Passionnée d'équitation, Pascale Prunet a commencé par développer une activité de vente d'articles liés à l'équitation en se rendant sur les sites de compétition et dans les clubs du département en début de saison.

Au fil des ans, Pascale Prunet a tissé des liens forts avec ses fournisseurs et ses clients. Son activité a prospéré pendant cinq ans jusqu'à la pandémie du Covid. En 2022, elle a décidé d'ouvrir un magasin physique, la sellerie Equi'Dam, dans la ville de Chevry-Cossigny, en Seine-et-Marne.

Avec une attention particulière portée à la qualité des produits et une large sélection d'articles, la sellerie Equi'Dam s'adresse à la fois aux débutants et aux cavaliers expérimentés.

L'offre du point de vente est segmentée en deux univers : « cavalier » et « cheval ». Pascale Prunet souhaite poursuivre le développement de son activité, notamment en élargissant son offre de services afin d'apporter une entière satisfaction à sa clientèle.

Vous venez d'être recruté(e) pour assurer le fonctionnement de l'unité commerciale et assister Pascale Prunet.

Vous êtes amené(e) à traiter les dossiers suivants :

- Dossier 1 : Acquisition d'un van pour la sellerie Equi'Dam

Conformément à la définition de l'épreuve, le sujet peut ou non, comporter un questionnaire à choix multiple (QCM). En l'occurrence, le présent sujet comporte un cas composé de trois dossiers et ne propose pas de QCM.

NB : Bien qu'inspirées d'un cas réel, pour des raisons de confidentialité et de simplification, les données chiffrées et les mises en situation sont fictives.

Dossier 1 : Acquisition d'un van pour la sellerie Equi'Dam
(Annexes 1 et 2)

Afin de se différencier des concurrents, Pascale Prunet envisage d'élargir son offre de services. Elle vous demande de vérifier que la situation financière de l'unité commerciale est compatible avec des investissements futurs et que son endettement ne dépasse pas la moitié de ses ressources stables.

1.1 Analysez la situation financière de la sellerie Equi'Dam.

Dans un premier temps, Pascale Prunet décide de s'équiper d'un van qu'elle proposera en location à sa clientèle de particuliers. En effet, plusieurs clients ont exprimé le besoin d'un moyen de transport de leur cheval.

Pour cela, elle peut opter pour un achat du van financé par un emprunt ou pour la location avec option d'achat.

1.2 Étudiez le coût d'acquisition du van pour chacune des solutions envisagées.

1.3 Conseillez Pascale Prunet sur l'option à privilégier au regard de la situation financière de la sellerie Equi'Dam.

Annexe 1 : Bilan fonctionnel au 31/12/2024 (en euros) de la sellerie Equi'Dam

EMPLOIS		RESSOURCES	
Emplois stables		**Ressources stables**	
Immobilisations incorporelles	25 560	Ressources propres	42 500
Immobilisations corporelles	19 360	Dettes financières auprès des établissements de crédit	14 320
Actif circulant		**Passif circulant**	
Stocks et en-cours	33 640	Dettes fiscales et sociales	5 400
Créances clients	0	Dettes fournisseurs	16 650
Trésorerie active	**1 160**	**Trésorerie passive**	**850**
TOTAL GÉNÉRAL	**79 720**	**TOTAL GÉNÉRAL**	**79 720**

Annexe 2 : Solutions envisagées pour l'acquisition d'un van



Solution 1 : **Achat d'un van**	**Solution 2 :** **Location d'un van** **avec option d'achat**
Coût d'achat : 7 200 € HT Financement par emprunt à 100 % d'une durée de 3 ans ; remboursement par mensualités constantes au taux mensuel proportionnel. Taux annuel : 2,16 %	Contrat d'une durée de 3 ans Loyer du premier mois : 1 500 € Loyers mensuels suivants : 150 € Option d'achat : 2 000 €

Annuité par période : a = $V_0 \times \frac{i}{1-(1+i)^{-n}}$

V_0 = montant emprunté
n = nombre de périodes de remboursement
i = taux d'intérêt par période