,55%	34,33%
PRODUITS DE LA MER	8,88%	-10,80%	92,59%	59 800	6,30%	23,92%	31,44%
FROMAGE	5,86%	0,05%	99,98%	64 718	6,82%	39,23%	64,56%
SURGELES	9,08%	-28,92%	94,66%	53 982	5,69%	21,12%	26,78%
Totaux	100,00%	-8,97%	97,56%	948 675	100,00%	33,71%	50,84%

1.2. Analysez les résultats obtenus en faisant ressortir la part et les performances du rayon Fruits et Légumes.

Les résultats des rayons «produits frais» :

- Un rayon en perte de vitesse puisque le CA diminue de près de 9% en 2010, puisqu'il n'atteint pas ses objectifs de CA en 2010 (un manque de 2,5% environ).
- A l'exception des Fruits et Légumes, tous les autres rayons n'atteignent pas leurs objectifs.
- Le rayon Boucherie et Volailles devient critique : il représente à lui seul 38% du CA et 4% de la marge avec une baisse de 15% en 2010.

Les performances Fruits et Légumes :

- Parmi les produits frais, le rayon F&L est le deuxième rayon en termes de contribution au CA (28,59%) et à la marge (30,10%).
- C'est un rayon qui affiche de bonnes performances puisque l'objectif a été réalisé en 2010 contrairement à la plupart des autres rayons.
- Les taux de marge et de marque sont également au dessus de la moyenne des rayons.
- Il s'agit du rayon qui présente la meilleure progression de 2009 à 2010 avec une hausse de 5,46 % du CA alors que les autres rayons vont de la quasi stagnation à la nette régression.

En résumé, le rayon Fruits et Légumes constitue un rayon phare parmi les produits frais. Il faut soutenir sa croissance.

1.3. <u>Indiquez à quelle date au plus tard doit débuter l'organisation du concours. Justifiez votre réponse par une représentation graphique de votre choix.</u>

↳ L'organisation du projet dure 36 jours.

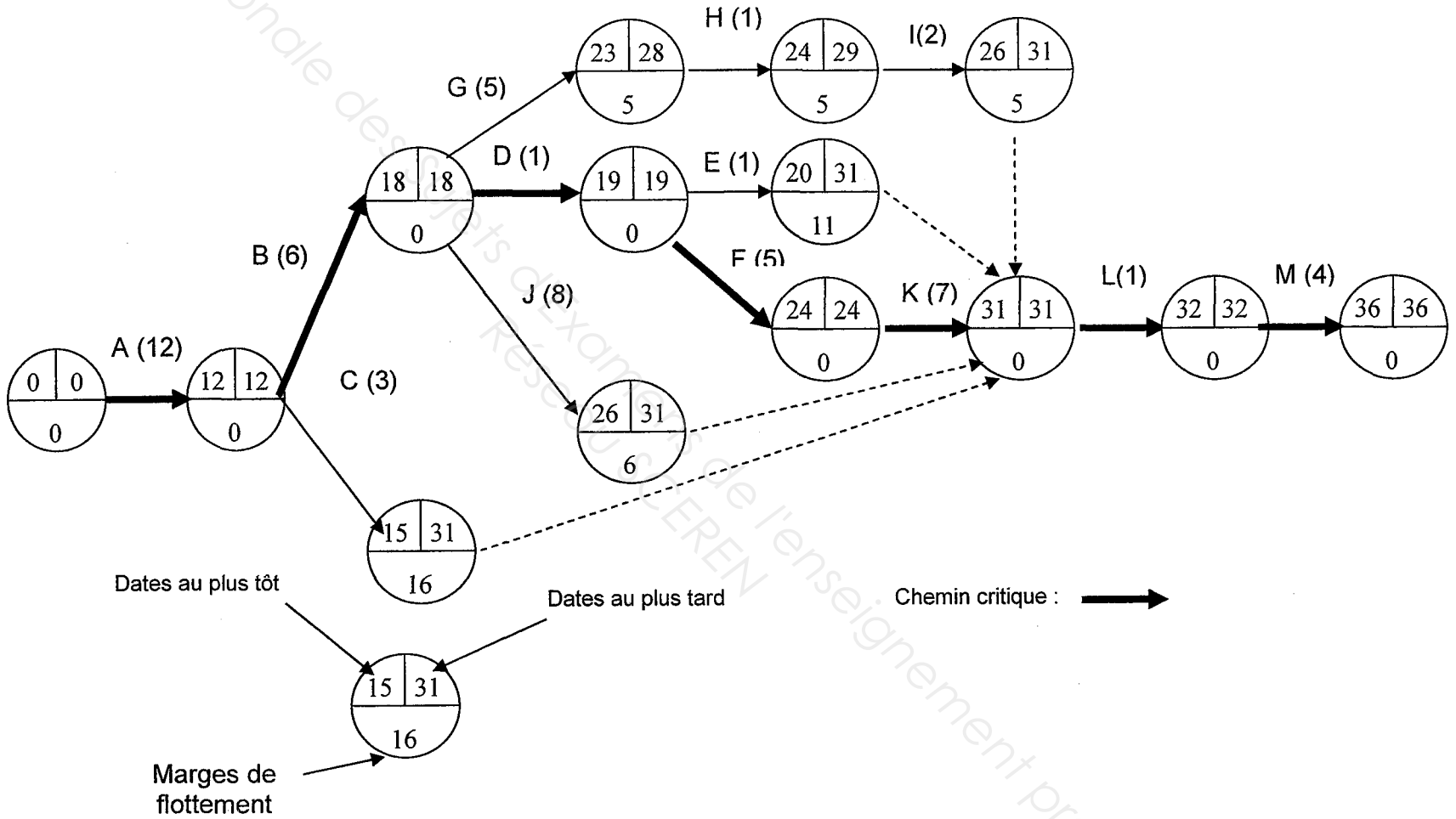
↳ Il faut tenir compte des jours ouvrés (6 jours par semaine) pour déterminer la date au plus tard de démarrage de la préparation du concours (le magasin est ouvert le 14 juillet). Si on veut que le rayon soit prêt le 19 juillet, il faut commencer la préparation 36 / 6 = 6 semaines plus tôt, **soit le lundi 6 juin 2011**.

