

# BTS MCO



**Session 2025**

Épreuve : **Gestion opérationnelle**

Durée de l'épreuve : 3 heures

PROPOSITION DE CORRIGÉ

**Dossier 1.**

1. Pour analyser la situation financière de l'entreprise nous allons calculer les indicateurs suivants à partir du bilan fonctionnel :

BFR = actif circulant (hors dispo) – passif circulant (hors découvert)

BFR = 33 640 – (5 400 + 16 650) = 11 590

FRNG = passif stable – actif stable = (42 500 + 14 320) – (25 560 + 19 360) = 11 900

Trésorerie nette = FRNG – BFR = 11 900 – 11 590 = 310

OU

TN = trésorerie active – trésorerie passive = 1 160 – 850 = 310

Le FRNG étant légèrement supérieure au BFR la situation financière de l'entreprise est correcte, même si sa trésorerie est très faible. Ce qui signifie qu'en cas de coup du l'entreprise ne dispose pas d'un « matelas » pour réellement y faire face.

2. Coût d'acquisition du VAN avec le **financement** :

On applique la formule donnée dans l'annexe 2, ATTENTION le taux est annuel donc 0.0216/12 dans la formule, il s'agit de mensualités sur 3 ans donc n = 36

On a donc comme calcul :

$$\begin{aligned} \text{Mensualités} &= 7\,200 \times \frac{0.0216/12}{1 - (1 + 0.0216)^{-36}} \\ &= 206,73 \text{ €} \end{aligned}$$

Coût total avec financement = 206,73 \* 36 = 7 442,28

Coût d'acquisition du VAN avec le **location option d'achat** :

1 500 + (150\*35) + 2 000 = 8 750

3. La solution à privilégier est la solution du financement, car la solution de la location risquerait de faire augmenter le BFR.

**Dossier 2.**

1. Avec les annexes 3, 4 et 5 on peut calculer les indicateurs suivants :

Taux évol CA 2024 = CA2024 – CA 2023 / CA 2023 \* 100

Taux de marge 2024 = marge 2024 / CA 2024 \* 100

Taux de contribution CA 2024 = CA 2024partiel (rayon)/CA total 2024

Taux de contribution CA T1 2025 = = CAT1 2025partiel (rayon)/CA T1 total 2025

OBJ CA T1 2025 TOTAL(on applique le coefficient saisonnier moyen = (136 740/4) \* 0.6

OBJ CA T1 2025 par rayon = OBJ CA T1 2025 TOTAL \* taux de contribution rayon

Taux de réalisation CA T1 2025 = CA T1 réalisé / CA T1 objectif \* 100

	CA 2023	CA 2024	Marge 2024	Taux évol CA 2024	Tx marge 2024	Tx contr. 2024	Obj 2025	Obj CA T1 2025	Réa CA T1 2025	Tx contr CA T1	Tx réa CA T1
Tapis de selle	28652	34502	14628	20,42	42,40	32,26	44853	6909,49	7085	33,69	102,5401
Couvertures	32369	37126	20438	14,70	55,05	45,08	48264	8146,08	8353	39,72	102,5401
Soins	23747	25196	6838	6,10	27,14	15,08	32755	3591,77	3683	17,51	102,5401
Accessoires	6675	8360	3438	25,24	41,12	7,58	10868	1863,66	1911	9,09	102,5401
TOTAL	91443	105184	45342	15,03	43,11	100,00	136740	20511,00	21032	100	102,5401

- Globalement l'univers cheval se porte bien. Une évolution positive pour l'ensemble des rayons (+15,03%), essentiellement grâce aux rayons « tapis de selle » (+20,42%) et « accessoires » (+25,24%), ce qui est plutôt positif puisque le rayon « tapis de selle » contribue à presque un tiers du CA global. Alors que le plus gros contributeur (45,08%) au rayon, « couvertures » ne progresse « que » de 14,7%. Par contre il est intéressant de voir que « couvertures » est aussi celui qui a le plus fort taux de marge, ce qui est bon pour le magasin !
- Pour le premier trimestre 2025 la tendance semble se poursuivre puisque l'ensemble des rayons dépasse déjà les objectifs fixés, en tenant compte de la saisonnalité des produits évidemment ! C'est toujours « couvertures » qui contribue le plus au CA, suivi de près par « tapis de selle ».

### Dossier 3.

- Pour sélectionner le fournisseur pour la prochaine commande on peut réaliser un tableau d'évaluation des fournisseurs en utilisant différents critères. On notera chaque critère sur 5, le fournisseur obtenant la meilleure note totale sera le fournisseur retenu

	Nacricare	Hilton Herbs	Hoofgold
Délai règlement	5	3	1
Délai livraison	5	4	2
Prix	4	5	0
TOTAL /15	14	12	3

En se basant sur les différents critères, non coefficientés (c'est-à-dire qu'ils sont tous aussi importants les uns que les autres, Mme Prunet ne donnant aucune information en ce sens) il faut donc choisir Nacricare comme fournisseur pour la prochaine commande.

- En utilisant le coefficient multiplicateur de 1,5 que l'on applique sur le prix unitaire HT nous obtenons les prix de vente unitaire public (TTC) donc suivants :

	Calcul	Px vente TTC
Guêtres	33,2 * 1,5	49,8
Bonbons	3,29 * 1,5	4,94
Pommades	11,9 * 1,5	17,85

3. Pour évaluer l'impact quantitatif nous calculerons le CA total estimé chacune des options.

-Pour la vente promotionnelle cela rapporterait au magasin **CA HT total de 1 936,5 €**

Pour trouver ce chiffre nous avons réalisé les calculs suivants (en imaginant que la totalité du stock soit vendu en promotion) en nous basant sur le prix de vente TTC calculé dans la question précédente :

	Calcul prix vente unitaire HT	Calcul HT TOTAL
Guetres	$49,8/1,2 = 41,5$	$41,5 * 15 = 622,5$
Bonbons	$4,94/1,2 = 4,12$	$4,12 * 30 = 123,6$
Pommades	$17,85/1,2 = 14,88$	$14,88 * 80 = 1 190,4$
<b>TOTAL</b>		<b>1 936,5</b>

-Pour la revente à un grossiste on peut espérer un **CA HT total de 1 814,46 €**

Pour trouver ce chiffre nous avons effectué les calculs suivants :

	Calcul px vente actuel TTC	Calcul prix de vente actuel HT
Guetres	$66,9 * 15 = 1 003,5$	X
Bonbons	$6,5 * 30 = 195$	X
Pommades	$23,9 * 80 = 1 912$	X
<b>TOTAL</b>	<b>3 110,5</b>	$3 110,5/1,2 = 2 592,08$

Calcul de rachat à 70% de la valeur de vente HT actuelle =  $2 592,08 * 0,7 = 1 814,46 €$

D'un point de vue quantitatif l'opération promotionnelle semble donc la meilleure option possible en imaginant que l'on puisse écouler tout le stock.

Par contre cette opération peut avoir un impact négatif sur la clientèle qui considère que la marchandise est bradée elle n'est pas forcément de bonne qualité. De plus la solution du rachat par le grossiste permet de se débarrasser à coup sûr de l'ensemble de la marchandise !