

**Corrigé du BTSOL 2002**  
**ECONOMIE ET GESTION D'ENTREPRISE**

Attention : Ces corrigés n'ont pas valeur de correction officielle. En aucun cas ils ne constituent le cadre de référence des correcteurs.

ANNEXE 11 : argumentaire destiné à convaincre les interlocuteurs stratégiques

POINT PRINCIPAUX	ARGUMENTS DEVELOPPES (Points forts)	OBJECTIONS RENCONTREES (Points faibles)	REFUTATION DES OBJECTIFS
Répartition par tranches d'âge de la population résidente	tranches d'âge élevées pas de concurrence	marché potentiel atypique	CA linéaire sur un potentiel de 6000 personnes forte variabilité des clientèles
Volatilité de la clientèle saisonnière Présence de clientèle étrangère	Pour une partie la clientèle estivale stabilité de la clientèle résidente clientèle européenne fort pouvoir d'achat	forte saisonnalité	augmentation très sensible en été
Déplacement du centre d'activité commerciale traditionnelle du centre-ville vers le nouveau port	Présence en galerie commerciale Animation nocturne Fort passage Large vitrine	moins attractif pour la clientèle résidente	
Compétences personnelles des associés	Virginie : bonne connaissance de la clientèle âgée Paul : connaissance des différents segments commerciaux et de la clientèle aisée.	non pratique du commerce indépendant	Connaissance de la clientèle du littoral Connaissance de la pratique commerciale dans les magasins à fort flux.

ANNEXE 21 Budget de trésorerie annuel arrondi à l'euro le plus proche

TRIMESTRES	1	2	3	4
Trésorerie au départ du 1er trimestre d'après le bilan initial	6 000			
Trésorerie au départ des trimestres suivants		-8475	15210	41092
Encaissement des ventes TTC	21881	49233	65644	38292
Décaissement des achats et charges externes TTC	30088	-12764	-23705	-26440

Décaissement de la taxe professionnelle			-3812	-3812
Décaissement des salaires et charges sociales	4574	-9148	-4574	9148
Décaissements relatifs à l'emprunt	1694	-1694	-1694	-1694
Déclaration de TVA :				
TVA s/ ventes trimestre moins TVA sur achats même trimestre	3586-6126 =2540	-1942	-5977	-3436
Décaissement de la TVA ci dessus sur le trimestre même	0			
Trésorerie finale du trimestre	-8475	15210	41092	84854

Fonds de roulement : FRNG= ressources stables emplois stables

Besoin en fond de roulement : BFR=actifs circulant hors trésorerie-dettes circulantes hors trésorerie

Stock outil : assortiment minimum pour travailler dans de bonnes conditions

Trésorerie : Trésorerie nette=trésorerie active-Trésorerie passive (ou FRNG-BFR)

Découvert bancaire : solde créditeur (négalif) d'un compte banque

Autorisation de découvert : autorisation à négocier pour avoir droit au découvert

Intérêt : loyer de l'argent emprunté

Commission : frais bancaires autres que les intérêts-tenue de compte-frais de dossiers

Taux effectif global : taux réel de l'emprunt au taux nominal pour différentes raisons

Jours de valeur : décalage entre les mouvements réels d'un compte banque et leur prise en compte

### **Commentaire du budget de trésorerie**

La saisonnalité de l'activité et le choix d'un démarrage en période creuse provoque un découvert prévisible assez important sur le 1er trimestre. Il est peu probable que le banquier l'accepte d'autant qu'il accorde déjà un prêt supérieur à ce qu'apportent les associés, en capital et en compte courant probablement par des emprunts personnels. Il serait souhaitable de dégonfler légèrement les emprunts personnels et de les rembourser dès le 2e trimestre. Il semble difficile de réduire les différents besoins en immobilisation, en stock, ou même les rémunérations qui sont très faibles.

