

<p align="center">CORRECTION DU SUJET « ÉCONOMIE-GESTION » Session 2015</p>

On notera un retour de nombreuses questions comptables (comptabilité analytique abordée dans EG3 et EG4) et de nombreuses questions marketing abordées dans EG2 et EG7.

On rappellera que les quatre parties sont indépendantes. Elles peuvent donc être traitées séparément. Veuillez cependant, à bien indiquer la partie concernée et le numéro de la question. Par contre, ne mélangez pas les questions des différentes parties. L'idéal étant de consacrer une copie double par partie.

Il est également à noter que si le sujet nécessite une interprétation et donc des hypothèses vous devez les noter lisiblement et explicitement.

Partie 1 : La franchise (7 points)

La notion de franchise est abordée dans le module EG 7. Il s'agit d'une partie de cours même s'il faut se servir d'éléments d'annexe pour renforcer l'argumentation.

1.1. Définir la notion de franchise

(2 points)

Il s'agit d'une question de cours.

Le contrat de franchise ou franchisage est « un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde à une autre, le franchisé, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter une franchise dans le but de commercialiser des types de produits et/ou de services déterminés ». Règlement CEE4087/88

Trois conditions doivent être réunies :

- la mise à disposition du franchisé de tous les éléments qui lui permettent de toucher la clientèle : l'enseigne, la marque, le logo ou symbole... communs aux établissements du réseau ;
- la transmission au franchisé du savoir-faire (nom commercial, marque, logo...) du franchiseur
- la mise à disposition d'une assistance technique et commerciale du franchiseur.

1.2. Quels sont les avantages et inconvénients de la franchise et de cette enseigne pour Mme MORET.

(5 points)

Cette question peut être traitée comme une question de cours. Vous pouvez lister des avantages et inconvénients généraux liés à la franchise. Cependant la difficulté est ici de bien identifier les deux aspects de la question : la franchise en général, et cette franchise Bien-être et Diététique Spécifiquement. Votre réponse doit passer sur ces deux aspects.

	Avantages	Inconvénients
La franchise	La transmission du savoir-faire Bénéficier de la notoriété de la marque du franchiseur Bénéficier de l'assistance technique et commerciale du franchiseur Appliquer la politique commerciale du franchiseur Sécurité du contenu de contrat de franchise	Paiement d'un droit d'entrée et d'une redevance sur le chiffre d'affaires Montant d'investissement minimum Respecter la politique commerciale du franchiseur Dépendance en matière d'approvisionnement (pas de liberté de choix) Dépendance en matière d'agencement du point de vente (stylique, organisation du mobilier, ...).

	Avantages	Inconvénients
La franchise Bien-être et Diététique	Notoriété (200 points de vente) Pas de droit d'entrée ni de redevance Formation théorique et pratique Assistance	Montant d'investissement minimum Concurrence plus développée (480 centres) avec une forte croissance du chiffre d'affaires. Ne dispense pas de choisir un statut juridique Ne dispense pas de faire les démarches usuelles de création d'entreprise.

Partie 2 : L'analyse du bilan (9 points)

L'ensemble des notions requises dans cette partie sont traitées dans EG3.

2.1. Distinguer bilan comptable et bilan fonctionnel

(3 points)

Il s'agit ici d'une question de cours traitée dans EG3.

Le bilan est un document qui donne à une date donnée, la description (photographie) du patrimoine de l'organisation c'est-à-dire de ce qu'elle possède (l'actif) et de ces dettes (le passif).

Le bilan fonctionnel est un document qui retrace les éléments du bilan pour permettre de mettre en évidence l'équilibre financier de l'entreprise.

2.2. Calculez le FRNG, le BFR et la trésorerie

(3 points)

Il s'agit d'une question d'application.

Le FRNG, fonds de roulement net global, est la partie des ressources stables qui finance l'actif circulant. C'est une garantie de liquidité de l'entreprise. Il s'obtient en faisant la différence entre les ressources stables et l'actif stable brut (hors amortissement).

