

Épreuve : GFM

Bac blanc 2016

Filière SG GFM

Durée de l'épreuve : 4 heures – Coefficient : 7

DOSSIER 2 OPTIC 2000

1. Présentez la structure concurrentielle et l'évolution de la distribution sur le marché de l'optique grand public (12 pts)

Structure du marché de l'optique : **concurrentielle** du fait du grand nombre d'offres face à un grand nombre d'acheteurs.

Marché en **croissance**. Evolution en valeur (par rapport au chiffre d'affaires): **+ 2 %**

Augmentation du nombre de points de vente sous enseigne de **+25 %** au détriment des indépendants.

2. Calculez les parts de marché en valeur des différents canaux de distribution. Concluez sur la place de l'enseigne Optic 2000. (16 points)

Total des points de vente : 10010.

CA TTC 2006 : 5 118 M d'€.

- Franchise/Succursale : $1297/5118 * 100 = 25.34 \%$.
- Groupement coopératif : $1897/5118 * 100 = 37.06 \%$.
- Groupement mutualiste : $484/5118 * 100 = 9.46 \%$.
- Indépendants : $1440/5118 * 100 = 28.14 \%$.

Part de marché d'Optic 2000 : $785/5118 * 100 = 15,34 \%$.

Optic 2000 est l'enseigne **Leader** sur le marché avec 15.34 % de part de marché en valeur.

De plus, elle appartient au canal de distribution le plus important à savoir le groupement coopératif (37.06 % en valeur).

3. Montrez que les opticiens doivent adopter une véritable démarche mercatique sur ce marché. (12 pts)

Les opticiens ne doivent plus se contenter de proposer des produits, ils doivent être **à l'écoute des clients** et personnaliser l'offre : le produit doit être individualisé. L'offre doit être **parfaitement adaptée** à chaque client.

4. Après avoir défini la notion d'offre globale, montrez en quoi celle proposée par l'enseigne Optic 2000 est en adéquation avec les attentes du marché. (16 pts)

L'offre globale est une combinaison de **produits et/ou de services** proposés par une entreprise à une clientèle identifiée.

Les attentes des consommateurs se portent en partie sur le **service**, la **qualité** des prestations et le confort de vente.

Optic 2000 propose des **services associés** répondant à ces attentes :

- Prêt de montures pour aider au choix, à la prise de décision. / confort de vente.
- Entretien et ajustage gratuits pour assurer un confort optimal et un suivi qui rassure et fidélise le client. / service et qualité.
- Garanties et facilités de paiement / confort de vente, qualité et service.

5. Analysez l'évolution des ventes annuelles de 2012 à 2015. (8 points)

Taux d'évolution = (Valeur finale – valeur initiale) * 100 / valeur initiale.

Années	2012	2013	2014	2015
Chiffres d'affaires en €	172540	173699	188381	210986
Taux d'évolution annuel en %		0,67	8,45	12,00

Taux global = (CA 2015 – CA 2012) * 100 / CA 2012

Taux global = **22,28 %**.

Le chiffre d'affaires ne cesse de croître depuis 2012 (quasi-stagnation cependant entre 2012 et 2013) et cette croissance s'accélère d'année en année.

6. Calculez par la méthode la plus appropriée les chiffres d'affaires prévisionnels de 2012 et de 2015. Justifiez le choix de la méthode. (16 points)

La méthode choisie est celle des **moindres carrés** car l'évolution des CA n'est pas régulière (stagnation puis croissance)

Il s'agit de déterminer l'équation de la droite de la forme $y=ax+b$ avec le coefficient directeur a calculé selon la formule suivante :

$$a = \frac{[\text{somme } (x-x') (y-y')]}{[\text{somme } (x-x')^2]}$$

Années	x	y	x - x'	y - y'	(x - x') (y - y')	(x - x') ²
2004	1	172 540	-1,5	-13 861,5	20 792,25	2,25
2005	2	173 699	-0,5	-12 702,5	6 351,25	0,25
2006	3	188 381	0,5	1979,5	989,75	0,25
2007	4	210 986	1,5	24 584,5	36 876,75	2,25
Total	10	745 606			65010	5

x' =moyenne x = $10/4 = 2,5$.

y' =moyenne y = $745606/4=186 401,5$.