### **ANNEXE 22 Soldes intermédiaires de gestion de la 1ere année de fonctionnement.**

- Chiffre d'affaires : 146 363
- Consommations externes : 73 183
- Valeur ajoutée : 73180
  - Le stock de fin d'année se stabilise à 15245 euros (stock initial nul puisqu'il s'agit d'une création)
- Excédent brut d'exploitation : 27 432
  - L'amortissement de l'actif corporel se fait sur 5 ans
- Résultat courant : 25122
  - Le total annuel des échéances de l'emprunt 6776 euros englobe 2310 euros d'intérêts

- Impôt sur les sociétés : 9210
  - 36,66% du résultat courant
- Résultat net : 15912

### Commentaire du lien fondamental entre les soldes intermédiaires de gestion et la trésorerie

L'EBE et le CAF qui en découle traduisent l'aptitude de l'entreprise à accroître le FRNG afin qu'il finance le BFRC, le stock outil et une trésorerie nette satisfaisante.

Malgré une autorisation, un découvert bancaire représente une source de financement au TEG élevé pour différentes raisons : taux d'intérêts et commissions importants, jours de valeurs favorables au banquier.

Phases de la vente	Critères de sensibilité de la clientèle apporteurs de valeur ajoutée	Efforts et coûts à prévoir pour renforcer la valeur ajoutée <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sur l'aménagement</li> <li>• Sur le fonctionnement</li> </ul>
Accueil	Importance de la prise de contact, sourire, disponibilité	Facilité d'accès du magasin
Ecoute et analyse de la demande	S'inscrire dans la prescription Démarche pédagogique de la démarche	Aménagements spécifiques pour des personnes ayant des handicaps
Proposition d'une offre assurant la correspondance choix client- assortiment magasin	Structurer sa gamme pour que l'offre soit précise et facilitée <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sécurité</li> <li>• Orgueil</li> <li>• Commodité</li> <li>• Argent</li> <li>• Sympathie</li> </ul>	Organisation tables de vente merchandising adapté à ce public
Conclusion vente	Reformulation et anticipation sur les objections	
Livraison	Apport de conseils valeur ajoutée Proximité remise personnalisée de l'équipement Livraison à domicile	
SAV	Disponibilité Réparations Services divers	Visite à domicile

Conclusion : dans le cadre du projet de création du magasin dégager les priorités d'aménagement liées aux zones de coûts stratégiques.

### 32 Tableau de réassort

REFERENCES	PRIX D'ACHAT HT	PRIX DE VENTE HT	MARGE BRUTE UNITAIRE	DUREE DE STOCKAGE EN JOURS	MARGE BRUTE CUMULEE	INDICATEUR DE REASSORT
Ref	Paht	Pvht	Mb	Dustoj	Mbc	Iréa
Détail du calcul pour les données calculées			Pvht-Paht		Mb x (360 / Dustoj)	
Station météo électronique	107 eur	321 eur	214 eur	90	856 eur	A
Monoculaire philatéliste	30 eur	72 eur	42 eur	30	504 eur	B
Lunette de plongée polarisante	8 eur	24 eur	16 eur	20	288 eur	C

A réassortiment automatique le jour même de la vente car la Mbc prévisionnelle est supérieure à 760 euros

B réassortiment automatique en fonction de la durée de stockage (mois, trimestre...) car la Mbc prévisionnelle est comprise entre 450 et 760 euros

C réassortiment à décider au coup par coup à l'approche de la rupture de stock (définition d'un stock minimum ponctuel) car la Mbc prévisionnelle est inférieure à 450 euros

L'objectif est de privilégier les articles apportant la plus forte marge annuelle cumulée qui dépend elle même d'une marge brute unitaire élevée et d'une durée de stockage proportionnellement faible.

### 3) Difficultés de mise en place de la méthode

Mise en place du traitement informatique

Il est nécessaire d'avoir une antériorité de fonctionnement (empirique) puisque basée sur des statistiques pour mettre en place cette méthodologie d'approvisionnement.

- Connaître les fréquences de ventes
- Connaître les fréquences des réassorts

Sur le plan informatique :

- Utilisation du tableur Excel
- Connaissance des données à rentrer
- Edition des résultats sous forme de tableau
- Attention aux informatiques croisées