

Proposition de corrigé par Zaky MAROC, professeur de gestion, au lycée technique privé d'optométrie de Bures sur Yvette.

Auteur des manuels d'applications juridiques pour étudiants : « Le Cahier de droit pour l'opticien » tome 1 et 2

Dossier 1 : Performance et stratégies commerciales de VL OOptic

1.1 Commentaire de l'évolution de la performance commerciale de 2016 à 2019 avec justifications

Taux de variation du CA de VL OOptic	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019
	+ 0,29 %	-1,46%	+4,32%	+5,04%

Depuis 2019, le chiffre d'affaires connaît une progression significative, qui ne peut s'expliquer uniquement par l'inflation des années 2019 et 2020.

La hausse des prix de vente, et/ou de la clientèle, en est donc la cause.

Y aurait-il un lien avec l'évolution de la réglementation sur la vente à distance en 2019 ?

1.2 Chiffre d'affaires prévisionnel HT de 2021

xi	yi	Xi	Yi	XiYi	Xi ²
1	337,08	-2	-7,07	14,14	4
2	338,05	-1	-6,1	6,1	1
3	333,12	0	-11,03	0	0
4	347,5	+1	3,35	3,35	1
5	365	+2	20,85	41,7	4
TOTAL			65,29	10	

$$\bar{X} = 3$$

$$\bar{Y}= 344,15$$

$$A = 6,529$$

$$B = 324,563$$

$$Y 2021 = 6,529 \times 6 + 324,563 = 363,737 \text{ k€}, \text{ soit } 363\,737 \text{ €}$$

1.3 Justification de l'élargissement de l'offre de marques de créateurs

Certes, la prévision mathématique indique une légère inflexion baissière du chiffre d'affaires total, mais les lunettes de créateurs sont un segment de l'offre du magasin, qui représente presque un quart du chiffre d'affaires global, et qui est en constante progression depuis sa création.

1.4 Caractéristiques de la population de la zone primaire de chalandise de VL OOptic

Population : 20 680 habitants ;

Surreprésentation de catégories aisées : commerçants, cadres supérieurs ;

Ainsi que de la tranche d'âge 0 à 44 ans ;

Taux de retraités identique à la moyenne nationale.

1.5 Points forts pour dynamiser l'activité du magasin

Quartier résidentiel calme (La petite Île) ;

5 minutes à pied de l'hypercentre de Grenoble ;

Forte fréquentation des habitants et de consommateurs de passage ;

Bonne accessibilité en transport en commun et vélos, parkings ;

Forte proportion de consommateurs aisés ;

Les 2 concurrents directs ne vendent pas de marques de créateurs ;

Proximité de prescripteurs ;

Clientèle jeune surreprésentée.

1.6 Trois axes de développement stratégiques justifiés

* Montée en gamme de l'assortiment : compte tenu de la bonne proportion de consommateurs aisés ;

* lancement (*ou développement ?*) de la vente à domicile et en ephads : cible aisée surreprésentée, en progression, le magasin ne fait que 60 mètres carrés, avec une seule table de vente, ce qui occasionne des files d'attente importantes ;

* Ouverture en continu : sauf arrêté préfectoral contraire, un commerçant peut ouvrir le dimanche s'il n'y a pas de salarié présent (*ce qui suppose qu'au moins 1 des gérants égalitaires n'est pas salarié*) ;

* vente à distance via un site web , relayée avec une extension physique ad hoc, installée dans un camion aménagé ,stationné près du magasin fixe.

