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

SESSION 2015

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

U4 – MANAGEMENT ET GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

Durée : 5 heures
Coefficient : 4

Calculatrice autorisée.
Tout autre matériel et document de référence sont interdits.

Dès que le sujet est remis, assurez-vous qu'il soit complet.
Le sujet comporte 15 pages, numérotées de 1 à 15
(sans compter la page de garde).

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

BTS Management des Unités Commerciales
SESSION 2015
Management et Gestion des Unités Commerciales
Épreuve E4 - Unité 4

Durée : 5 heures **Coefficient : 4**

Ce sujet comporte15 pages.

En 1999, M. Chauvin implante à Paris un magasin « Woodwind and Brasswind », spécialiste de la vente d'instruments de musique. Sous le nom de woodbrass.com, l'enseigne évolue vers le multicanal avec la création de son site marchand. Numéro un français et numéro dix mondial de la vente d'équipement musical, elle réalise aujourd'hui 30% de ses ventes en magasin et 70% sur son site marchand.

Le concept woodbrass.com peut se résumer ainsi :
- un assortiment complet proposant tous les instruments pour tous les styles de musique et pour tous les niveaux de pratique, du débutant au professionnel, avec les prix les plus bas du marché ;
- une équipe de vente composée de musiciens passionnés ;
- la volonté de proposer une offre large de services autour de la pratique musicale.

Dans le cadre de son développement, M. Chauvin décide de renforcer son implantation physique en louant un local commercial de 300 m² à 50 mètres de son magasin historique situé à proximité de la Cité de la Musique. Ce nouvel espace de vente sera uniquement dédié à l'univers « Guitares et amplis ».

Appelé(e) à assister M. Gasquet, directeur du magasin de Paris, vous êtes chargé(e) du développement de ce nouvel espace, et plus précisément des trois dossiers suivants :

Dossier 1 : Étude du projet d'extension du point de vente

Dossier 2 : Constitution de l'équipe du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »

Dossier 3 : Opération promotionnelle d'ouverture et analyse des performances du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »

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.

Base Nationale des Sujets du Ministère de l'Enseignement professionnel
Réseau Canopé

Dossier 1 : Étude du projet d'extension du point de vente (Annexes 1 à 5)

M. Gasquet a sélectionné un local commercial dans la zone de chalandise de son magasin actuel. Le bail commercial a été signé le 2 mai 2015 et l'ouverture de ce nouvel espace de vente est prévue le mercredi 01 octobre 2015.
Pour l'investissement induit par ce nouvel espace (fonds de commerce et agencement), M. Gasquet envisage un financement mixte réalisé par un autofinancement à hauteur de 20% et par un emprunt remboursable par mensualités constantes.

1.1 Calculez le résultat d'exploitation prévisionnel 2015 pour le nouvel espace de vente.

1.2 Analysez la situation financière de l'entreprise avant l'extension du point de vente en déterminant le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie. Commentez.

1.3 Présentez les quatre premières lignes du tableau d'amortissement de l'emprunt.

1.4 Évaluez les incidences de l'investissement prévu et de son financement sur le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie au 1er octobre 2015.

1.5 Déterminez la durée nécessaire pour préparer l'ouverture du nouvel espace commercial.

Dossier 2 : Constitution de l'équipe du nouvel espace de vente « Guitares et amplis » (Annexes 6 à 9)

M. Gasquet a décidé de créer un poste de responsable de la gestion du nouvel espace de vente. Il a défini une fiche de poste. Deux possibilités de recrutement s'offrent à lui : promouvoir Sofiane, le vendeur « pilier » du rayon claviers (pianos, synthétiseurs…), ou procéder à un recrutement externe. Il utilise le compte rendu de l'entretien annuel d'évaluation de Sofiane, et a présélectionné deux candidats reçus en entretien.
Le nouveau responsable encadrera trois vendeurs du magasin historique qui seront transférés dans le nouvel espace de vente.

