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

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

U4 - MANAGEMENT ET GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

SESSION 2018

_____

Durée : 5 heures
Coefficient : 4

_____

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

Matériel autorisé :

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, 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 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12
(sans compter la page de garde).

BTS Management des Unités Commerciales

SESSION 2018

Management et Gestion des Unités Commerciales
Épreuve E4 - Unité 4

Durée : 5 heures **Coefficient : 4**
Ce sujet comporte 12 pages.

Le réseau MERICQ est spécialisé dans l'approvisionnement, la transformation et la distribution des produits de la mer (poissons, coquillages et crustacés).

Respectueux de l'écosystème marin, le groupe MERICQ garantit à ses clients (particuliers et professionnels) des produits de qualité irréprochable, certifiés par la marque « Qualité MERICQ Criée » et le label « Excellence par MERICQ ».

Le réseau MERICQ est au contact de ses clients particuliers grâce à ses magasins en propre. Sa boutique-pilote sous l'enseigne "Le Marché du Pêcheur" est située à Boé dans le Lot-et-Garonne (47).

Responsable du point de vente, Michel BERH vous demande de l'assister dans l'étude de 4 dossiers :

Dossier 1 : Analyse des performances commerciales de la boutique de Boé

Dossier 2 : Choix d'un mode de financement

Dossier 3 : Opération promotionnelle sur les produits Darfresh®

Dossier 4 : Préparation du recrutement d'un nouveau responsable

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 d'Examens de l'enseignement professionnel

Dossier 1 : Analyse des performances commerciales de la boutique de Boé (Annexes 1 à 4)

Michel BERH, responsable du magasin "Le Marché du Pêcheur" de Boé, souhaite étudier les performances commerciales des principales familles de produits et les comparer à celles du réseau MERICQ.

1.1 Construisez et complétez un tableau de bord permettant d'analyser les performances commerciales des familles de produits vendues dans la boutique "Le Marché du Pêcheur" de Boé.

1.2 Analysez les résultats.

1.3 Comparez les performances du magasin de Boé avec celles du réseau entre les années 2016 et 2017.

Dossier 2 : Choix d'un mode de financement (Annexes 5 à 8)

Au vu des faibles performances réalisées par la famille des barquettes en libre-service (LS), le réseau a décidé d'équiper les magasins d'une nouvelle machine de conditionnement Darfresh® d'un montant de 25 300 € HT.
Cette initiative s'inscrit dans la politique commerciale de l'enseigne qui veut devenir le groupe de référence dans la distribution des produits de la mer pré-emballés.

Le réseau souhaite mesurer l'impact de cet investissement sur la trésorerie de la boutique-pilote de Boé, avant sa généralisation aux autres points de vente du réseau.

Deux modalités de financement sont à l'étude :
- un financement mixte (fonds propres et emprunt) ;
- un financement sur fonds propres du magasin.

2.1 Présentez le tableau de remboursement de l'emprunt.

2.2 Déterminez les flux annuels nets de trésorerie si le magasin retient un mode de financement mixte.

2.3 Proposez la modalité de financement la plus intéressante sur le plan financier pour le magasin.

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

Dossier 3 : Opération promotionnelle sur les produits Darfresh® (Annexes 9 à 11)

Pour lancer le nouveau conditionnement des produits pré-emballés Darfresh®, Michel BERH décide de mettre en place une opération promotionnelle avec un animateur recruté pour la durée de l'action commerciale.
Deux modalités promotionnelles sont envisageables.

3.1 Déterminez la durée minimale de préparation nécessaire au lancement de l'opération promotionnelle.

3.2 Déterminez la modalité promotionnelle la plus intéressante pour le magasin de Boé.

3.3 Proposez à Michel BERH des actions managériales destinées à motiver son équipe de vente durant la période promotionnelle.