▸ **<u>solution avec DIAGRAMME DE GANTT</u>**

âches	Tâches Antérieures	Durée	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	31	32	33	34	35	36
A	-	12	▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓																								
B	A	6													▓	▓	▓	▓	▓	▓																		
C	B	3																			▓	▓	▓															
D	B	1																			▓																	
E	D	1																				▓																
F	D	5																				▓	▓	▓	▓	▓												
G	B	5																			▓	▓	▓	▓	▓													
H	G	1																								▓												
I	H	2																									▓	▓										
J	B	8																			▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓										
K	F	7																									▓	▓	▓	▓	▓	▓	▓					
L	C,E,I,J,K	1																																▓				
M	L	4																																	▓	▓	▓	▓

Base documentaire sujetexamen.com réservée au téléchargement professionnel

Solution avec un graphe PERT



Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
Réseau CEREN

1.4. **Présentez les arguments que vous pourriez développer auprès du chef de rayon Fruits et Légumes pour qu'il pousse son équipe à participer activement au concours.**

Notoriété	Le Ctifl (fort d'une expérience de 30 ans) en collaboration avec la CCI des Landes crée un événement départemental : Concours d'étalage de fruits et légumes. C'est un rendez-vous incontournable car la communication de cet événement est susceptible **d'augmenter la fréquentation du point de vente.**
Emulation	Concours ouvert à tous les types de points de vente. Les prix sont décernés pour chaque catégorie de magasins. Cela permet **de stimuler l'équipe** pour gagner une récompense.
Dynamisation des ventes	Les critères de notation portent sur une présentation attrayante, la qualité des produits, un assortiment varié ; les efforts fournis assurent un **développement des ventes conséquent.**
Remise de récompenses	Un grand jury, composé de professionnels, de représentants de la CCI des Landes et d'ingénieurs du Ctifl, décernera les récompenses lors d'une soirée de remise des prix. La récompense éventuelle pourra être utilisée dans la communication auprès de la clientèle, gage d'une **image de qualité pour le magasin.**

DOSSIER 2 : L'OPTIMISATION DE L'EQUIPE COMMERCIALE DU RAYON FRUITS ET LEGUMES

2.1. **Calculez le coût global pour chaque type de contrat.**

Possibilité 1 : CDI 25 heures

	Eléments de coûts	Calcul	Montant
RECRUTEMENT	Annonce		171,00
	Temps travail M. Roboti	15,25 x 1 685 x 1,45 /151	246,75
	Temps travail Mme Casf	3,5 x 1 575 x 1,45 /151	52,93
INTEGRATION	Formation Tuteur	5 x 1 685 x 1,45 /151	80,90
COUT DU PERSONNEL	Smic +13éme mois CDI 25h	(12+1) x 976 x 1,22	15 479,36
		Coût Total	**16 030,94**