2.1 Présentez les avantages et les inconvénients d'un recrutement en interne et en externe.

2.2 Présentez un outil de sélection. À partir de cet outil, sélectionnez un candidat.

2.3 Calculez, pour les trois premiers mois d'activité, le volume mensuel d'heures de travail nécessaires pour assurer le fonctionnement optimal du nouvel espace de vente « Guitares et amplis ». Déduisez le nombre de vendeurs nécessaires. Concluez.

2.4 Proposez des solutions managériales afin d'adapter la taille de l'équipe commerciale aux besoins.

Base nationale des sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Dossier 3 : Opération promotionnelle d'ouverture et analyse des performances du nouvel espace de vente « Guitares et amplis » (Annexes 10 et 11)

À l'occasion de l'ouverture du nouvel espace de vente « Guitares et amplis », le responsable envisage de mettre en place une opération promotionnelle le samedi 4 octobre 2015. Elle portera sur la « South State C50 », un modèle de guitare électrique « Eagletone », marque exclusive de woodbrass.com.
Plus largement, M. Gasquet souhaite disposer d'une vision claire des produits à promouvoir, et aussi de valider l'opération promotionnelle.

3.1 Calculez le nombre de guitares « South State C50 » à vendre le jour de l'opération promotionnelle afin d'atteindre le seuil de rentabilité.

3.2 Présentez et complétez un tableau de bord permettant de comparer les performances des différentes familles de produits avant agrandissement du point de vente.

3.3 Commentez les résultats obtenus. Vous en déduirez la famille de produits à promouvoir.

Barème indicatif

Dossier 1	30
Dossier 2	25
Dossier 3	20
Forme	5
TOTAL	80

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Liste des annexes

N°	Titre	Pages
1	Éléments de gestion prévisionnelle liés au projet d'extension	5
2	Bilan fonctionnel condensé au 31/12/2014	5
3	Description du projet d'investissement	6
4	Projection du besoin en fonds de roulement induit par l'investissement	6
5	Liste des tâches préalables à l'ouverture du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »	7
6	Fiche de poste du futur responsable du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »	8
7	CV et synthèses des entretiens de recrutement	9 et 10
8	Extrait de l'entretien annuel d'évaluation de Sofiane BENABAR	11 et 12
9	Activité prévisionnelle du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »	13
10	Opération promotionnelle	14
11	Performances de l'univers « Guitares et amplis » avant création du nouvel espace de vente	15

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 1 : Éléments de gestion prévisionnelle liés au projet d'extension

- Le nouvel espace de vente a une surface de 300 m².
- Le chiffre d'affaires HT prévisionnel annuel moyen au m² du nouvel espace de vente est estimé à 6 000 €.
- Les ventes de guitares et d'amplis s'effectuent avec un taux de marque moyen de 20%.
- Les charges d'exploitation (hors coût d'achats des marchandises vendues) sont composées :
  - du loyer commercial : 5 000 € par mois à compter de la signature du bail ;
  - des impôts et taxes et charges de personnel : 9 000 € par mois à partir de l'ouverture du nouvel espace ;
  - des dotations aux amortissements résultant de l'investissement de 270 000 € amortissable en linéaire sur 5 ans dès le 1er septembre 2015 ;
  - des frais bancaires et d'assurance relevant de l'emprunt envisagé pour 2015 : 1820 €.

Source : service interne

Annexe 2 : Bilan fonctionnel condensé au 31/12/2014

ACTIF		PASSIF	
ACTIF IMMOBILISÉ		**RESSOURCES STABLES**	
Immobilisations incorporelles	**305 230**	Ressources propres	**2 293 910**
Immobilisations corporelles	**386 699**	Dettes financières	**1 589 876**
Immobilisations financières	**74 143**		
ACTIF CIRCULANT		**PASSIF CIRCULANT**	
Stocks	**5 626 962**	Dettes fournisseurs	**3 340 707**
Créances	**845 656**	Dettes fiscales et sociales	**51 260**
Disponibilités	**293 830**	Autres dettes d'exploitations	**256 767**
TOTAL ACTIF	**7 532 520**	**TOTAL PASSIF**	**7 532 520**

Source : service interne

Base nationale des sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 3 : Description du projet d'investissement

