

SESSION 2008

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR
MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

U4 – MANAGEMENT ET GESTION DES
UNITES 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 16 pages, numérotées de 1 à 16.
(sans compter la page de garde)

Code sujet : MUMGUC

BTS Management des Unités Commerciales

SESSION 2007

Management et Gestion des Unités Commerciales

Epreuve E4

Unité E4

Coeff. 4

Ce sujet comporte 16 pages

CASTORAMA

A Vannes, au sud de la Bretagne, Castorama présente actuellement son offre de produits et services dans quatre magasins (surface totale de vente de 8 500 m²) situés dans la zone commerciale de Kerlann au nord-ouest de la ville.

Sa zone de chalandise couvre toute la ville et les communes environnantes dans le département du Morbihan. La concurrence s'y développe brutalement, notamment à l'est de Vannes avec l'arrivée de Leroy Merlin (6 000 m²) et l'extension de la surface de Bricomarché (de 1 780 à 5 250 m²).

Afin de mieux répondre aux besoins de la clientèle et aussi d'améliorer les conditions et le cadre de travail de ses collaborateurs, Castorama-Vannes va regrouper ses quatre magasins actuels en un seul point de vente de 8 500 m² dans la zone commerciale voisine de Parc Lann.

La création du nouveau magasin va permettre d'adapter l'organisation de Castorama Vannes au nouveau positionnement national. L'enseigne réoriente son image de spécialiste du bricolage en mettant l'accent sur l'amélioration du cadre de vie. Dans cette optique, le nouveau secteur Décoration comportera deux rayons :

- le rayon « décoration technique » : produits essentiellement pour l'extérieur de l'habitat,
- le rayon « décoration déco » : produits pour la décoration d'intérieur.

L'ouverture de cette nouvelle unité commerciale Castorama est programmée pour le 1^{er} septembre 2007. A six mois de cette échéance, Madame Delton, chef du secteur Décoration doit préparer le déménagement et réorganiser son secteur dans le nouveau magasin.

Vous êtes actuellement adjoint(e) de Madame Delton qui vous confie trois dossiers :

Dossier 1 : La performance du secteur Décoration

Dossier 2 : La préparation de l'ouverture du secteur Décoration dans la nouvelle unité commerciale.

Dossier 3 : La gestion prévisionnelle du nouveau « bâti-roulant »

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.

Dossier 1 : La performance du secteur décoration (annexes 1 à 4)

L'objectif du magasin Castorama de Vannes est de reconquérir sa place de n°1 sur le marché. Le développement du secteur Décoration est l'un des axes stratégiques de l'enseigne.

1.1 Etude des performances du secteur Décoration

Les résultats du secteur Décoration ne sont pas jugés satisfaisants. Madame Delton vous demande d'en faire une analyse.

- 1.1.1 Présentez et complétez un tableau de bord comportant des indicateurs permettant de comparer les performances du secteur Décoration de Castorama - Vannes avec les autres magasins de l'enseigne sur la région Ouest.
- 1.1.2 Indiquez les conclusions que vous en tirez. En tenant compte aussi de l'enquête client (Annexe 3), suggérez les actions correctrices.

1.2 Constitution de l'équipe du futur secteur Décoration

L'équipe du secteur Décoration va être renforcée. Madame Delton est soucieuse d'assurer dans les meilleures conditions le lancement de l'activité et l'intégration des nouveaux collaborateurs au sein du secteur Décoration. Elle souhaite organiser une première réunion à ce sujet avec l'ensemble de l'équipe du secteur Décoration du nouveau magasin.

- 1.2.1 Analysez les forces et les faiblesses de la future équipe présentée en annexe 4.
- 1.2.2 Afin de préparer le recrutement du futur chef de rayon « décoration technique », rédigez l'annonce de recrutement qui paraîtra sur le site Internet de l'enseigne, www.castorama.fr
- 1.2.3 Précisez les avantages d'une telle procédure de recherche de candidatures pour le magasin de Vannes.
- 1.2.4 Préparez l'organisation et le contenu cette première réunion.

