

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

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.

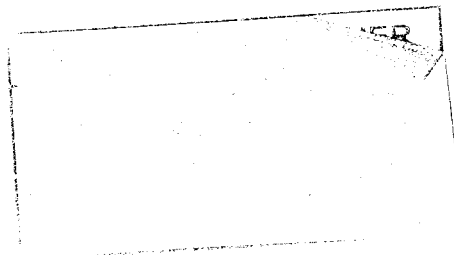
Les résultats des rayons «produits frais» :

- 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.

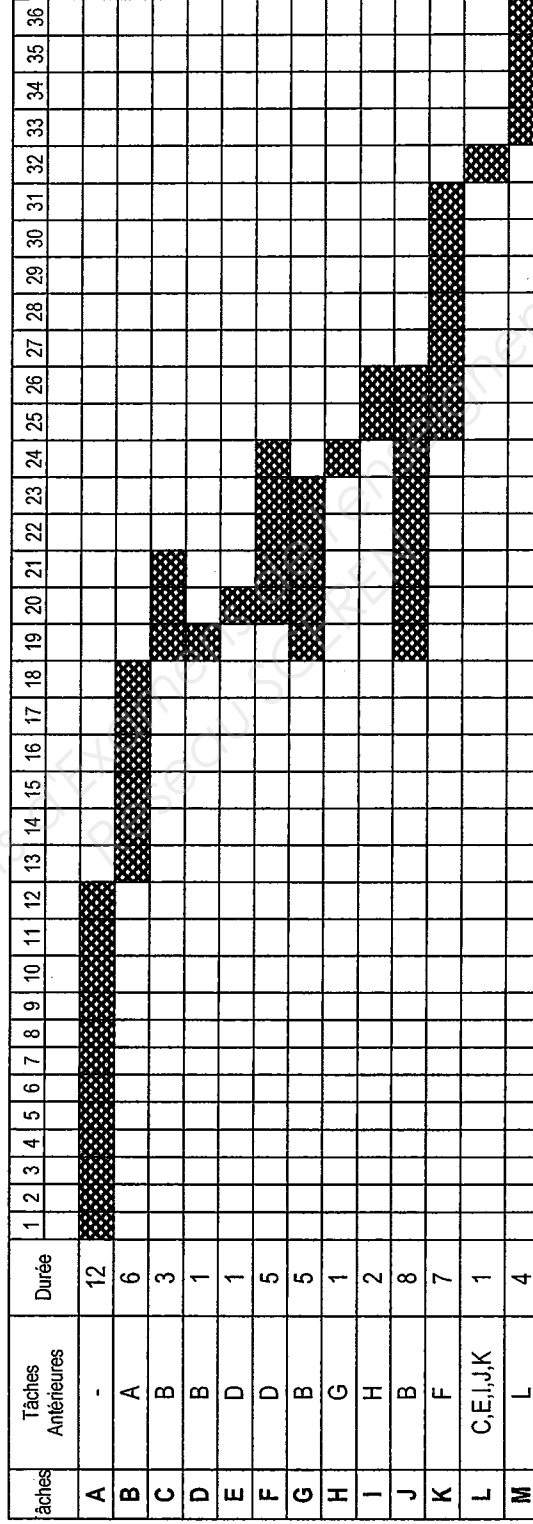


1.3. Indiquez à quelle date au plus tard doit débiter l'organisation du concours. Justifiez votre réponse par une représentation graphique de votre choix.