- **Investissement envisagé**
  - acquisition d'un fonds de commerce en liquidation (immobilisation incorporelle non amortissable) : 60 000 €
  - achat de mobilier et travaux d'agencement du nouvel espace commercial : 270 000 € (amortissables en linéaire sur 5 ans à partir du 1er octobre 2015)

- **Modalités de financement du projet**
  - organisme prêteur : Société Générale
  - crédit classique sur 5 ans remboursable par mensualités constantes, la première mensualité sera prélevé le 05 juin 2015.
  - taux nominal annuel : 3,24%
  - modalités de remboursement : mensualités constantes remboursables au taux mensuel proportionnel
  - annuité par période : a = $V_0 \times \frac{i}{1-(1+i)^{-n}}$

    V_0 = montant emprunté
    n = nombre de périodes de remboursement
    i = taux d'intérêt par période

Annexe 4 : Projection du besoin en fonds de roulement induit par l'investissement

M. Gasquet vous indique les durées moyennes de rotation :

- Durée moyenne du stockage des guitares : 90 jours
- Durée moyenne de règlement des fournisseurs : 45 jours
- Durée moyenne de règlement des clients : 10 jours

Les dettes fiscales et sociales, d'un montant de 51 260 € en 2014, augmenteraient de 20%.

Autres dettes d'exploitation : les autres dettes d'exploitation restent inchangées.

Le taux de TVA est de 20%.

Source : service interne

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 5 : Liste des tâches préalables à l'ouverture du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »

Tâches	Descriptif	Durée en semaines	Antériorité
A	Nettoyage des locaux	2	-
B	Préparation du plan d'aménagement intérieur	3	A
C	Traitement des devis des sociétés d'agencement et signature du contrat. Commande de l'équipement du magasin	2	B
D	Travaux d'agencement	4	C
E	Réception de l'équipement du magasin	1	C
F	Installation de l'équipement du magasin	2	E, D, J
G	Choix de l'assortiment et commande complémentaire à l'entrepôt	1	E, D, J
H	Transfert des guitares, mise en place des produits et étiquetage	1	F, G
I	Préparation du recrutement des vendeurs : définition des profils de poste, annonces, réception et tri des candidatures	2	C
J	Entretien et sélection de l'équipe additionnelle de vente	1	I
K	Conception du plan de communication d'ouverture	2	C
L	Distribution de flyers	1	K

Base Nationale des Sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 6 : Fiche de poste du futur responsable du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »

INTITULÉ DE LA FONCTION : Responsable de l'univers « Guitares et amplis »

LIEN HIÉRARCHIQUE : sous la responsabilité du directeur du magasin

FORMATION : Bac + 2 et expérience souhaitée

MISSIONS

- **gestion courante :**
  - réaliser les ouvertures et fermetures du point de vente ;
  - veiller à la maintenance générale du point de vente, à son entretien et au respect des consignes de sécurité ;
  - organiser et préparer les inventaires, contrôler le niveau des stocks ;
  - organiser les réassorts en fonction des ventes et des livraisons ;
  - effectuer la gestion commerciale du magasin (facturation, suivi des règlements et des caisses).

- **gestion prévisionnelle et « reporting » :**
  - suivre et analyser les résultats et les indicateurs commerciaux (nombre de visites clients, taux de transformation, progression du chiffre d'affaires…) et rendre compte à la direction ;
  - établir les prévisions d'activité, les budgets et la gestion financière du point de vente.

- **management et encadrement des vendeurs :**
  - recruter et intégrer les vendeurs ;
  - conduire les entretiens individuels ;
  - animer les réunions d'équipe, impliquer et motiver les vendeurs ;
  - réaliser les plannings et répartir les tâches entre les vendeurs ;
  - informer l'équipe des résultats obtenus et fixer les objectifs à atteindre.

