

BTS Management des Unités Commerciales

Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

Session 2009

Sujet n°U06-1

Secteurs	CA HT en €	Coût en €	Linéaire en mètres	Fréquentation
Homme ville	233 109,5	101 844	6	3 658
Femme ville	297 112,5	118 845	8	7 923
Enfant	200 846,2	83 631	10	6 437
Maroquinerie	114 675,0	48 175	4	3 475
Autre	17 430	5 112,8	2	2 324

Thème : Les performances commerciales de l'unité commerciale

Question 1 :

A quoi sert un indicateur de performances et quelles doivent être ses qualités ?

Question 2 :

A l'aide de l'annexe ci-jointe, vous résoudrez le problème commercial suivant :

Le magasin Shoe's Center, unité commerciale indépendante, est situé dans le centre ville de l'Isle d'Abeau (Rhône Alpes). Spécialisé dans la chaussure, il dispose d'une surface de vente de 500 m². Son propriétaire l'a agencé en 5 secteurs : chaussures de ville pour femmes, chaussures de ville pour hommes, chaussures pour enfants, chaussures de sport, petite maroquinerie, produits additionnels (allant des semelles aux produits d'entretien). Pour ce dernier, les articles sont proposés en libre service et implantés en front de caisse. Chaque secteur, est placé sous la responsabilité d'un(e) responsable assisté(e) d'un ou plusieurs employés.

- Présentez dans un tableau les performances de Shoe's Center (calcul du taux de marque, du rendement linéaire à la marge et du panier moyen). Justifiez vos calculs.

Le responsable de l'unité commerciale, vous précise que l'activité est régulière tout au long de l'année et qu'il a pour objectif une progression de 5 % du chiffre d'affaires.

- Présentez le tableau de bord mensuel pour le secteur « Sport » qui permettra au responsable de suivre les performances de son secteur.
- Recensez les moyens dont dispose le responsable pour définir et affiner ses objectifs.

Question 3 :

A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez que les indicateurs financiers ne sont pas les seuls qui permettent d'évaluer la performance de l'UC.

ANNEXE

BTS Management des Unités Commerciales

Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION
COMMERCIALE

SHOE'S CENTER

Session 2009

Secteurs	CA HT en €	Coût d'achat	Linéaire en mètres	Fréquentation
Homme ville	233 109,6	101 844	6	5 658
Femme ville	297 112,5	118 845	8	7 923
Enfant	209 846,2	83 681	10	6 437
Sport	251 102,5	94 875	8	6 325
Maroquinerie	114 675,0	45 175	4	3 475
Articles additionnels	17 430	5 112,8	2	2 324

A quel est un indicateur de performances et quelles doivent être ses qualités ?

Question 2 :

A l'aide de l'annexe ci-jointe, vous résumerez le problème commercial suivant :

Le magasin Shoe's Center, unité commerciale indépendante, est situé dans le centre ville de l'Isle d'Abeau (Rhône Alpes). Spécialisé dans la chaussure, il dispose d'une surface de vente de 300 m². Son propriétaire l'a agencé en 5 secteurs : chaussures de ville pour femmes, chaussures de ville pour hommes, chaussures pour enfants, chaussures de sport, petite maroquinerie, produits additionnels (allant des semelles aux produits d'entretien). Pour ce dernier, les articles sont proposés en libre service et implantés en front de caisse. Chaque secteur, est placé sous la responsabilité d'un(e) responsable assisté(e) d'un ou plusieurs employés.

- Présenter dans un tableau les performances de Shoe's Center (calcul du taux de marque, du rendement linéaire à la marge et du panier moyen). Justifiez vos calculs.

Le responsable de l'unité commerciale, vous précise que l'activité est régulière tout au long de l'année et qu'il a pour objectif une progression de 5 % du chiffre d'affaires.

- Présenter le tableau de bord mensuel pour le secteur « Sport » qui permettra au responsable de suivre les performances de son secteur.

- Recensez les moyens dont dispose le responsable pour définir et affiner ses objectifs.

Question 3 :

A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez que les indicateurs financiers ne sont pas les seuls qui permettent d'évaluer la performance de l'UC.