

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL
--

U7 – GESTION OPÉRATIONNELLE

SESSION 2025

Durée : 3 heures
Coefficient : 3

Matériel autorisé :

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue », 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 9 pages, numérotées de 1/9 à 9/9.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL	SESSION 2025
U7- GESTION OPERATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOG07	Page 1 sur 9



Passionnée d'équitation, Pascale Prunet a commencé par développer une activité de vente d'articles liés à l'équitation en se rendant sur les sites de compétition et dans les clubs du département en début de saison.

Au fil des ans, Pascale Prunet a tissé des liens forts avec ses fournisseurs et ses clients. Son activité a prospéré pendant cinq ans jusqu'à la pandémie du Covid. En 2022, elle a décidé d'ouvrir un magasin physique, la sellerie Equi'Dam, dans la ville de Chevry-Cossigny, en Seine-et-Marne.

Avec une attention particulière portée à la qualité des produits et une large sélection d'articles, la sellerie Equi'Dam s'adresse à la fois aux débutants et aux cavaliers expérimentés.

L'offre du point de vente est segmentée en deux univers : « cavalier » et « cheval ». Pascale Prunet souhaite poursuivre le développement de son activité, notamment en élargissant son offre de services afin d'apporter une entière satisfaction à sa clientèle.

Vous venez d'être recruté(e) pour assurer le fonctionnement de l'unité commerciale et assister Pascale Prunet.

Vous êtes amené(e) à traiter les dossiers suivants :

- Dossier 1 : Acquisition d'un van pour la sellerie Equi'Dam
- Dossier 2 : Analyse des performances commerciales de l'univers « cheval » de la sellerie Equi'Dam
- Dossier 3 : Gestion de l'offre de la famille « soins »

Conformément à la définition de l'épreuve, le sujet peut ou non, comporter un questionnaire à choix multiple (QCM). En l'occurrence, le présent sujet comporte un cas composé de trois dossiers et ne propose pas de QCM.

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.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL	SESSION 2025
U7- GESTION OPERATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOG07	Page 2 sur 9

Dossier 1 : Acquisition d'un van pour la sellerie Equi'Dam
(Annexes 1 et 2)

Afin de se différencier des concurrents, Pascale Prunet envisage d'élargir son offre de services. Elle vous demande de vérifier que la situation financière de l'unité commerciale est compatible avec des investissements futurs et que son endettement ne dépasse pas la moitié de ses ressources stables.

1.1 Analysez la situation financière de la sellerie Equi'Dam.

Dans un premier temps, Pascale Prunet décide de s'équiper d'un van qu'elle proposera en location à sa clientèle de particuliers. En effet, plusieurs clients ont exprimé le besoin d'un moyen de transport de leur cheval.

Pour cela, elle peut opter pour un achat du van financé par un emprunt ou pour la location avec option d'achat.

1.2 Étudiez le coût d'acquisition du van pour chacune des solutions envisagées.

1.3 Conseillez Pascale Prunet sur l'option à privilégier au regard de la situation financière de la sellerie Equi'Dam.

**Dossier 2 : Analyse des performances commerciales de l'univers « cheval »
de la sellerie Equi'Dam**
(Annexes 3 à 5)

Pascale Prunet souhaite formaliser le suivi de son activité. Elle recense jusqu'à présent l'essentiel des informations commerciales en les notant dans un cahier de suivi. Elle vous délègue, dans un premier temps, le pilotage des performances commerciales de l'univers « cheval ».

2.1 Concevez un tableau de bord de l'univers « cheval » pour l'année 2024, en mobilisant les indicateurs que vous jugerez pertinents.

2.2 Rendez compte à Pascale Prunet des performances commerciales de cet univers.

Afin de poursuivre le développement de l'univers « cheval » dont l'activité est saisonnière, Pascale Prunet s'est fixé un objectif de chiffre d'affaires ambitieux pour l'année 2025.

2.3 Appréciez le niveau d'avancement des objectifs au 31 mars 2025.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2025
U7- GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7	Page 3 sur 9

Dossier 3 : Gestion de l'offre de la famille « soins »
(Annexes 6 à 9)

La gestion des commandes et des stocks de la famille « soins » est fastidieuse. Le nombre important de fournisseurs accroît les difficultés actuelles de trésorerie du point de vente.