QUALITÉS REQUISES

- qualités relationnelles, capacités d'écoute, sens de l'équité
- sens du service client (accueil, disponibilité, écoute, conseil…)
- capacité à impulser une dynamique, à stimuler les vendeurs
- sens de l'initiative et capacité à proposer des améliorations
- réactivité
- esprit de synthèse et d'organisation
- rigueur
- dynamisme
- musicien passionné

Base Nationale des sujets d'EXAMEN de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 7 : CV et synthèses des entretiens de recrutement

CV N°1

Élise RODRIGUES – 31 ans

PARCOURS DE FORMATION

- ✓ Baccalauréat scientifique (2001)
- ✓ DEUG Communication Art et Médiation Culturelle (2003)
- ✓ BTS MUC en VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) (2010)

PARCOURS PROFESSIONNEL

- ✓ depuis novembre 2009 : responsable de magasin « La Chaise Longue » (chaîne spécialisée dans les cadeaux d'intérieur et d'extérieur)
- ✓ mai 2007 – novembre 2009 : conseillère de vente chez « Virgin Mégastore »
- ✓ janvier 2005 – février 2007 : assistante de communication « Boup Factory » (édition musicale, studio d'enregistrement)
- ✓ juin 2003 – octobre 2004 : assistante commerciale chez « Star's Music » (vente de matériel audio pour professionnels)

AUTRES INFORMATIONS

Célibataire
Pratique régulière de la guitare classique et du chant choral
Titulaire du permis de conduire B
Maîtrise du Pack Office et Sage, notions de Dreamweaver

CV N°2

Franck RUBODI
(né le 20/08/1975)

FORMATION / DIPLÔMES

- o 1995 : Bac professionnel Commerce
- o 1998 : BTS Force de vente
- o 2004 : Licence professionnelle Assistant Manager

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- o Adjoint chef de rayon depuis 2012 (Musikia)
- o Vendeur conseil rayon guitares chez Musikia de 2004 à 2011
- o Prospection téléphonique chez Cofinoga de 1998 à 2002
- o Nombreux stages en plateforme téléphonique

DIVERS

Marié, deux enfants
Donne des cours particuliers de guitare
Lecture assidue de la presse musicale
Maîtrise des logiciels bureautiques et logistiques
Disponible immédiatement

Base Nationale des Sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 7(suite) : CV et synthèses des entretiens de recrutement

SYNTHÈSE DU RAPPORT D'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT
Date de l'entretien : 6 mai 2015
Nom du candidat : **Élise Rodrigues**
Poste envisagé : responsable de l'espace « Guitares et amplis »
Élise Rodrigues a conscience de son potentiel professionnel. *Elle a su tirer parti de ses expériences professionnelles, a semble-t-il donné le meilleur d'elle-même dans les situations de défi et considère la pression comme un moteur.* *Particulièrement sensible aux conflits, elle démontre, dans sa fonction actuelle sa volonté de résoudre les problèmes de manière constructive.* *Elle se montre très fortement motivée par le poste proposé, le considère comme une véritable opportunité professionnelle comme personnelle et témoigne d'un enthousiasme communicatif. Son sens des responsabilités, sa rigueur et sa disponibilité lui permettent de s'adapter naturellement à son interlocuteur. Son rayonnement pourrait lui permettre de s'affirmer au sein de l'équipe en qualité de responsable.* Suite à donner : ☐ Favorable ☒ En attente ☐ À refuser

SYNTHÈSE DU RAPPORT D'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT
Date de l'entretien : 6 mai 2015
Nom du candidat : **Franck Rubodi**
Poste envisagé : responsable de l'espace « Guitares et amplis »
Franck Rubodi présente parfois des variations brusques dans l'expression de ses émotions au cours de l'entretien. Il parvient imparfaitement à identifier ses atouts et points de développement. *Passionné de musique, il présente une véritable considération pour le client auquel il apporte, sans aucun doute, le niveau de service attendu. Il a chez Musikia favorisé les échanges et contribué à la création d'un climat convivial et productif, même si sa progression interne a été relativement lente.* *Franck Rubodi fait preuve de motivation pour le poste, mais pourrait cependant rencontrer des difficultés à s'affirmer en tant que responsable de l'équipe de vendeurs.* Suite à donner : ☐ Favorable ☒ En attente ☐ À refuser

