

SUJET 2024 - Économie et Gestion de l'Entreprise - Dossier 1 : MARKET @maudoptical

1.1)

Projet d'optique à domicile de madame Bellevue :

Opportunités :

- Déserts médicaux
- La crise sanitaire a mis en lumière les problèmes d'accès aux soins visuels des seniors
- Une quinzaine d'epahd sur le secteur
- Les personnes âgées sont encore les plus nombreuses
- Hameaux isolés où la population inactive et âgée est importante

Menaces :

- Un concurrent proche propose déjà l'optique à domicile
- 7% des porteurs sont intéressés par l'optique à domicile
- Nécessite une bonne organisation, rigueur, motivation
- Gérer les déplacements
- Indice de disparité de consommation de l'Ardèche méridionale 90

1.2)

Calcul du CA HT potentiel :

	ZONE
Nombre de Porteurs	$19\ 000 \times 70\% \times 7\%$ $= 931$
Panier Moyen Annuel	$\frac{380}{3} = 126,67$
Indice	0,90
Marché Potentiel	$931 \times 126,67 \times 0,90 =$ $106\ 136,793$
Immaturation	0
Événement	$106\ 136,793 \times 0,98$ $= 104\ 014,0571 \text{ € TTC}$
Événement HT	$\frac{104\ 014,0571}{1,2} = 86\ 678,381$

Copyright © MaudOptical

1.3)

CA TTC du futur magasin : $(86\ 678,381 + 434\ 450) \times 1,2 = 625\ 354,0571\text{€}$

En théorie pour 1 employé il faut compter 250 000€ TTC/an donc $625\ 354,0571 / 250\ 000 = 2,5$ employés
Selon la page 3/12, madame Bellevue emploie actuellement 2 salariés à temps plein. Ce qui fait 3 personnes en se comptant elle même. Ce n'est donc pas conseillé d'embaucher une personne de plus.

1.4)

	FRANCHISE	INDÉPENDANT
Avantages	• Sécurité pour le projet • Certaine crédibilité • Accompagnement du savoir faire • Notoriété • Zone d'exclusivité territoriale	• Service personnalisé • Proximité • Tarif et agencement libre
Inconvénients	• Coûteux (royalties & droit d'entrée) • Respecter les offres et l'agencement • Obligation de réaliser un CA minimum et un minimum d'achats puis le communiquer • l'opticien n'a pas son mot à dire	• Peu de visibilité • Peu connu • Investissement lourd pour le magasin

1.5)

D'après la page 3/12, madame Bellevue dispose déjà d'un magasin avec une forte notoriété et une activité florissante avec un CA en constante évolution. Son intérêt serait de rester indépendante pour éviter des coûts supplémentaires.

2.1)

Bilan Fonctionnel :

<u>Emplois (ACTIF)</u>	<u>Ressources (PASSIF)</u>
Emplois Stables 218 387 <i>Immobilisations incorporelles 105 115</i> <i>Immobilisations corporelles 113 272</i> Emplois Circulants 46 267 <i>Stocks 38 942</i> <i>Créances Clients 7 325</i> Trésorerie Active 4 200 <i>Disponibilités 4 200</i>	Ressources Stables 225 861 <i>Capital 80 000 Emprunt 68 500 (70 000-1 500)</i> <i>Résultat 35 842 Total Amortissement et provisions 28 519</i> <i>Réserves 13 000</i> Ressources Circulantes 41 493 <i>Dettes fournisseurs 28 000</i> <i>Dettes fiscales et sociales 13 493</i> Trésorerie Passive 1 500 <i>CBC 1 500</i>
268 854	268 854

2.2)

FRNG = RS - ES

FRNG = 225 861 - 218 387 = 7 474 €

BFRNG = EC - RC

BFRNG = 46 267 - 41 493 = 4 774 €

TN = TA - TP

TN = 4 200 - 1 500 = 2 700 €

Copyright © MaudOptical

Corrigé proposé par MaudOptical

2.3) Il y a une trésorerie nette positive de 2 700€, soit un équilibre financier. Le FRNG couvre donc le BFRNG.

2.4) Car cela va permettre au banquier de voir le CA et la rentabilité de son entreprise ainsi que son patrimoine. Le banquier, avec ces informations, va pouvoir voir la solvabilité de son entreprise.

2.5) **Ratio d'endettement d'optique beauregard :**

Ratio d'endettement = $\frac{\text{dettes financières}}{\text{Capitaux propres}}$ **(annexe 5)**

Ration = $\frac{70\,000}{128\,842^*} \times 100 = 54,33\%$ **80 000+35 842+ 13 000*

2.6)

Le taux d'endettement de 54,33 % signifie que les dettes de l'entreprise représentent 54,33 % de ses capitaux propres.

Le taux étant inférieur à 100 %, l'entreprise peut encore s'endetter. Cela indique qu'elle dispose d'une marge pour lever des fonds supplémentaires auprès des banques ou autres prêteurs.

Les banquiers ne se contentent pas de regarder le taux d'endettement, mais examinent également le ratio de solvabilité, qui évalue la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes avec ses fonds propres. Un ratio élevé est rassurant pour les prêteurs, car il montre que l'entreprise est financièrement solide.