Pour une prochaine commande du mois de mai 2025, Pascale Prunet souhaite se limiter à un seul fournisseur. Elle vous fournit le devis de Nacricare ainsi que les informations qu'elle a relevées auprès de deux autres fournisseurs pour la même commande.

3.1 Sélectionnez le fournisseur pour la prochaine commande.

Début juin, Pascale Prunet décide d'écouler les stocks de produits du fournisseur HKM car elle ne renouvellera pas son contrat. Elle réfléchit à la mise en place d'une opération promotionnelle. Habituellement, elle applique un coefficient multiplicateur d'environ 1,5 lors de ce type d'action commerciale.

3.2 Conseillez Pascale Prunet sur les prix de vente promotionnels à fixer.

Par ailleurs, un grossiste propose à Pascale Prunet de reprendre l'ensemble du stock du fournisseur HKM immédiatement pour 70 % de sa valeur de vente HT actuelle.

Elle hésite donc entre l'opération promotionnelle et le rachat par le grossiste.

3.3 Évaluez l'impact quantitatif et qualitatif de chaque option envisagée. Concluez.

Liste des annexes

N°	Titre	Page
1	Bilan fonctionnel au 31/12/2024 (en euros) de la sellerie Equi'Dam	5
2	Solutions envisagées pour l'acquisition d'un van	5
3	Extrait du cahier de suivi de Pascale Prunet	6
4	Extrait des performances de l'univers « cheval » au 1^{er} trimestre 2025 (en euros)	6
5	Informations sur la saisonnalité de l'univers « cheval »	6
6	Devis reçu du fournisseur Nacricare	7
7	Conditions proposées par les fournisseurs Hilton Herbs et Hoofgold en mai 2025	8
8	Extrait de la facture d'achat des produits HKM en stock	9
9	État des stocks des produits HKM au 2 juin 2025	9

Annexe 1 : Bilan fonctionnel au 31/12/2024 (en euros) de la sellerie Equi'Dam

EMPLOIS		RESSOURCES	
Emplois stables		Ressources stables	
Immobilisations incorporelles	25 560	Ressources propres	42 500
Immobilisations corporelles	19 360	Dettes financières auprès des établissements de crédit	14 320
Actif circulant		Passif circulant	
Stocks et en-cours	33 640	Dettes fiscales et sociales	5 400
Créances clients	0	Dettes fournisseurs	16 650
Trésorerie active	1 160	Trésorerie passive	850
TOTAL GÉNÉRAL	79 720	TOTAL GÉNÉRAL	79 720

Annexe 2 : Solutions envisagées pour l'acquisition d'un van



Solution 1 : Achat d'un van	Solution 2 : Location d'un van avec option d'achat
<p>Coût d'achat : 7 200 € HT</p> <p>Financement par emprunt à 100 % d'une durée de 3 ans ; remboursement par mensualités constantes au taux mensuel proportionnel.</p> <p>Taux annuel : 2,16 %</p>	<p>Contrat d'une durée de 3 ans</p> <p>Loyer du premier mois : 1 500 €</p> <p>Loyers mensuels suivants : 150 €</p> <p>Option d'achat : 2 000 €</p>

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

V_0 = montant emprunté

n = nombre de périodes de remboursement

i = taux d'intérêt par période

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2025
U7- GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7	Page 5 sur 9

Annexe 3 : Extrait du cahier de suivi de Pascale Prunet

<i>Univers cheval 2023</i>	<i>CA HT</i>
<i>Tapis de selle</i>	28 652 €
<i>Couvertures</i>	32 369 €
<i>Soins</i>	23 747 €
<i>Accessoires</i>	6 675 €
TOTAL	91 443 €

<i>Univers cheval 2024</i>	<i>CA HT</i>	<i>Marge</i>
<i>Tapis de selle</i>	34 502 €	14 628 €
<i>Couvertures</i>	37 126 €	20 438 €
<i>Soins</i>	25 196 €	6 838 €
<i>Accessoires</i>	8 360 €	3 438 €
TOTAL	105 184 €	45 342 €

Annexe 4 : Extrait des performances de l'univers « cheval » au 1^{er} trimestre 2025 (en euros)