Base nationale des sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 8: Extrait de l'entretien annuel d'évaluation de Sofiane BENABAR

Grille d'entretien annuel d'évaluation

NOM : BENABAR **Prénom** : Sofiane
Poste : Vendeur « pilier » secteur Claviers
Âge : 35 ans
Date de l'entretien : 3/01/2015
Ancienneté dans l'entreprise : 8 ans
Responsable évaluateur : M. Gasquet, directeur du magasin

COMPÉTENCES	Notation				COMMENTAIRES
	A	B	C	D	
Impression générale					
Tenue, présentation		√			
Sourire	√				
Élocution, clarté du discours	√				
Assiduité, ponctualité	√				
Disponibilité	√				Sens développé du service client
Adaptabilité commerciale					
Sens du contact relationnel	√				
Souplesse d'adaptation		√			
Écoute, conseil, empathie	√				
Contrôle émotionnel, patience			√		S'emporte parfois, de l'empressement
Dynamisme, énergie, bonne humeur	√				
Capacité à s'engager dans l'acte de vente, implication	√				Génère beaucoup de ventes et dépasse ses objectifs. Suscite des jalousies auprès de ses collègues
Aptitudes techniques	√				Maitrise parfaitement l'univers des claviers
Adaptabilité à l'organisation du travail					
Conscience professionnelle	√				
Sens de la qualité du travail	√				Cherche continuellement à s'améliorer
Sens de l'organisation			√		Imparfait pour un vendeur « pilier »
Rigueur			√		Il peut être fantaisiste
Goût de la performance	√				Anime son rayon dans un souci constant de réussite commerciale
Qualités personnelles					
Capacité à gérer les priorités		√			
Sens de l'initiative	√				Réactif et force de proposition
Curiosité, ouverture d'esprit	√				
Capacités à se remettre en question		√			Manque un peu de souplesse relationnelle
Autonomie	√				
Capacités à évoluer	√				Investissement personnel, démontre son envie d'avancer
Adaptabilité à l'entreprise					
Motivation	√				
Esprit d'équipe			√		Des difficultés à collaborer avec les autres vendeurs
Ambition		√			Se concentre parfois trop sur ses résultats individuels

A : Très bien B : Bien C : Nécessite une amélioration D : Insuffisant

Base nationale des sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 8 (suite) : Extrait de l'entretien annuel d'évaluation de Sofiane BENABAR

Développement 2015 - 2016

Aujourd'hui, envisagez-vous une évolution de vos fonctions ? Oui, bien sûr
Vers quel poste et pour quelles missions ? Je sais que le département des guitares va être étendu et j'aimerais bien le prendre en charge.
Je dépasse largement les objectifs de vente que vous me fixez. Je connais parfaitement le métier de vendeur et mon secteur. Il m'est souvent arrivé de vous seconder ou d'assurer quelques-unes de vos fonctions lors de vos déplacements. J'ai aussi renforcé l'équipe des vendeurs de guitares lors des opérations promotionnelles. Je me sens très impliqué dans l'entreprise, je suis chez Woodbrass.com depuis 8 ans et je souhaite évoluer dans ma carrière.
Je suis musicien, j'ai fait le conservatoire !
Quels moyens allez-vous mettre en œuvre pour atteindre votre objectif d'évolution ? Quel est votre plan d'actions ?
Je n'ai qu'un bac commercial et seul le terrain m'a permis de renforcer mes compétences. Je suis prêt à suivre une formation dans le cadre du compte personnel de formation, ou prendre des cours du soir pour progresser en gestion.

Commentaire sur les performances de l'année écoulée

Forces du collaborateur : *excellent vendeur, dépasse de manière remarquable tous ses objectifs. Beaucoup de motivation et d'implication dans son travail. A toujours le souci de satisfaire le client dans les meilleurs délais.*

Points à améliorer : *développer le travail en équipe, l'intérêt individuel ne doit pas primer sur l'intérêt collectif.*

Conclusion de M. Gasquet :

Sofiane est réellement performant et remplit parfaitement ses missions actuelles. C'est un candidat potentiel pour le nouveau poste de responsable. Mais si des compétences techniques peuvent s'acquérir par une formation, il n'en va pas de même pour des compétences managériales. Sur ce point, Sofiane a de grands progrès à réaliser. De plus, il n'est pas très facile de motiver une équipe de vendeurs dont on a fait partie.