Le BF, besoin en fonds de roulement, est l'argent nécessaire pour le fonctionnement de l'organisation. On l'obtient en faisant l'addition du BFR d'exploitation et hors exploitation. Le premier s'obtient par la différence entre l'actif circulant d'exploitation et les dettes d'exploitation et le second en faisant la

différence entre l'actif circulant hors exploitation et le passif hors exploitation, ou en soustrayant l'actif circulant et le passif circulant.

La trésorerie est l'argent effectivement disponible dans l'organisation. On l'obtient de deux manières soit en soustrayant le BFR et le FRNG, soit en soustrayant la trésorerie active et la trésorerie passive.

Il existe une égalité qui permet de vérifier que les calculs sont justes : $TN = FRNG - BFR$

$$FRNG = 162000 - 130000 = 32\ 000$$

$$BFR = 22000 - 25000 = -3\ 000$$

$$TN = 35000 - 0 = 35\ 000$$

$$\text{Vérification } TN = 32\ 000 - (-3\ 000) = 32\ 000 + 3\ 000 = 35\ 000.$$

2.3. Commenter la situation du centre

(3 points)

Il s'agit d'une question d'interprétation des calculs faits à la question précédente.

La trésorerie est nettement positive. L'entreprise n'est donc pas en difficulté. Cela signifie que le besoin en fonds de roulement est couvert par le fonds de roulement.

Cette situation est très certainement due au fait que les clients payent comptant alors que l'entreprise elle, a un délai de paiement auprès de ses fournisseurs.

Il est à noter qu'il n'est jamais très judicieux de laisser de trop grosses sommes disponibles sur les comptes courants. Il est souhaitable de placer l'argent disponible tout en laissant l'argent nécessaire au financement du besoin en fonds de roulement.

Partie 3 : La création d'un nouveau centre (12 points)

Les questions de cette partie portent sur les modules EG2 et EG4.

1. Définir la notion de zone de chalandise

(2 points)

Il s'agit d'une question de cours abordée dans EG2.

La zone de chalandise est l'aire géographique dans laquelle le point de vente réalise son chiffre d'affaires. Autrement dit, c'est l'aire géographique d'influence de l'entreprise d'où proviennent ses clients réels et potentiels.

3.2. Compléter le compte de résultat différentiel

(4 points)

Il s'agit d'une question d'application, qui porte sur le module EG4. Il est important de justifier vos valeurs en notant les détails de calcul. Cela vous permettra le cas échéant d'obtenir des points malgré des erreurs de calcul.

	Montant	Pourcentage
Chiffre d'affaires	⁽¹⁾ 153 600,00	100 %
Coûts ou charges variables	⁽²⁾ 64 819.20	
Marge sur coût variable	⁽³⁾ 88 780,80	57.80 %
Coûts ou charges fixes	80 000,00	
Résultat	⁽⁴⁾ 8 780,80	

⁽¹⁾ $3200 \times 48 = 153600$

⁽²⁾ Le coefficient multiplicateur en marketing permet d'obtenir le prix de vente TTC à partir du coût d'achat HT. Dès lors, on peut déterminer le coût d'achat HT à partir du chiffre d'affaires TTC ($CA \times (1 + 0.055)$) donc $\frac{153600 \times 1.055}{2.5} = 64819.20$

Sources :

<http://www.leblogdudirigeant.com/gestion-commerciale-fiche-pratique-calculer-son-prix-de-vente/>

<http://www.ledicodumarketing.fr/definitions/Coefficient-multiplicateur.html>

www.ac-nice.fr/.../preparation.../fiche_outils_prix_taux_et_elasticite.doc

⁽³⁾ $153600 - 64819.20 = 88780.8$

⁽⁴⁾ $88780.80 - 80000$

Le calcul pourra être également admis même si en marketing le coefficient multiplicateur permet de passer du coût d'achat HT au prix de vente TTC.

