BTS Management des Unités Commerciales
SESSION 2015
Management et Gestion des Unités Commerciales
Épreuve E4 - Unité 4

Durée : 5 heures **Coefficient : 4**

Ce sujet comporte15 pages.

En 1999, M. Chauvin implante à Paris un magasin « Woodwind and Brasswind », spécialiste de la vente d'instruments de musique. Sous le nom de woodbrass.com, l'enseigne évolue vers le multicanal avec la création de son site marchand. Numéro un français et numéro dix mondial de la vente d'équipement musical, elle réalise aujourd'hui 30% de ses ventes en magasin et 70% sur son site marchand.

Le concept woodbrass.com peut se résumer ainsi :
- un assortiment complet proposant tous les instruments pour tous les styles de musique et pour tous les niveaux de pratique, du débutant au professionnel, avec les prix les plus bas du marché ;
- une équipe de vente composée de musiciens passionnés ;
- la volonté de proposer une offre large de services autour de la pratique musicale.

Dans le cadre de son développement, M. Chauvin décide de renforcer son implantation physique en louant un local commercial de 300 m² à 50 mètres de son magasin historique situé à proximité de la Cité de la Musique. Ce nouvel espace de vente sera uniquement dédié à l'univers « Guitares et amplis ».

Appelé(e) à assister M. Gasquet, directeur du magasin de Paris, vous êtes chargé(e) du développement de ce nouvel espace, et plus précisément des trois dossiers suivants :

Dossier 1 : Étude du projet d'extension du point de vente

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 : Étude du projet d'extension du point de vente (Annexes 1 à 5)

M. Gasquet a sélectionné un local commercial dans la zone de chalandise de son magasin actuel. Le bail commercial a été signé le 2 mai 2015 et l'ouverture de ce nouvel espace de vente est prévue le mercredi 01 octobre 2015.
Pour l'investissement induit par ce nouvel espace (fonds de commerce et agencement), M. Gasquet envisage un financement mixte réalisé par un autofinancement à hauteur de 20% et par un emprunt remboursable par mensualités constantes.

1.1 Analysez la situation financière de l'entreprise avant l'extension du point de vente en déterminant le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie. Commentez.

1.2 Présentez les trois premières lignes du tableau d'amortissement de l'emprunt

1.3 Évaluez les incidences de l'investissement prévu et de son financement sur le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie au 1er octobre 2015.

Annexe 2 : Bilan fonctionnel condensé au 31/12/2014

ACTIF		PASSIF	
ACTIF IMMOBILISÉ		**RESSOURCES STABLES**	
Immobilisations incorporelles	**305 230**	Ressources propres	**2 293 910**
Immobilisations corporelles	**386 699**	Dettes financières	**1 589 876**
Immobilisations financières	**74 143**		
ACTIF CIRCULANT		**PASSIF CIRCULANT**	
Stocks	**5 626 962**	Dettes fournisseurs	**3 340 707**
Créances	**845 656**	Dettes fiscales et sociales	**51 260**
Disponibilités	**293 830**	Autres dettes d'exploitations	**256 767**
TOTAL ACTIF	**7 532 520**	**TOTAL PASSIF**	**7 532 520**

Source : service interne

Annexe 3 : Description du projet d'investissement

- **Investissement envisagé**
  - acquisition d'un fonds de commerce en liquidation (immobilisation incorporelle non amortissable) : 60 000 €
  - achat de mobilier et travaux d'agencement du nouvel espace commercial : 270 000 € (amortissables en linéaire sur 5 ans à partir du 1er octobre 2015)
- **Modalités de financement du projet**
  - organisme prêteur : Société Générale
  - crédit classique sur 5 ans remboursable par mensualités constantes, la première mensualité sera prélevé le 05 juin 2015.
  - taux nominal annuel : 3,24%
  - modalités de remboursement : mensualités constantes remboursables au taux mensuel proportionnel

Annexe 4 : Tableau d'amortissement de l'emprunt

Montant de l'emprunt = (60000 + 270000) x 0,8 = 264 000 €

Mois	Capital restant du	Intérêts	Amortissement	Annuité
Juin 2015	264 000	712,80	4059,14	4 771,94
Juillet 2015	259 940,86	701,84	4 070,10	4 771,94
Aout 2015	255 870,76	690,85	4 081,09	4 771,94
Septembre 2015	251 789,67	679,83	4 092,11	4 771,94

Annexe 5 : Données prévisionnelles du nouvel espace

CA annuel prévisionnel : 1 800 000
Taux de marque moyen : 20%

Annexe 6 : Projection du besoin en fonds de roulement induit par l'investissement

M. Gasquet vous indique les durées moyennes de rotation :

Durée moyenne du stockage des guitares : 90 jours

Durée moyenne de règlement des fournisseurs : 45 jours

Durée moyenne de règlement des clients : 10 jours

Les dettes fiscales et sociales, d'un montant de 51 260 € en 2014, augmenteraient de 20%.

Autres dettes d'exploitation : les autres dettes d'exploitation restent inchangées.

Le taux de TVA est de 20%.