En 1990, Bruno PEYROLLES crée son premier magasin-pilote Bureau Vallée à Maurepas dans la région parisienne, en suivant le concept « DDEP » ou *Discount Durable Équitable Profitable* (recherche de nouvelles solutions économiques dans le respect de l'environnement et avec des prix discount). L'enseigne est en France le premier acteur de la grande distribution spécialisée dans l'univers de la papeterie, des fournitures scolaires, fournitures et mobilier de bureau, à prix discount.
25 ans après sa création et seulement 15 ans après le lancement du concept en franchise, Bureau Vallée compte aujourd'hui plus de 270 magasins en France sur des surfaces de vente de 100 à 1 000 m², avec une offre de 7 000 références et des services innovants comme le remplissage de cartouches d'encre ou la gravure de plaques signalétiques.

Mickaël Fraboulet est le directeur du magasin Bureau Vallée de Pontivy dans le Morbihan depuis une dizaine d'années. Avec son épouse Dorine, qui l'assiste pour les tâches comptables et administratives, il a su développer l'activité du point de vente qui compte aujourd'hui 7 salariés dont 5 vendeurs sur la surface de vente.

Vous êtes en stage au magasin de Pontivy, et dans une démarche de formation, Monsieur Fraboulet vous propose de travailler sur les dossiers suivants :

DOSSIER 3 : Étude de la rentabilité et du financement des investissements (Annexes 8 à 11)

Le franchiseur, toujours très attentif à la qualité des différentes prestations proposées à la clientèle, a déjà mis en place un service de gravure et de marquage de tampons professionnels chez ses franchisés du sud de la France. M. Fraboulet souhaite proposer ce service à ses clients. Il vous demande d'étudier cette mise en place.

3.1. Déterminez le seuil de rentabilité pour chaque proposition.

3.2. Calculez le coût total de chaque financement proposé.

3.3. Concluez.

ANNEXE 8 : Présentation du service de gravure et marquage proposé par le réseau

Le franchiseur Bureau Vallée propose à ses franchisés de l'ouest de la France la mise en place d'un nouveau service, la création et la vente de tampons professionnels.

De quoi s'agit-il ?
D'une prestation de gravure laser et de marquage en 1 heure maximum à destination des clients professionnels, qui représentent aujourd'hui 70 % de la clientèle du magasin, pour des tampons en caoutchouc (pour coordonnées professionnelles ou autres), des plaques signalétiques professionnelles en métal (« Cabinet d'architecture X », « Docteur Y », etc.) ou des stylos publicitaires.

Pourquoi ce service ?
Tous les services proposés par l'enseigne (reprographie, reliure, impression d'affiches ou de cartes de visite…) sont générateurs de marges et participent fortement à la fidélisation de la clientèle professionnelle. De plus, cela permet de se démarquer de la concurrence.

Les produits les plus vendus ?
Selon le fournisseur, la plus grande partie du chiffre d'affaires réalisé dans les magasins Bureau Vallée qui ont déjà mis en place ce service, est faite sur principalement 3 produits : les tampons N°4911, N°4912 et N°4913 dont le prix de vente moyen est de 16,50 € HT.

Bureau Vallée propose à ses franchisés deux possibilités :
- L'achat en pleine propriété au tarif de 6 000 € HT. Ce matériel sera amorti sur 4 ans selon la méthode de l'amortissement linéaire.
- L'achat en crédit-bail par l'intermédiaire de la société de crédit-bail : OB OUEST BAIL.

ANNEXE 9 : Éléments d'organisation du service de gravure et marquage

Coûts liés à ce service :

- Les produits de support vierges (tampons, plaques, stylos) seront facturés forfaitairement au magasin par le fournisseur, au coût moyen de 5 € HT.

- Lorsqu'elle est en fonctionnement, la machine à technologie laser consomme 3 kWh (kilowatt par heure) d'électricité, sachant que le magasin bénéficie d'un abonnement électrique professionnel avec un tarif d'environ 0,10 € HT du kWh.

- Compte tenu de la valeur de la machine, M. Fraboulet a demandé un devis auprès de l'assureur du magasin pour ajouter cet équipement au contrat, avec une couverture tous risques ; le devis annonce un surcoût de 172 € HT par an pour le magasin de Pontivy.

- L'utilisation de la machine nécessiterait une formation, qui serait assurée à Brest par le fournisseur, pour les deux salariés concernés (Michel, le 7 septembre ; Ousmane, le 14 septembre) : formation d'une journée aux produits et à l'équipement, facturée 310 € HT la journée.
  Les déplacements Pontivy-Brest en voiture (392 kilomètres l'aller-retour) seraient remboursés aux salariés par le magasin sur la base du barème fiscal de 0,45 € le kilomètre, ainsi qu'une indemnité individuelle de repas de 18 € pour le midi.

Fonctionnement :

- Aucun recrutement n'est prévu pour assurer ce nouveau service.
- Les prestations de gravure et marquage seront assurées par Michel et/ou Ousmane et nécessiteront 20 minutes d'utilisation de la machine.

Données commerciales :

Dans les régions où ce service a été mis en place par Bureau Vallée, les ventes réalisées sont de 300 tampons par magasin la première année, en augmentation les années suivantes.

ANNEXE 10 : Proposition de financement par une société de crédit-bail

OB
OUEST
BAIL

Proposition de financement

NANTES, le 18/04/2019
Contrat n° : 1844778-002
CREDIT BAIL MOBILIER

Locataire : SARL BUREAU VALLÉE
PONTIVY
5, Avenue des Cités Unies
56 300 PONTIVY

Montant du financement HT : 6 000 €
Valeur résiduelle de rachat HT : 146,05 €
Dépôt de garantie : 0,00 €
Nombre d'échéances : 48
Durée du contrat : 48 Mois Périodicité : Mensuelle

Frais de dossier : 120,90 € HT
Ces frais seront facturés avec la première échéance.

Loyer : 140 € HT

ANNEXE 11 : Proposition de financement par un emprunt

Modalités de l'emprunt

Montant emprunté : 6 000 €
Durée de l'emprunt : 4 ans
Taux d'intérêt nominal annuel : 1,5 %
Frais de dossier : 100 €
Montant annuel de l'assurance : 0,4 % annuel du montant emprunté payable chaque année
Modalités de remboursement : annuités annuelles constantes

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

avec :

- Vo = Montant emprunté
- n = nombre de périodes de remboursement
- i = taux d'intérêt par période