Dossier 4 : Préparation du recrutement d'un nouveau responsable (Annexes 12 à 13)

Le réseau de boutiques destinées aux particuliers se développe. Un nouveau point de vente doit ouvrir le 1er septembre 2018 dans le centre-ville d'Agen. Le responsable de la boutique "Le Marché du Pêcheur" de Boé, Michel BERH, prendra en charge l'ouverture du nouveau magasin. Il sera remplacé par un nouveau responsable recruté en interne avec une diffusion sur l'intranet du groupe MERICQ.

4.1 Justifiez le recours au recrutement en interne pour la personne promue.

4.2 Proposez une annonce de recrutement pour le poste à pourvoir dans le magasin de Boé.

Barème indicatif

Dossier 1	22 points
Dossier 2	19 points
Dossier 3	25 points
Dossier 4	9 points
Forme	5 points
TOTAL	80 points

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

Liste des annexes

N°	Titre	Page
1	Boutique "Le Marché du Pêcheur" de Boé	5
2	Principales familles de produits	5
3	Performances commerciales de la boutique de Boé	6
4	Performances commerciales des boutiques du réseau MERICQ	6
5	Conditionnement Darfresh®	7
6	Modalités de l'emprunt	7
7	Données relatives au financement mixte	8
8	Tableau des flux nets de trésorerie générés par un financement par fonds propres	8
9	Planification des tâches liées à la préparation de l'opération promotionnelle	9
10	Modalités envisagées pour l'action promotionnelle en magasin	10
11	Éléments d'informations concernant les ventes de barquettes LS et de Darfresh®	10
12	Mot du directeur des ressources humaines	11
13	Recrutement du (de la) nouveau(elle) responsable	12

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

Annexe 1 : Boutique "Le Marché du Pêcheur" de Boé



Enseigne spécialisée dans les produits de la mer, "Le Marché du Pêcheur" enchante les gastronomes en quête de saveurs iodées.

La boutique-vitrine du groupe est implantée à Boé. Elle est ouverte du lundi au samedi.

Elle compte 10 salariés : un responsable de boutique, Michel BERH, et 9 vendeurs. L'équipe, formée aux règles d'hygiène et de sécurité, est appréciée pour son sens du relationnel, sa réactivité et son professionnalisme.

Source : www.lemarchedupecheur.fr

Annexe 2 : Principales familles de produits

Plusieurs familles de produits sont vendues.

- **Les plateaux grill :**

Produits marinés dans un plateau en aluminium à poser directement sur le barbecue ou à déguster à la plancha pour une cuisson immédiate.

- **Les barquettes LS (Libre-service) :**

Produits frais, entiers ou proportionnés, conditionnés en barquettes sous atmosphère protectrice, pour permettre un allongement de la durée de vie du produit tout en conservant ses qualités nutritionnelles.

- **Les sauces :**

Sauces réalisées à partir de recettes exclusivement mises au point par le service recherche et développement. 4 références : mayonnaise, aïoli, aïoli fort et rouille.

- **Les soupes :**

Les soupes artisanales sont préparées à partir de produits de la mer frais, entiers, issus des criées. Toutes les soupes sont mijotées au moins une heure dans une marmite pour laisser le temps aux arômes de s'exprimer.

- **La fumaison :**

Le saumon de Norvège, d'Écosse ou sauvage d'Alaska est fumé par un procédé de friction à froid : les bois nobles (chêne et hêtre) sont frottés sur une roue en rotation.
Le tranchage à la main permet d'obtenir de longues et fines tranches, tout en respectant la structure du produit et la richesse des saveurs.

Source : Données internes

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

Annexe 3 : Performances commerciales de la boutique de Boé

	2016		2017		
Familles de produits	**CA HT (en €)**	**Taux de marque**	**CA HT (en €)**	**Taux de marque**	**Objectif taux de marque**
Plateaux grill	4 990	28,12 %	6 910	30,32 %	25,00 %
Barquettes LS	350 520	30,00 %	320 250	27,99 %	30,00 %
Sauces	4 825	41,00 %	7 310	46,17 %	45,00 %
Soupes	5 830	35,00 %	9 950	43,37 %	40,00 %
Fumaison	58 190	29,00 %	83 190	38,38 %	35,00 %
Total	424 355	/	427 610	/	/