$a=65010/5=13 002$.

$b=y'-ax'=186401,5-13002*2,5 = 153 896,5$.

L'équation de la droite prend donc la forme suivante :

$$y = 13002x + 153896,5.$$

Pour l'année 2016, $x=5$ et $y=13002*5+153896,5 = 218 906,5$.

Pour l'année 2017, $x=6$ et $y=13002*6+153896,5 = 231 908,55$.

Accepter le calcul du chiffre d'affaires prévisionnel ne prenant en compte que les années 2013, 2014 et 2015, puisque l'évolution 2012/2013 n'est pas significative de la tendance.

7. Concluez sur la situation et les perspectives d'évolution du magasin de monsieur Hivert par rapport au marché. Vous tiendrez compte de la réponse à la question 2.1 (4 points)

Le magasin de Monsieur Hivert se situe au-delà des tendances du marché en terme d'évolution du chiffre d'affaires. Il peut espérer une augmentation de ses ventes dans les années à venir.

À valoriser : la MDC ne prend pas compte de la tendance constatée.

DOSSIER 1 Sarl sportia

Questions à traiter obligatoirement (annexes A, 1, 2 et B)

1. Complétez la facture n° 350 destinée au client ARAKSANSPORT fournie en annexe A.

ANNEXE A : Facture de DOIT N° 350

SPORTIA Rue de Genève Djibouti		Djibouti, le 1 ^{er} décembre 2015		
		Doit		
		ARAKSANSPORT Route de l'aéroport Djibouti		
Facture N°350				
Référence	Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
91245	Sweat Puma coloris rouge taille L	700	1 500	$700 \times 1500 = 1\,050\,000$
91350	Chaussures de Fitness	1 000	3 500	$1000 \times 3500 = 3\,500\,000$
				Montant Brut $1\,050\,000 + 3\,500\,000 =$ 4 550 000
				Remise 10 % $4\,550\,000 \times 10/100 =$ 455 000
				Net Commercial $4\,550\,000 - 455\,000 =$ 4 095 000
				Port forfaitaire 3 000
				Montant HT $4\,095\,000 + 3000 =$ 4 098 000
				TVA 10 % $4\,098\,000 \times 10/100 =$ 409 800
Paiement dans 30 jours				Net à payer TTC $4\,096\,000 + 409\,800 =$ 4 507 800
Arrêté la présente facture pour la somme de : <i>quatre millions cinq cent sept mille huit cent francs.</i>				
Djibouti, le 1/12/2015				

2. Procédez aux enregistrements comptables de la facture n°350 ainsi que des diverses opérations courantes qui figurent en annexe

		01/12/2015		
411XX		Clients ARAKSANSPORT	4 507 800,00	
	44571	TVA collectée		409 800,00
	707	Ventes de marchandises		4 095 000,00
	7083	Port et frais accessoires		3 000,00
		Facture n°350		
		02/12/2015		
2182		Matériel de transport	4 150 000,00	
44562		TVA déductibles sur immo.	415 000,00	
6354		Droit d'enregistrement et de timbres	23 800,00	
	404	Fournisseurs d'immo.		4 588 800,00
		Facture n°C56		
		13/12/2015		
607		Achat de ma/ses	112 500,00	
6241		Transports sur achats	12 000,00	
44566		TVA déductibles sur ABS	12 450,00	
	401XX	Fournisseurs		136 950,00
		Facture n°25		
		14/12/2015		
6061		Fournitures non-stockables(eau et énergie)	95 000,00	
44566		TVA déductibles sur immo.	9 500,00	
	665	Fournisseurs		104 500,00
		Facture n°186		
		15/12/2015		
623		Publicité	10 000,00	
44566		TVA déductibles sur ABS	1 000,00	
	401XX	Fournisseurs		11 000,00
		Facture Djibouti télécom de décembre		
		23/12/2015		
623		Frais postaux et de Telecom	36 000,00	
44566		TVA déductibles sur ABS	3 600,00	
	401XX	Fournisseurs		39 600,00
		Facture Djibouti télécom de décembre		
		24/12/2015		
		Vente de ma/ses	31 500,00	
			3 150,00	
		Client		34 650,00
		Avoir n° A25		