Familles	Objectif CA HT 2025	CA HT réalisé au 31/03/2025
Tapis de selle	44 853	7 085
Couvertures	48 264	8 353
Soins	32 755	3 683
Accessoires	10 868	1 911
TOTAL	136 740	21 032

Annexe 5 : Informations sur la saisonnalité de l'univers « cheval »

L'analyse des ventes sur les trois dernières années a permis de déterminer les coefficients saisonniers suivants :

Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
0,60	0,95	1,3	1,15

Annexe 6 : Devis reçu du fournisseur Nacricare



21 Rue Pasteur
92210 Saint-Cloud
France
+33 (0)1 XX YY ZZ AA

DEVIS N° 0123-50

Date 28/04/2025

Code client : 66502

Devis valable 3 mois

Sellerie Equi'Dam

29 Rue Charles Pathé

77173 Chevry-Cossigny

Désignation	Unité	Quantité	Prix unitaire HT	Total HT
Onguent pour sabot	Carton de 20 tubes de 1000 ml	5	250,00 €	1 250,00 €
Complément alimentation aux plantes	Sac de 4 kg	30	8,00 €	240,00 €
Complément de préparation pour jument	Boîte de 1 kg	8	80,00 €	640,00 €
Baume apaisant	Carton de 30 pots de 200 ml	2	320,00 €	640,00 €

Total HT 2 770,00 €

Remise 5 % 138,50 €

Net commercial 2 631,50 €

TVA 20 % 526,30 €

Total TTC 3 157,80 €

CONDITIONS DE PAIEMENT :

Règlement à 60 jours après réception de la facture.

Une remise de 5 % est appliquée pour toute commande supérieure à 2 500,00 €.

Le coefficient multiplicateur conseillé pour fixer les prix publics est de 2.

Le délai de livraison est de 3 jours à réception de la commande.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2025
U7- GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7	Page 7 sur 9

Annexe 7 : Conditions proposées par les fournisseurs Hilton Herbs et Hoofgold en mai 2025

Fournisseur Hilton Herbs



Délai livraison	Délai paiement	Conditions commerciales et financières	Net commercial HT du devis	Coefficient multiplicateur conseillé
15 jours à réception de la commande	30 % à la commande et solde à 30 jours	Remise de 10 % si commande supérieure à 2 000 € Escompte de 3 % si paiement de la totalité au comptant	2 560,50 €	1,8

Fournisseur Hoofgold



Net commercial HT du devis	Coefficient multiplicateur conseillé	Délai paiement	Délai livraison
2 955,00 €	2	30 jours à réception de la facture	5 jours par transporteur DHL après validation de la commande

Annexe 8 : Extrait de la facture d'achat des produits HKM en stock



Facture N° 2025-96512
 Ref. bon de commande : 368
 Date : 07/12/2024

11 rue Antoine Lavoisier ZA de Keravel
 56390 Locqueltas

Règlement

Mode : 30 % à la commande
 Solde : A réception de facture

Sellerie Equi'Dam
 29 Rue Charles Pathé
 77173 Chevry-Cossigny

Code IBAN FR76 0000 1090 7005 5015 8853 669

Désignation	Unité	Quantité	Prix unitaire HT	Total HT
Guêtre thérapeutique	Sachet à l'unité	30	33,20 €	996,00 €
Sac de bonbons pomme/sans grain	Sac de 250 g	115	3,29 €	378,35 €
Pommade à l'argent	Pot de 150 ml	80	11,90 €	952,00 €
			Total HT	2 326,35 €
Le paiement est de 30 % à la commande et le solde à réception de la facture.			TVA 20 %	465,27 €
Livraison sous 10 jours à réception de la commande.			Total TTC	2 791,62 €

Annexe 9 : État des stocks des produits HKM au 2 juin 2025

	Désignation	Quantités en stock	Prix de vente TTC
	Guêtre thérapeutique	15	66,90 €
	Sac de bonbons pomme/sans grain en sachet de 250 g	30	6,50 €
	Pommade à l'argent en pot de 150 ml	80	23,90 €

TVA applicable : 20 %

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2025
U7- GESTION OPÉRATIONNELLE	Durée : 3 heures
Code sujet : 25MCOGO7	Page 9 sur 9