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel Réseau CEREQ

Possibilité 2 : contrat de professionnalisation 21 heures

	Eléments de coûts	Calcul	Montant
RECRUTEMENT	Annonce		171,00
	Mme Casf	10 x 1 575 x 1,45 / 151	151,24
INTEGRATION	Mme Casf	1 575 x 1,45 /151	15,12
	Tuteur	1 685 x 1,45 /151	16,18
	Formation Tuteur	50 x 1 685 x 1,45 /151	809,02
COUT DU PERSONNEL	Smic +13éme mois CT 21h	1 365 x 0,55 x 1,24 x 13	12 102,09
(-) AIDES	Prise en charge OPCA	(40 x 15) + (230 x 6)	- 1 980,00
		Coût Total	**11 284,65**

- Le contrat de professionnalisation : 55 % du smic (18 ans)
- Le contrat cdi passe à 25 h avec un coût donné dans le sujet à 976 €

2.2. <u>Présentez les avantages et les inconvénients des deux solutions envisagées.</u>

	CDI	Contrat de professionnalisation
Avantages	- Employé pouvant bénéficier d'une expérience - Employé pouvant présenter une qualification supérieure	- Coût inférieur - Moyen de tester les capacités professionnelles - Possibilité de transformer le contrat de professionnalisation en CDI à l'issue de la formation - Coût plus faible que le CDI
Inconvénients	- Contraintes juridiques et financières si la personne recrutée doit être licenciée. - Risque de prétentions statutaires et salariales supérieures - Coût supérieur* au contrat de professionnalisation.	- Salarié sans expérience - Salarié peu qualifié - Obligation de formation

N.B. : tout autre argument pertinent est admis.

*Comparaison du coût des deux types de contrats :

- CDI = 16 030,94 € / 25 h = 641,23 € de l'heure
- Contrat de professionnalisation = 11 284,65 € / 21 = 537,43 € de l'heure

D'un point de vue <u>strictement comptable,</u> il est plus avantageux d'avoir recours à un contrat de professionnalisation.

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

2.3. **Rédigez une annonce à publier dans les colonnes et sur le site du journal Sud Ouest.**

INTERMARCHE DAX
RECHERCHE
EMPLOYE(E) LIBRE-SERVICE (H/F)
Rayon Fruits et légumes

- **Réf. :** 754213
- **Statut :** salarié en alternance 21 heures
- **Type de contrat :** Contrat de professionnalisation en partenariat avec le GRETA de Dax
- **Région :** Landes
- **Poste à pourvoir** au 01/09/2011

Missions

Marchandisage, balisage, étiquetage, gestion produits, contact clientèle, gestion de stocks

Profil

Titulaire d'un BEP VAM
Dynamique, sens de l'organisation et des responsabilités

Contact

- **Contact** : Envoyez votre C.V. accompagné d'une lettre de motivation à Mme Myriam B. chargée du recrutement. Mail : rhdaxgreta@gretadax.net
- **Adresse** : Greta de Dax
  Avenue Paul Doumer
  40010 DAX cedex

2.4. **Elaborez le planning hebdomadaire de l'équipe Fruits et Légumes en y intégrant le nouveau collaborateur en contrat de professionnalisation.**

	L		Ma		Me		J		V		S		H/sem
	AM	PM	AM	PM	AM	PM	AM	PM	AM	PM	AM	PM	
Stéphane	X		**C**	**C**	X		X		X		X		35
Latifa	X		**C**	**C**	X			X	X		X		35
Laurent		X	X			X		X		X	**C**	**C**	35
Cécile			X									X	14
Hélène		X		X		X	**C**	**C**		X		X	35
N.E.	**A**	**A**	**A**	**A**	**A**	**A**	X		X		X		21
Présents	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	3	2	

C = Congé
A = Absent

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

2.5. Proposez un aménagement de ce planning pour la première semaine de septembre 2011 qui prendrait en compte la demande exceptionnelle de Laurent.