Commentaires du collaborateur :
Je note vos compliments mais également vos remarques plus réservées, et m'engage à progresser sur les points évoqués.

La signature de la direction valide le contenu du présent document

M. Gasquet, directeur du magasin — **Sofiane BENABAR**

Source : service du personnel

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 9 : Activité prévisionnelle du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »

- Le trafic prévisionnel pendant les 3 premiers mois après ouverture du nouvel espace musical est évalué dans le tableau ci-dessous :

Mois	Octobre	Novembre	Décembre
Nombre de visiteurs	4000	3200	4800

- Le taux de transformation observé depuis la création du magasin est en moyenne de 40%. Il ne devrait pas être modifié par son extension.

- Le choix d'un article (guitare, ampli…) est un acte réfléchi qui s'effectue en partie sans l'intervention de vendeurs. Les vendeurs consacrent en moyenne 5 minutes à chaque visiteur non acheteur, et 15 minutes si l'achat est réalisé.

- Les vendeurs seront présents 5 jours par semaine. Ils ont été recrutés en contrat à durée indéterminée de 35 h hebdomadaires (soit 151,67 h mensuelles). Ils consacrent en général 20% de leur temps de travail à des activités ne relevant pas du conseil client (réassort, étiquetage, commandes…) et 80% de leur temps au conseil clients.

- Le manageur consacre la totalité de son temps de travail à la gestion des deux points de vente.

Le nombre de vendeurs nécessaires sera arrondi à l'entier supérieur.

Source : service commercial

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 10 : Opération promotionnelle



- Le prix catalogue de la guitare Eagletone « South State C50 » est de 150 € TTC (taux de TVA : 20%) et son coût d'achat est de 60 € HT. La remise accordée est de 20%.

- Lot prévu pour la loterie organisée dans le cadre de la promotion : une guitare Eagletone « South State C50 ».

- Les conditions commerciales de l'imprimeur habituel de l'enseigne sont les suivantes :
  - coût de la conception des prospectus : 90 €
  - coût d'impression des prospectus : 110 € le premier mille, 50 € chaque mille supplémentaire, avec une remise de 10% pour une commande de plus de 4 000 exemplaires.

- La distribution de 5 000 flyers s'effectuera pendant 5 jours à Paris, le soir pendant 2 heures par une personne à l'entrée et à la sortie de 3 salles de concert distinctes. Le coût global de la prestation est de 495 €.

- Les cordes seront offertes par la marque Eagletone et le réglage sera effectué par 2 luthiers pour la durée de l'animation. Le coût de l'intervention des luthiers est évalué sur une base forfaitaire de 250 € chacun.

- Le groupe «Blind Corruption», sous contrat avec woodbrass.com, se produira gratuitement, et les frais techniques liés au concert sont évalués à 280 €.

Source interne

Base Nationale des sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 11 : Performances de l'univers « Guitares et amplis » avant création du nouvel espace de vente (en euros)

	Chiffre d'affaires HT réalisé du 01/05/2013 au 30/04/2014	Chiffre d'affaires HT réalisé du 01/05/2014 au 30/04/2015	Objectifs de chiffres d'affaires du 01/05/2014 au 30/04/2015	Objectifs de marge du 01/05/2014 au 30/04/2015	Marge réalisée du 01/05/2014 au 30/04/2015
Guitares électriques	283 500	330 000	311 850	68 600	79 500
Guitares acoustiques	448 860	472 500	493 750	118 500	103 950
Guitares folk-électro	179 550	207 000	197 500	49 400	55 890
Basses	133 200	156 000	146 520	58 600	51 480
Amplis	240 000	270 000	264 000	60 000	63 000
Accessoires	111 600	120 000	122 760	45 800	42 000
Totaux	**1 396 710**	**1 555 500**	**1 536 380**	**400 900**	**395 820**

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

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.