

BTS Management des Unités Commerciales
Lycée Antoine Bourdelle
Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION
COMMERCIALE

Session 2007

Sujet n° 14

Thème : S65-1 Le tableau de bord

Question 1

Décrire les principaux indicateurs présents dans un tableau de bord.

Question 2

A l'aide de l'annexe 1, vous résoudrez le problème de gestion commerciale suivant. Employé(e) à la FNAC, située dans la zone commerciale de Carrefour – Labège, vous êtes chargé(e) d'étudier la rentabilité relative à la promotion qui se déroulera durant le mois de novembre 2006.






La promotion est limitée à cinq références de téléviseurs LCD (TNT) 32 pouces HD Ready.

- Complétez le tableau présenté en annexe 2.
- Qu'apporte le calcul du seuil de rentabilité.
- Évaluez la « marge de sécurité » de l'opération de promotion et concluez.

Question 3

A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez l'intérêt du seuil de rentabilité dans la mesure du risque d'exploitation.

ANNEXE 1
Promotion TV-LCD Novembre 2006

Références LCD	Ventes prévues	Prix public (promotion)	Coefficient multiplicateur (coût d'achat → prix public TTC)
 LG 32 LC2D Ajouté le 25 janvier 2006	10	1090	1 , 3
 Samsung LE32R73BD Ajouté le 24 mars 2006	20	1290	1 , 3
 Toshiba 32 WLG66Z Ajouté le 20 février 2006	20	1150	1 , 3
 Sony KDL 32U2000E Ajouté le 24 septembre 2006	20	1090	1 , 3
 Sony KDL 32V2000MP4 Ajouté le 25 avril 2006	10	1590	1 , 3

Les autres charges d'exploitation sont estimées à 6000 euros, dont 80 % doivent être considérées comme fixes.

ANNEXE 2
TITRE : Tableau de résultat différentiel

Eléments	Charges	C.A ou Marges	%
Chiffre d'affaires :			100
Charges Variables : Coût d'achat des marchandises vendues : Autres charges d'exploitation :			
Marge / Coût Variable :			
Charges fixes :			
Résultat d'exploitation :			
Seuil de Rentabilité :			

Proposition de Corrigé sujet N°14

Question 1 : indicateurs

Les tableaux de bord sont élaborés afin d'apporter les informations et les résultats nécessaires à la réussite des missions du manager.

Ils doivent favoriser la prise de décisions.

Ils doivent permettre de situer les résultats de l'UC en fonction de valeurs de référence qui peuvent être des objectifs négociés ou les résultats d'une UC comparable.

Contenu :

Les indicateurs varient en fonction des caractéristiques de l'UC.

Indicateurs qualitatifs : qualité d'accueil, du service après vente...

Indicateurs quantitatifs :

- Financiers : trésorerie, BFR, endettement.....
- D'activités : CA, Marge.....
- De coûts : salaires, frais de publicité, énergie.....
- De rentabilité : VA, CAF, résultat d'exploitation.....
- De productivité : Masse salariale/CA, CA/nbre vendeurs, Taux de visites aboutissant à un devis.....
- De management : taux d'absentéisme, nbre de journées de formation, nbre d'accidents....

Unité commerciale de distribution :

- CA et marge par ML
- Rotation des stocks
- Démarque inconnue
- Taux de rupture

Unités commerciales prestataires de services :

- Nombre de contacts clients
- Nombre de rendez-vous
- Délai de traitement d'un devis

Utilisation : outil de suivi, de contrôle, de communication et d'ajustement pour le manager.

Question 2 :

ANNEXE 2

➤ TITRE : Tableau (ou Compte) de Résultat Différentiel

Eléments	Charges	C.A ou Marges	%
Chiffre d'affaires : (1090*10+1290*20+20*1150+20*1090+10*1590)/1,196		81438	100
Charges Variables : Coût d'achat des marchandises vendues : (1090*10+1290*20+20*1150+20*1090+10*1590)/1,3 Autres charges variables : (6000*0,2)	74923 1200		
Marge / Coût Variable :		5315	6,5
Charges fixes : (6000*0,8)	4800		
Résultat d'exploitation :		515	0,6
Seuil de Rentabilité : (81438*4800)/5315		73546	

Apport du seuil de rentabilité : il indique le montant de CA à réaliser pour couvrir toutes les charges

➤ **Marge de sécurité** = Chiffre d'affaires prévisionnel – Seuil de rentabilité.
Soit : $81438 - 73546 = 7892$ euros (moins de 10 % du C.A).
Elle représente l'**erreur maximum acceptable** en terme de prévision **de chiffre d'affaires**.
Au-delà, la rentabilité de l'opération ne serait plus assurée.

Conclusion :

Avantages	Inconvénients
Déstockage avant l'arrivée des nouveaux modèles de fin d'année. Bonne image de la gamme sans cesse renouvelée, permettant de se différencier de l'hypermarché présent dans la zone commerciale.	Faible rentabilité (inférieure à 1 % du C.A) Le Sony KDL U2000E, ne devrait pas figurer dans la promotion car il a été référencé au mois de septembre 2006. Faible marge de sécurité (env.10 % du C.A).

Question 3 :

Le **seuil de rentabilité** est le principal **indicateur de mesure du risque** d'exploitation car il correspond au montant de chiffre d'affaires pour lequel il n'existe, ni perte ni bénéfice ; il correspond donc au point d'équilibre de l'exploitation.

S'il n'est pas atteint l'entreprise se trouve devant un risque **de perte d'exploitation**.

Il peut être complété par le calcul de la marge de sécurité.