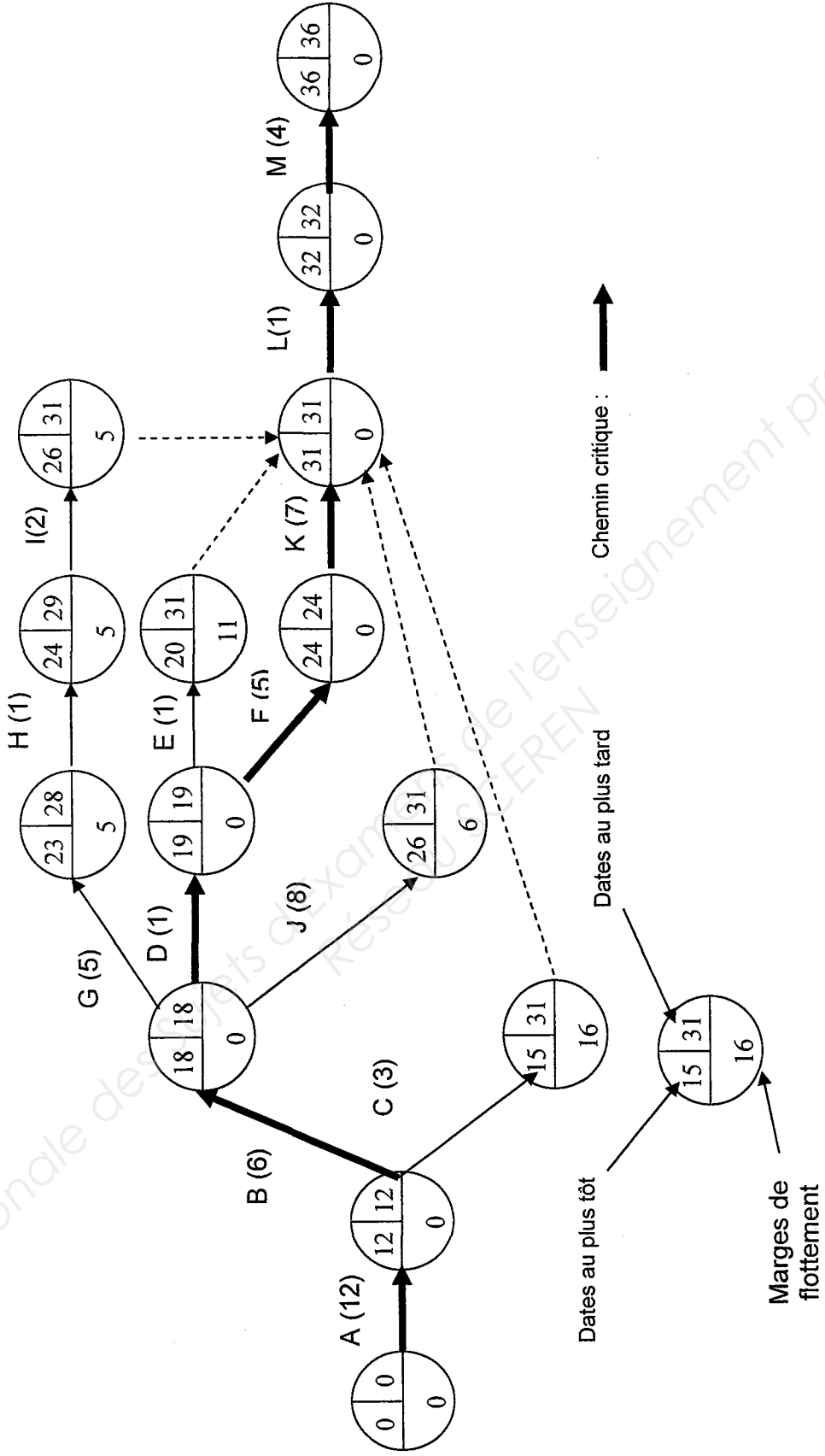
↳ L'organisation du projet dure 36 jours.

↳ 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**.

▶ **solution avec DIAGRAMME DE GANTT**



► Solution avec un graphe PERT



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

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

Possibilité 2 : contrat de professionnalisation 21 heures

	Eléments de coûts	Calcul	Montant
RECRUTEMENT	Annonce		171,00
	Mme Casf	$10 \times 1\,575 \times 1,45 / 151$	151,24
INTEGRATION	Mme Casf	$1\,575 \times 1,45 / 151$	15,12
	Tuteur	$1\,685 \times 1,45 / 151$	16,18
	Formation Tuteur	$50 \times 1\,685 \times 1,45 / 151$	809,02
COUT DU PERSONNEL	Smic +13ème mois CT 21h	$1\,365 \times 0,55 \times 1,24 \times 13$	12 102,09
(-) AIDES	Prise en charge OPCA	$(40 \times 15) + (230 \times 6)$	- 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. Présentez les avantages et les inconvénients des deux solutions envisagées.

	CDI	Contrat de professionnalisation
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Employé pouvant bénéficier d'une expérience - Employé pouvant présenter une qualification supérieure 	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - Contraintes juridiques et financières si la personne recrutée doit être licenciée. - Risque de prétentions statutaires et salariales supérieures - Coût supérieur* au contrat de professionnalisation. 	<ul style="list-style-type: none"> - Salarié sans expérience - Salarié peu qualifié - Obligation de formation

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

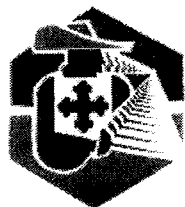
*Comparaison du coût des deux types de contrats :

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

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

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 : rdaxgreta@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

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.

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

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

AVANTAGES

Unité Commerciale	Salariés
<ul style="list-style-type: none">- 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	<ul style="list-style-type: none">- 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
<ul style="list-style-type: none">- 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	<ul style="list-style-type: none">- Risque de suppression de postes- Risque de conflit social- Dégradation du climat social

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).