	Montant	Pourcentage
Chiffre d'affaires	⁽¹⁾ 153 600,00	100 %
Coûts ou charges variables	⁽²⁾ 61 440,00	
Marge sur coût variable	92 160,00	60 %
Coûts ou charges fixes	80 000,00	
Résultat	⁽⁴⁾ 12 160,00	

⁽¹⁾ $3200 \times 48 = 153600$

⁽²⁾ $\frac{153600}{2.5} = 61440$

⁽³⁾ $153600 - 61440 = 92160,00$

⁽⁴⁾ $92160 - 80000$

3.3. Calculer le seuil de rentabilité en valeur. Préciser le nombre de passage en caisse par semaine auquel il correspond. (4 points)

Il s'agit d'une question d'application qui porte sur deux notions le seuil de rentabilité en valeur et en volume. Ces éléments sont abordés dans EG4.

$$SR = \frac{80000 \times 153600}{88780.8} = 138408.3045 \rightarrow 138408.30 \text{ € ou } SR = \frac{80000}{0.578} 138408.3045 \rightarrow 138408.30$$

Le seuil de rentabilité en valeur s'élève à 138408.30 €. A partir de ce chiffre d'affaires, l'entreprise commencera à réaliser des bénéfices.

Le seuil de rentabilité en volume s'obtient en divisant le seuil de rentabilité en valeur par le prix de vente ou ici par le panier moyen.

$$SR_{volume} = \frac{138408.30}{\frac{40}{1.055}} = 3650.5189 \text{ soit par semaine } \frac{3650.5189}{48} = 76.05 \rightarrow 77 \text{ passages par semaine}$$

Il faudra 77 passages hebdomadaires en caisse pour que l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.

On notera qu'on arrondit toujours à l'unité supérieure puisqu'on ne peut avoir de demi-passage !

3.4. Commenter les résultats obtenus (2 points)

Il s'agit d'une question d'application qui consiste à donner du sens aux résultats trouvés à la question précédente.

Le chiffre d'affaires prévisionnel est supérieur au seuil de rentabilité donc l'activité devrait être rentable. Cependant, on notera également que le chiffre d'affaires prévisionnel correspond à 85 passages ($\frac{3200}{1.055} = 84.4$ soit 85 passages) soit seulement 8 passages hebdomadaires de plus que le seuil de rentabilité en volume.

Partie 4 : Le recrutement (12 points)

L'ensemble des notions requises dans cette partie sont traitées dans le module EG7.

4.1. Quels sont les moyens de prospection dont dispose Madame MORET pour faire ses recherches. (2 points)

Il s'agit d'une question de cours.

Pour trouver des candidats au poste il est possible d'envisager la diffusion une annonce dans :

- la presse locale, départementale voire régionale ;
- la presse spécialisée ;
- la presse professionnelle ;
- site internet de la commune de localisation du centre
- sites internet spécialisés
- des cabinets de recrutement spécialisés ;
- pôle emploi.
- les salons étudiants
- les écoles qui forment au métier

4.2. Etablir le profil de poste de la personne recherchée (5 points)

Il s'agit ici d'une question d'application. Il y a peu d'éléments dans le sujet pour permettre l'établissement d'une fiche de profil. Il faut donc réfléchir au contexte et éléments qui découlent de la situation présentée.

Diététicien(ne)
Mission : Suppléer aux tâches de la diététicienne
Activités : Assurer le suivi des clients Vendre des compléments alimentaires Réaliser des bilans personnalisés Concevoir des protocoles alimentaires personnalisés Accompagner et conseiller les clients
Compétences et aptitudes Maîtriser des logiciels de bureautique (traitement de texte, tableurs...) pour assurer le suivi des clients ; Maîtriser les grands principes de la diététique; Avoir des connaissances en matière de pathologies Avoir des connaissances en matière de nutrition Connaître l'organisation et son fonctionnement Être organisé(e)
Formation requise BTS diététique ou DUT Expérience professionnelle souhaitée
Qualités personnelles Sens du contact Qualité relationnelle Dynamisme Discrétion ...

4.3. Rédigez l'annonce que Mme MORET va publier

(5 points)

Bien-être et Diététique
Recherche
Un(e) diététicien(ne)

Pour effectuer un remplacement suite à congés maternité
De préférence expérimentée dans le domaine de la diététique, vous serez chargé(e) :

- de la prise en charge des clients
- de conseiller les client(e)s
- de vendre les produits de l'enseigne

Poste en CDD à compter de Janvier 2016

Envoyer CV et lettre de motivation à Mme MOREL, Bien-être et Diététique, Adresse, Code Postal Ville, avant le JJ/MM/AAAA.