2.7) Tableau d'amortissement de l'emprunt

$$\text{Annuité constante} = \frac{\text{capital emprunté} \times \text{taux d'intérêt}}{1 - (1+i)^{-n}}$$

$$\text{Annuités constantes} = 35\,000 \times \frac{4\%}{1 - (1+4\%)^{-5}}$$

$$\text{Annuités constantes} = 7\,861,94 \text{ €}$$

Copyright © MaudOptical

Années	Capital Début	Intérêts	Amortissements	Annuités	Capital Fin
1	35 000	35 000 x 4% = 1 400	7 861,94 - 1 400 = 6 461,94	7 861,94	35 000 - 6 461,94 = 28 538,06
2	28 538,06	28 538,06 x 4% = 1 141,52	7 861,94 - 1 141,52 = 6 720,42	7 861,94	28 538,06 - 6 720,42 = 21 817,64
3	21 817,64	21 817,64 x 4% = 872,71	7 861,94 - 872,71 = 6 989,23	7 861,94	21 817,64 - 6 989,23 = 14 828,41
4	14 828,41	14 828,41 x 4% = 593,14	7 861,94 - 593,14 = 7 268,8	7 861,94	14 828,41 - 7 268,8 = 7 559,61
5	7 559,61	7 559,61 x 4% = 302,38	7 861,94 - 302,38 = 7 559,56	7 861,94	7 559,61 - 7 559,56 ≈ 0

2.8) Incidences de l'emprunt :

- **Sur le Compte de Résultat :** augmente les charges financières et diminue le résultat
- **Sur le Bilan Comptable :** la diminution du résultat fait baisser les capitaux propres et augmente les dettes au passif

→ Variation sur le RCAI avec les intérêts

Incidences de l'embauche :

Augmentation des charges du personnel (salaire) donc variation de l'EBE

2.9)

Crédit-bail :

Avantages :

- Permet de financer les équipements sans apports
- L'entreprise n'est pas obligée d'acheter le matériel à la fin du contrat
- Conserve la trésorerie

Inconvénients :

- Coût + élevé que l'emprunt
- L'entreprise n'est pas propriétaire
- Dépôt de garantie

Corrigé proposé par MaudOptical

2.10) Crédit-bail :

- **Impact sur le FRNG**

Le FRNG est la différence entre les ressources stables et les emplois stables. Avec le crédit-bail, les biens acquis ne figurent pas à l'actif immobilisé puisqu'ils restent la propriété du bailleur. Par conséquent : Les emplois stables ne sont pas modifiés.

Les loyers à payer sont enregistrés comme des dettes à court terme, ce qui n'affecte pas les ressources stables.

Donc le crédit-bail n'impacte pas directement le FRNG, car ni les emplois stables ni les ressources stables ne changent.

- **Impact sur les SIG**

Copyright © MaudOptical

Les SIG mesurent la performance financière à travers des indicateurs comme l'EBE ou le Résultat d'Exploitation. Avec le crédit-bail, les loyers sont enregistrés comme des charges d'exploitation, ce qui affecte plusieurs SIG :

L'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) : Les loyers réduisent l'EBE, contrairement à une acquisition, où seuls les amortissements et les intérêts auraient été pris en compte.

Résultat d'exploitation : Il est également réduit du montant des loyers.

Donc le crédit-bail impacte négativement les SIG, notamment l'EBE et le Résultat d'exploitation, en augmentant les charges d'exploitation.

2.11) Madame Bellevue peut emprunter car le ratio de capacité de remboursement de l'emprunt est favorable.

SUJET 2024 - Économie et Gestion de l'Entreprise - Dossier 3 : DROIT @maudoptical

3.1) Le CDD n'est pas envisageable dans cette situation car il s'agit d'un poste permanent.

3.2) **La clause de non-concurrence :**

Le salarié s'interdit lors de son départ d'exercice, certaines activités susceptibles de nuire à son employeur, pendant une période définie et sur un territoire défini
—> Elle doit être écrite, être limitée dans le temps et l'espace être raisonnable, afin de ne porter atteinte à la liberté de travail du salarié et l'entreprise doit offrir aux salariés une contrepartie financière.

D'après l'annexe 8, la clause est bien fondée et raisonnable.

Copyright © MaudOptical

3.3) La clause n'est pas valable car il manque une contrepartie financière

3.4) Si la clause n'est pas valable alors le salarié peut concurrencer le magasin dans lequel il travaille. Et si il y a un litige alors il pourra éventuellement toucher des dommages et intérêts.

3.5) **Intérêts de faire une période d'essai :**

Pour l'employeur :

- Évaluation des compétences techniques et commerciales : Vérifier si l'opticien maîtrise les aspects techniques (montage, ajustage) et sait bien conseiller les clients.
- Observation de l'intégration dans l'équipe : Juger la capacité de l'opticien à s'adapter à l'environnement de travail et aux valeurs de l'entreprise.
- Facilité de rupture en cas d'inadéquation : Permet de mettre fin au contrat rapidement si les attentes ne sont pas satisfaites.

Pour l'opticien :

- Découverte des missions et des attentes : Permet de confirmer si le poste correspond à ses compétences et à ses aspirations.
- Évaluation des conditions de travail : Observer l'ambiance, le rythme de travail, et l'accès aux outils nécessaires (matériel d'optique, gestion des rendez-vous).
- Possibilité de réorienter sa carrière rapidement : Si le poste ne convient pas, l'opticien peut facilement envisager une autre opportunité