Source : Données internes

Annexe 4 : Performances commerciales des boutiques du réseau MERICQ

	2017					Évolution 2017/2016		
Familles de produits	**CA HT (en K€)**	**Volume (en kg)**	**Taux de marque (en %)**	**Contribution au CA (en %)**	**Contribution au volume (en %)**	**CA HT (en %)**	**Volume (en %)**	**Écart de taux de marque (en points)**
Plateaux grill	957	105 040	12,00	9,77	13,53	45,70	112,20	3
Barquettes LS	6 020,9	460 240	10,00	61,48	59,28	- 12,60	- 8,50	- 2,2
Sauces	720,6	79 900	40,00	7,36	10,29	65,90	64,70	- 4
Soupes	221,9	54 750	23,00	2,27	7,05	79,70	117,30	- 8
Fumaison	1 871,9	76 500	16,00	19,12	9,85	50,90	42,40	7
Total	**9 792,3**	**776 430**	/	**100,00**	**100,00**	**6,90**	**14,20**	/

Source : Données internes

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

Annexe 5 : Conditionnement Darfresh®

Darfresh® est un conditionnement sous-vide moulé autour du produit comme une seconde peau.



Source : Données internes

Annexe 6 : Modalités de l'emprunt

L'agence bancaire du LCL de Boé propose les conditions suivantes :

- capital emprunté : 20 000 €
- taux d'intérêt : 1,5 % l'an (assurance comprise)
- durée de remboursement : 5 ans
- mode de remboursement : annuités constantes (versement annuel)

Annuité constante : $a = V_0 \times \frac{i}{1-(1+i)^{-n}}$

V_0 = montant emprunté

n = nombre de périodes de remboursement

i = taux d'intérêt par période

Source : Source LCL

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

Annexe 7 : Données relatives au financement mixte

La machine serait financée à concurrence de 5 300 € sur fonds propres et 20 000 € par un emprunt auprès du LCL.

Données d'exploitation prévisionnelles

- **Le CA supplémentaire** attendu des barquettes emballées est estimé à 47 580 € HT la première année avec une progression attendue de 3 % par an.

- **Les charges supplémentaires** sont de 34 404 € HT la première année avec une augmentation de 2 % par an.
Ces charges ne comprennent pas la dotation aux amortissements de la machine Darfresh® qui s'élève à 5 060 € par an.

- **Le taux d'imposition** est 33,33 %.

- **Le taux d'actualisation retenu des flux nets de trésorerie** est de 5 %.

Source : Données internes

Annexe 8 : Tableau des flux nets de trésorerie générés par un financement par fonds propres

Flux nets de trésorerie actualisés générés avec un taux d'actualisation de 5 %

Année	0	1	2	3	4	5
Flux nets de trésorerie	- 25 300	10 472	10 965	11 478	12 010	12 563
Flux nets de trésorerie actualisés	- 25 300	9 974	9 946	9 915	9 881	9 843

Source : Données internes

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

Annexe 9 : Planification des tâches liées à la préparation de l'opération promotionnelle

Liste des tâches

Tâche	Description des tâches	Durée (jours)	Tâches antérieures
A	Définition des tâches de l'animateur des ventes	3	/
B	Recrutement de l'animateur des ventes	20	A
C	Intégration de l'animateur	2	B, E
D	Élaboration du planning pour la semaine de promotion	2	/
E	Convocation équipe à la réunion de présentation de l'opération promotionnelle Réalisation du planning de l'équipe	10,5	D
F	Réunion d'équipe : formation sur la machine Darfresh®, information, communication du planning, des tâches…	0,5	B, E
G	Rédaction du courriel de présentation de l'offre promotionnelle à destination des clients	0,5	/
H	Sélection des clients dans la base de données	1,5	G
I	Envoi des courriels	1	H
J	Commandes des stocks nécessaires à l'opération promotionnelle	0,5	/
K	Réception des stocks	1	J
L	Mise en place des produits, ILV	1	F, K
M	Début de l'opération commerciale	/	C, I, L

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

Annexe 10 : Modalités envisagées pour l'action promotionnelle en magasin

La commercialisation des produits frais sous conditionnement Darfresh® dans la boutique de Boé s'accompagnera d'une action promotionnelle d'une semaine, du lundi au samedi.