7 écritures à 2 points sauf celle du 2/12 à 4 points et celle du 24/12 à 3 points : 17 points

3. *La SARL SPORTIA peut-être amenée à accorder des diminutions de son prix de vente. Précisez dans quel contexte et à quelles occasions ? 8 points*

Rabais : Réduction commerciale pratiquée exceptionnellement sur le prix de vente pour tenir compte d'un défaut des marchandises/des produits, de la non-conformité des biens livrés et d'un retard de livraison.

Remise : C'est une réduction commerciale accordée en fonction de la quantité commandée et de la qualité du client.

Ristourne : Réduction commerciale accordée périodiquement sur le total des achats réalisés par le client.

6 points : 2 par diminutions de prix.

4. *Madame AICHA vous remet des informations qui figurent annexe 2 et vous demande d'établir le budget de trésorerie mensuelle pour les trois premiers mois de l'année 2016 à l'aide de l'annexe B (à rendre avec la copie).*

ANNEXE B : Budget du 1^{er} trimestre

Budget des ventes	Janvier	Février	Mars
Vente HT	6 500 000	7 800 000	9 130 000
TVA collectés	650 000	780 000	913 000
Vente TTC	7 150 000	8 580 000	10 043 000

Budget des achats	Janvier	Février	Mars
Achats HT	3 800 000	4 200 000	4 780 000
TVA déductibles sur Achats de m/ses	380 000	420 000	478 000
Achats TTC	4 180 000	4 620 000	5 258 000

Budget de TVA	Janvier	Février	Mars
TVA collectée du mois	650 000	780 000	913 000
TVA déductible sur achats	380 000	420 000	478 000
TVA déductible sur autres charges	70 000	70 000	70 000
TVA déductible sur immobilisation	250 000		
Total TVA Déductible du mois	700 000	490 000	548 000
TVA à payer au titre du mois	0	290 000	365 000
Crédit de TVA à reporter	50 000		
TVA à décaisser	0	240 000	365 000

Budget des encaissements	Montant	Janvier	Février	Mars
Règlement du solde clients au bilan	1 452 000	1 161 600	290 400	
Règlement des clients m/ses de janvier	7 150 000	3 575 000	2 145 000	1 430 000
Règlement des clients m/ses de février	8 580 000		4 290 000	2 574 000
Règlement des clients m/ses de mars	10 043 000		0	5 021 500
Total des encaissements		4 736 600	6 725 400	9 025 500

ANNEXE B (suite): Budgets du 1^{er} trimestre 2016

Budget des décaissements	Montant	Janvier	Février	Mars
Fournisseurs du bilan 31/12/15	9 13 000	776 050	136 950	
Règlement des fournisseurs de marchandises :		1 254 000	2 508 000	
Achats de janvier	4 180 000		1 386 000	418 000
Achats de février	4 620 000			2 772 000
Achats de mars	5 258 000			1 577 400
Décaissement des salaires		1 500 000	1 500 000	1 500 000
Charges sociales			400 000	400 000
Autres charges		770 000	770 000	770 000
Fournisseurs d'immobilisations			825 000	962 500
TVA à payer du bilan		1 542 250	1 542 250	
TVA à payer				240 000
Total décaissements		4 454 300	7 680 200	8 5639 900

Budget de Trésorerie	Janvier	Février	Mars
Trésorerie début de mois	700 000	982 300	27 500
Encaissements	4 736 600	6 725 400	9 025 500
Décaissements	4 454 300	7 680 200	8 639 900
Trésorerie fin de mois	982 3000	27 500	413 100

Notation 27 points : attention ne pas sanctionner deux fois la même erreur !