Dossier 2 : gestion comptable et financière

2.1 Détail des calculs des intérêts bancaires pour 2022 et 2023

Annuité constante = 53 000 x 0,03 = 11 572,79 €

$$1 - (1,03)^5$$

Intérêts 2022 = 53 000 x 3 % = 1 590 €

Capital restant dû fin 2022 = 53 000 – (11 572,79 – 1 590) = 43 017,21 €

Intérêts 2023 = 43 017,21 x 3 % = 1290,52 € (arrondis à 1 291 € dans le sujet)

2.2 Coût total de l'emprunt

110 € + 4 864 € d'intérêts = 4 974 €

2.3 Justification du montant de l'IS pour 2022 et 2023

En 2022 , le résultat brut est déficitaire , donc pas d'imposition des bénéfices

En 2023 , le taux de l'IS est à 15 %. C'est le taux qui s'applique sur le bénéfice inférieur à 38 120 € (ici 7 619 €).

2.4 Plan d'amortissement comptable linéaire du canapé et fauteuils

Années	Base amortissement	Annuités	Valeur nette comptable
1	3 700	709	3 291
2	3 700	740	2 551
3	3 700	740	1 811
4	3 700	740	1 071
5	3 700	740	331
6	3 700	31	300

2.5 Pourquoi les dotations d'amortissement sont réintégrées au résultat net

Les dotations étant des charges calculées, elles vont donc alimenter la trésorerie potentielle de l'entreprise, appelée capacité d'autofinancement. Cette C.A.F., ou flux net de trésorerie, généré par l'investissement, est donc une ressource financière interne.

2.6 Flux nets de trésorerie actualisés

$$927 (1,05)^{-1} + 8 284 (1,05)^{-2} + 11 638 (1,05)^{-3} + 12 695 (1,05)^{-4}$$

$$+ 9 985 (1,05)^{-5} = 882,86 + 7 513,83 + 10 053,34 + 10 444,2 + 7 823,5$$

$$= 36 717,73 €$$

2.7 Justification de la nécessité d'actualiser les FNT

Pour comparer une valeur monétaire actuelle avec des valeurs futures, il faut donner à ces valeurs futures, une valeur présente.

Le taux d'actualisation est l'outil de cette rectification. Il correspond à la rentabilité attendue par les investisseurs. Le calcul d'actualisation revient à faire l'inverse d'une capitalisation des intérêts d'un placement.

2.8 Calcul de la valeur actuelle nette de l'investissement et conclusion sur sa rentabilité

$$\text{V.A.N.} = -7\,000 + 36\,717,73 \text{ €} = 29\,717,73 \text{ €}$$

Conclusion : la V.A.N. étant positive, cet investissement est rentable

Dossier 3 : Recrutement

3.1 Légalité de l'annonce de recrutement

L'annonce est illégale (Code du travail : L 1 132-1) car discriminatoire.

Ici sur trois critères : sexe, âge, physique.

3.2 Type du contrat de travail du futur salarié et justification

Une embauche durable étant envisagée, il doit y avoir un CDI (à temps complet ou à temps partiel).

3.3 Motivations pour insérer une clause de non concurrence

Le salarié contacté, travaille actuellement chez un concurrent indirect, il peut donc être tenté dans le futur de poursuivre sa carrière chez un autre concurrent direct que VL OOptic ;

Le poste est sensible, car intimement lié au développement du chiffre d'affaires de VL OOptic .

3.4 Conditions de validité de la clause de non concurrence

M. Varnier ne trouvera rien dans le Code du travail. La clause de non concurrence a été réglementée par la Cour de Cassation.

Forme : écrite

Fond :

Nécessaire à la protection de l'entreprise ;

Adaptée aux spécificités de l'emploi ;

Ne pas empêcher le salarié de retrouver du travail (d'où la limitation temporelle et géographique) ;

Contenir (depuis 2002) une compensation financière substantielle.

3.5 Modalités de rupture du CDI actuel du salarié et mise en œuvre

Démission : résiliation par le salarié du CDI

Forme : verbale ou écrite

Fond : pas de justification

Procédure : préavis à effectuer sauf dispense par l'employeur

Rupture conventionnelle : rupture d'un commun accord

Forme : écrite

Fond : indemnité de rupture perçue par le salarié

Procédure : entretien(s), délai de rétractation de 15 jours calendaires pour chaque partie