<p style="text-align: center;">Dossier 2 - La préparation de l'ouverture du secteur Décoration dans la nouvelle unité commerciale (annexes 5 à 8)</p>
--

L'ouverture du secteur Décoration nécessite un transfert des marchandises.

2.1 Ordonnancement des tâches

2.1.1 Présentez un schéma d'ordonnancement des tâches liées à ce transfert.

2.1.2 Calculez la durée prévisionnelle du déménagement. Donnez vos commentaires.

2.2 Transfert des marchandises du secteur Décoration

Le stock du mois d'août 2007 de Castorama-Vannes sera évalué à partir de l'inventaire réalisé en août 2006.

Durant le mois du mois d'août 2007, le magasin ne sera plus réassorti. Aussi, lors du déménagement des marchandises qui interviendra à la fermeture du point de vente, le stock en rayons sera réduit de 50% par rapport à l'inventaire d'août 2006.

Pour le déménagement des marchandises, le magasin va utiliser un transporteur routier.

2.2.1 Calculez le nombre de palettes nécessaires pour le déménagement des marchandises stockées en réserve et des marchandises restant encore dans les rayons.

2.2.2 Choisissez la solution de transport la plus économique.

Dossier 3 : L'investissement dans le « bâti-roulant » (annexe 9)

Le « bâti-roulant » sera une innovation majeure dans la nouvelle infrastructure. Monsieur Hamely, le directeur du magasin vous demande de réaliser des prévisions relatives à l'activité du « bâti-roulant ».

Remarque : les résultats seront arrondis à l'euro.

3.1 Démarche prévisionnelle avec les données du groupe

Dans une première approche le magasin souhaite utiliser les données du groupe pour faire des prévisions

- 3.1.1** Calculez pour la première année après l'ouverture (1^{er} septembre 2008 - 31 août 2009).
 - le « coffre moyen » prévisionnel H.T. ;
 - le chiffre d'affaires prévisionnel H.T. d'une journée moyenne au « bâti-roulant » ;
 - le chiffre d'affaires prévisionnel H.T.
- 3.1.2** Pour chaque période entre le 1^{er} septembre 2008 et le 31 août 2014, présentez dans un tableau les données prévisionnelles concernant le chiffre d'affaires H.T., la marge sur coût variable H.T. et la marge sur coût variable H.T. cumulée.
- 3.1.3** Sachant que l'investissement du « bâti-roulant » représente un coût fixe de 4 000 000 d'euros H.T., déterminez au cours de quelle année cet investissement commencera à être rentable.

3.2 Démarche prévisionnelle avec les données du magasin

Dans une seconde approche, le directeur de Vannes pense qu'il faut aussi réaliser l'analyse prévisionnelle en partant des données internes du magasin.

- 3.2.1** Calculez les chiffres d'affaires prévisionnels des six années suivant l'ouverture (périodes comprises entre le 1^{er} septembre 2008 et le 31 août 2014) à l'aide d'une méthode d'ajustement de votre choix.
- 3.2.2** Pour chaque période entre le 1^{er} septembre 2008 et le 31 août 2014, présentez dans un tableau les données prévisionnelles concernant le chiffre d'affaires H.T., la marge sur coût variable H.T. et la marge sur coût variable H.T. cumulée.
- 3.2.3** Déterminez dans ces conditions au cours de quelle année cet investissement commencera à être rentable.

3.3 Choix de la démarche

Comparez les résultats des deux approches et proposez, en justifiant votre choix, la démarche qui vous semble la plus pertinente.

Barème

Dossier 1	35
Dossier 2	20
Dossier 3	20
Forme	5
TOTAL	80

Liste des annexes

N°	Titre	Pages
1	Présentation de Castorama	6
2	Données pour l'analyse de la performance	7 & 8
3	Extrait des résultats de l'enquête par sondage réalisée au rayon Décoration de Castorama-Vannes	9
4	La réorganisation des moyens humains dans le secteur Décoration	10
5	Réunion préparatoire	11 & 12
6	Tableau des tâches	13
7	Inventaire (août 2007) des marchandises en rayon du secteur Décoration	14
8	Les conditions des transporteurs	15
9	Le « bâti-roulant »	16