	L 05/09		Ma 06/09		Me 07/09		J 08/09		V 09/09		S 10/09		H/sem
	AM	PM	AM	PM	AM	PM	AM	PM	AM	PM	AM	PM	
Stéphane	X		**C**	**C**	X		X		X		X		35
Latifa	X		X		X			X	X		**C**	**C**	35
Laurent		X	**C**	**C**		X		X		X	X		35
Cécile			X									X	14
Hélène		X		X		X	**C**	**C**		X		X	35
N.E.	**A**	**A**	**A**	**A**	**A**	**A**	X		X		X		21
Présents	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	3	2	

Le planning avec l'aménagement n'est pas attendu.

Justification :
Latifa souhaite travailler le matin, elle peut accepter de permuter exceptionnellement son jour de congé avec Laurent. Celui-ci doit en échange accepter de travailler le samedi.
N.B. : Il serait possible également de prévoir cette permutation avec Stéphane, seulement celui-ci étant chef de rayon, il est plus important qu'il soit là le samedi.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

DOSSIER 3 : L'ETUDE DE LA DECISIONS D'INVESTISSEMENT

3.1. <u>Présentez à Mme Bats les avantages et les inconvénients de ce nouveau type de caisse pour l'unité commerciale et les salariés.</u>

AVANTAGES

Unité Commerciale	Salariés
- Hausse de la productivité : augmente le nombre de caisses disponibles pour le client, permet donc plus d'encaissements pour une même surface de vente, donc augmente la productivité du magasin - Amélioration de la satisfaction client : gain de temps de 30 % lors du passage en caisse - Augmente la capacité d'accueil et le flux de clientèle. - Possibilité de combiner les deux systèmes et satisfaire les différents profils client - Moins de personnel : meilleure maîtrise des charges salariales - Retour sur investissement d'environ 5 ans pour un magasin similaire	- Evolution qualitative des missions des hôtesses de caisse. - Plus de responsabilité dans la relation commerciale - Baisse du travail routinier - Polyvalence accrue - Reconnaissance accrue

INCONVENIENTS

Unité Commerciale	Salariés
- Système non adapté aux valeurs de convivialité du groupe : diminution du contact humain avec la clientèle. - Population locale âgée = risque de rejet - Frein consommateur : automatisation - Coût élevé : 3 fois plus cher que les caisses traditionnelles	- Risque de suppression de postes - Risque de conflit social - Dégradation du climat social

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

3.2. **Calculez la CAF, le FRNG, le BFR et la TN de l'Unité Commerciale pour l'année 2010.**

Calcul de la CAF : Méthode additive à partir du résultat net.
CAF = Résultat net + dotations amortissements et provisions – reprises sur amortissements et provisions
CAF = 746 329 + 110 000
CAF = 856 329 €

FRNG = Ressources stables – Emplois stables
= [Capitaux propres + Dettes financières] – Actif immobilisé
= 3 410 740 + 90 000 – 2 290 500
= **1 210 240 €**

BFR = Actif circulant (hors disponibilités) – Passif circulant
= [Stocks + Clients + Autres créances] – Dettes fournisseurs, fiscales et sociales
= 800 200+120 000 + 70 000 – 1 100 020 – 680 000
= 990 200 – 1 780 020
= **- 789 820 €**

TN = Trésorerie active – Trésorerie passive
= 2 000 060 – 0
= **2 000 060 €**

Ou FRNG – BFR
= 1 210 240 + 789 820
= 2 000 060

3.3. **Portez un jugement sur la santé financière de l'unité commerciale et sur sa capacité à financer les deux investissements envisagés. Justifiez votre analyse.**

Santé financière :
- Très forte trésorerie positive en raison d'un FRNG très solide et d'une situation de BFR très favorable (Dettes fournisseurs très élevées et supérieures aux créances).
- Equilibre financier respecté (FRNG > 0 et FRNG > BFR)

Capacité à financer les investissements
- La trésorerie bien que très positive ne suffit pas à financer la totalité des investissements envisagés (une trésorerie de 2 000 060 € pour des investissements d'un montant de 2 400 000 €). Il manque environ 400 000 € de ressources de financement.
- Compte tenu du montant faible des dettes financières, le recours à un emprunt est tout à fait envisageable.
- Par ailleurs il serait tout à fait irresponsable de vider la trésorerie. Toutefois une partie de la trésorerie peut être affectée à cette fin sans mettre en péril l'unité commerciale.

L'unité commerciale dispose donc de la capacité nécessaire pour financer les investissements, en partie sur fonds propres (sans remettre en cause les équilibres financiers) et en partie par emprunt (pour le solde).

Base Nationale de sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.