Modalités envisagées

- Modalité 1 :
Le 1er jour : réduction de prix de 15 %, augmentation des ventes en volume de 20 % par rapport aux ventes de barquettes LS hors promotion.
Les jours suivants : 10 % de remise, augmentation des quantités vendues de 15 % par rapport aux ventes de barquettes LS hors promotion.

- Modalité 2 :
Pendant une semaine : vente par lot de deux barquettes Darfresh® au prix de 8 € TTC le lot.
La prévision du nombre de lots vendus au cours de la semaine promotionnelle est de 600.

Source : Données internes

Annexe 11 : Éléments d'informations concernant les ventes de barquettes LS et de Darfresh®

Les barquettes LS :
Ventes moyennes par semaine en boutique : 460 barquettes LS de 200 grammes.

Les Darfresh® :
Conditionnement : 200 grammes.
Prix de vente public : 5 € le poisson conditionné en 200 g.
Coût de revient HT du poisson conditionné : 2,60 € les 200 g.

TVA : 5,5 %

Source : Données internes

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

Annexe 12 : Mot du directeur des ressources humaines

Patrick Leclercq,
directeur des ressources humaines

Chez MERICQ, nous sommes convaincus que **les hommes et les femmes sont une richesse pour le Groupe et la ressource la plus importante pour satisfaire ses ambitions, son développement et donc sa réussite**. Notre politique ressources humaines cultive l'équilibre entre développement économique et lien social au service de nos clients.

Cette culture est **partagée à tous les niveaux**. Elle est constituée de droits et de devoirs qui permettent de consolider l'avenir du Groupe. Elle engage la responsabilité de tous.
Pour que chacun, quel que soit son poste, soit **un acteur de la performance au quotidien**, MERICQ place ses collaborateurs au cœur de son ambition d'excellence opérationnelle. Cela signifie **reconnaître les compétences, les améliorer** par la formation et **donner les moyens d'évoluer, de relever de nouveaux défis et d'exercer de nouvelles responsabilités.**

Nous valorisons depuis toujours la promotion interne, grâce à un large éventail d'opportunités et de réelles perspectives d'évolution qui accompagnent notre développement et notre réussite.

Source : www.mericq-recrute.com

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

Annexe 13 : Recrutement du (de la) nouveau(elle) responsable

MERICQ
Une marée d'avance

FICHE DE POSTE



Société : **Le Marché du Pêcheur ZAC O'Green** Site : Boé (47)
Réf : RVB

Intitulé de poste : RESPONSABLE BOUTIQUE

Le (la) responsable boutique doit participer à l'optimisation des ventes et de la marge de la boutique dans le respect des valeurs et de la politique commerciale du réseau. Il (elle) doit aussi participer à l'animation de l'équipe de vente.

Rattachement hiérarchique

Directeur général du réseau

Missions

Missions principales du poste de responsable magasin :

- Manager l'équipe
  - Participer aux ouvertures et fermetures de la boutique ;
  - Assurer le respect des consignes de sécurité ;
  - Élaborer le planning de l'équipe ;
  - Suivre et analyser les résultats.
- Gérer
  - Suivre les stocks et les indicateurs de performance.
- Animer le magasin
  - Optimiser la mise en valeur des produits ;
  - Organiser la mise en place d'opérations commerciales, relayer les plans d'action commerciale définis par le responsable réseau.
- Vendre
  - Organiser l'accueil de la clientèle et participer à la vente.

Profil (compétences, aptitudes et qualités attendues sur le poste)

- Bonne connaissance des produits du groupe MERICQ
- Polyvalence et rigueur
- Maîtrise de la communication
- Sens de la relation client
- Capacités d'animation d'équipe
- Curiosité
- Capacité d'adaptation aux évolutions du marché

Source : Données internes

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

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.