**Partie 1 – Le cas WOODBRASS.COM**



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
* une équipe de vente composée de musiciens passionnés ;

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 deux dossiers suivants :

* Dossier 1 : Étude du projet d’extension du point de vent

**Dossier 1 : Étude du projet d’extension du point de vente**

**(Annexes 1 à 4)**

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 Année N et l’ouverture de ce nouvel espace de vente est prévue le mercredi 01 octobre Année N.

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. Calculez le résultat d’exploitation prévisionnel Année N pour le nouvel espace de vente.
  2. 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.
  3. Présentez les quatre premières lignes du tableau d’amortissement de l’emprunt.
  4. Évaluez les incidences de l’investissement prévu sur le besoin en fonds de roulement et la trésorerie au 1er octobre Année N.

**Annexe 1 : Éléments de gestion prévisionnelle liés au projet d’extension**

* Le nouvel espace de vente a une surface de 300 m².
* Le chiffre d’affaires HT prévisionnel annuel moyen au m² du nouvel espace de vente est estimé à 6 000 €.
* Les ventes de guitares et d’amplis s’effectuent avec un taux de marque moyen de 20%.
* Les charges d’exploitation (hors coût d’achats des marchandises vendues) sont composées :
  + du loyer commercial : 5 000 € par mois à compter de la signature du bail ;
  + des impôts et taxes et charges de personnel : 9 000 € par mois à partir de l’ouverture du nouvel espace ;
  + des dotations aux amortissements résultant de l’investissement de 270 000 € amortissable en linéaire sur 5 ans dès le 1er septembre N ;
  + des frais bancaires et d’assurance relevant de l’emprunt envisagé pour N : 1820 €.

*Source : service interne*

**Annexe 2 : Bilan fonctionnel condensé au 31/12/N-1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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 N)
* **Modalités de financement du projet** 
  + organisme prêteur : Société Générale
  + crédit classique sur 5 ans remboursable par mensualités constantes, la première mensualité sera prélevée le 05 juin N.
  + taux nominal annuel : 3,24%
  + modalités de remboursement : mensualités constantes remboursables au taux mensuel proportionnel
  + annuité par période : a = 

 = montant emprunté

 = nombre de périodes de remboursement

 = taux d’intérêt par période

**Annexe 4 : 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 N-1, augmenteraient de 20%.

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

Le taux de TVA est de 20%.

*Source : service interne*