Budget des ventes : 2 points - Budget des achats : 2 points – Budget TVA : 6 points

Budget des encaissements : 5 points – Budget des décaissements : 10 - Budget de trésorerie 2.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat (annexe 3)

5. Réalisez le tableau d'amortissement de la fourgonnette sur votre copie en prenant comme base amortissable 4 150 000 FDJ.

Tableau d'amortissement linéaire
FOURGONNETTE

Coût d'acquisition : 4 150 000		Mode d'amortissement : linéaire		
Valeur résiduelle : 750 000		Durée d'utilisation : 5 ans		
Base amortissable : 3 400 000		Taux : $(1/5) \times 100 = 20\%$		
Date d'acquisition : 03/12/2015		Date de mise en service : 06/12/2015		
Année	Base d'amortissement	Annuité d'amortissement	Cumul des amortissements	VNC
2015	3 400 000	47 220	47 220	4 102 780
2016	3 400 000	680 000	727 220	3 422 780
2017	3 400 000	680 000	1 407 220	2 742 780
2018	3 400 000	680 000	2 087 220	2 070 780
2019	3 400 000	680 000	2 767 220	1 390 780
2020	3 400 000	632 780	3 400 000	750 000

1^{ère} annuité d'amortissement = Base amortissable \times taux linéaire \times nombre de jours d'utilisation / 360

En 2015 : Nb de jours d'utilisation en 2015 (du 06 décembre au 31 décembre 2015) = $30 - 6 + 1 = 25$ jours

1^{ère} annuité d'amortissement = $3\,400\,000 \times 20/100 \times 25/360 = 47\,222,22$ arrondi à 47 220 Fdj

Dernière Annuité d'amortissement 2020 = Annuité constante – 1^{ère} Annuité = $680\,000 - 47\,220$

6. *Est-il possible de tenir compte de cet usage qui tient mieux compte de la réalité pour amortir la camionnette ? Réalisez le tableau d'amortissement correspondant.*

Tableau de calcul de l'amortissement en unités d'œuvre

Coût d'acquisition	4 150 000	Mise en service	06/12/2015		
Valeur résiduelle	1 150 000				
Base amortissable	3 000 000				
Exercice	Unité d'œuvre	Base amortissable	Annuités d'amortissement	cumul des amortissements	VNC
2015	12 000	3 000 000	450 000	450 000	3 700 000
2016	24 000	3 000 000	900 000	1 350 000	2 800 000
2017	18 000	3 000 000	675 000	2 025 000	2 125 000
2018	12 000	3 000 000	450 000	2 475 000	1 675 000
2019	14 000	3 000 000	525 000	3 000 000	1 150 000
	80 000				

Tableau d'amortissement linéaire : 10 points

Tableau d'amortissement par unités d'œuvre : 10 points

7. *Comparez ces deux méthodes d'amortissement dans leur mise en œuvre. Quelle est la méthode la plus intéressante pour l'entreprise ? Justifiez votre réponse. 8 points*

Critère de comparaison	Mode d'amortissement linéaire	Mode d'amortissement par unités d'œuvre
Principes du mode d'amortissement	- Usure du bien régulière sur la période - estimation de cette usure	- Usure du bien adaptée à son usage - estimation plus pertinente car on a déterminé les kms parcourus chaque année
Comparaison des dotations (charges calculées)	Constante sauf première et dernière années	Adaptée à l'usage

Dans notre cas, la méthode la plus intéressante pour l'entreprise est la méthode des unités d'œuvre à condition que les estimations d'unités d'œuvre soient bonnes.