

# EPREUVE TERMINALE – UE GES 401

Calculatrice autorisée

## CAS TERSTRAT

### PARTIE 1 : JEU

A l'aide du texte ci-dessous et de votre expérience dans le jeu, réalisez les missions suivantes : toutes vos réponses doivent être justifiées.

1. Complétez le Business Model Canvas, (Annexe 1).
2. Répondez aux questions (annexe 2)

### PARTIE 2 : EXERCICE

## TerStrat

### Votre nouvelle entreprise : une société de prestation informatique

L'idée couvait depuis plusieurs années maintenant. Votre parcours professionnel est somme toute très classique : vous avez débuté au bas de l'échelle dans une SSII régionale, et êtes monté en grade par votre pugnacité et grâce à vos talents reconnus de manager. Plusieurs opportunités de changement de poste vous tendent les bras. Seulement, le démon de la création d'entreprise vous a envoûté : posséder votre propre affaire était un rêve que vous réalisez enfin !

L'activité de votre "bébé" ? La prestation informatique, pour le particulier comme le professionnel. La stratégie est encore un peu floue : vous savez bien sûr que les deux marchés sont très différents, et n'avez pas encore tranché sur les priorités d'action. Le détail des prestations proposées aux clients est d'ores-et-déjà clairement établi.

Passé le stade nécessaire de l'étude de marché, vous avez déniché l'emplacement idéal, en plein cœur de la ville, un endroit stratégique pour conquérir votre premier client : le "monsieur tout le monde", avide de conseils informatiques éclairés !

Attention tout de même ! La belle aventure peut très vite prendre fin ! Des concurrents dynamiques et armés des mêmes ambitions que vous, tenteront, année après année, de fidéliser leur clientèle et de conquérir vos parts de marché. Saurez-vous répondre aux besoins de vos clients, et mieux les anticiper ? Garantirez-vous un service de qualité, aussi bien au niveau de l'accueil, jusqu'à la réalisation de la prestation ?

Enfin, le montage financier fut une dernière épreuve toute aussi délicate : vos deniers personnels ne sont pas suffisants pour constituer le capital initial. Vous avez donc fait appel à un business angel qui vous a apporté 49 % des **150 000 €** de capital. Saurez-vous satisfaire à ses exigences de rentabilité ?

#### Les prestations

A la création, vous avez jugé plus prudent de parier sur une prestation grand public "standard", afin de séduire vos premiers clients "particuliers" : la réinstallation de PC existants.

Vous proposez également pour les professionnels une offre d'installation de réseau local. Cette prestation permettra de tester un marché réputé plus délicat d'approche et plus exigeant.

#### Le marché

Par votre activité, vous visez deux types de clientèle :

- une clientèle "particuliers", principalement locale
- une clientèle "professionnelle", pouvant s'étendre au-delà de la simple agglomération

Au départ, la clientèle est à conquérir. Par la suite, si votre prestation est jugée de qualité, vous fidéliserez ces clients d'année en année.

En clair, le marché annuel sera réparti entre :

- des clients réguliers** : ils sont satisfaits de votre prestation de l'année précédente, et reviennent pour une nouvelle prestation. Votre but est de les fidéliser le plus possible en garantissant une qualité de service.
- des clients occasionnels** : ils ont eu connaissance de la qualité de votre prestation, soit par votre image de marque, soit par l'intermédiaire de votre publicité. Votre but est de ne pas les décevoir pour les transformer en clients réguliers.

## ANNEXES A COMPLETER

### ANNEXE 1

<b>Partenaires Clés</b> (qui sont-ils ? pour quelle utilité ?)	<b>Activités Clés</b> (quels services sont proposés ?)	<b>Proposition de valeur</b> (différences avec les concurrents ?)	<b>Relation Client</b> (comment sont fidélisés les clients ?)	<b>Segments Clients</b> (qui sont-ils ?)
	<b>Ressources Clés</b> (Humaines, matériels et financières)		<b>Canaux</b> (la communication?)	
<b>Structure de coût</b> (Quelles sont les charges ?)		<b>Sources de revenus</b> (Quels sont les produits ? comment gagnez de l'argent ?)		

## ANNEXE 2 : QUESTIONS

### 1.Expliquez les informations suivantes :

#### Taux

Impôt sur les sociétés	33,3 %
Découvert bancaire	16,0 %
Placement	3,0 %

33,3% : impôt sur les sociétés

16% : découvert bancaire

3% : placement

#### Personnel technique

Capacité annuelle	1 200 h
Salaire annuel moyen	20 000 €
Recrutement	1 000 €
Licenciement	1 700 €

1 200h : Capacité annuelle

20 000€ : salaire annuel moyen

1 000€ : recrutement

1 700€ : licenciement

### 2.Définissez le bilan, le compte de résultat et la trésorerie.

Bilan :

Compte de résultat :

Trésorerie :

### 3.Quel est l'intérêt du bilan, du compte de résultat et de la trésorerie pour le chef d'entreprise ?

Bilan :

Compte de résultat :

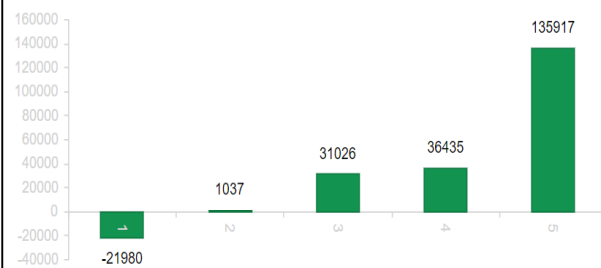
Trésorerie :

#### 4. Que signifie un résultat négatif du compte de résultat ?

#### 5. Que signifie un résultat positif du compte de résultat ?

#### 6. Commentez ce graphique

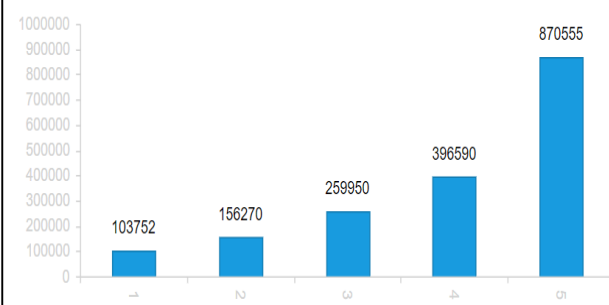
⑨ Résultat avant impôts



#### 7. Définissez le chiffre d'affaires.

#### 8. Commentez ce graphique

⑨ Chiffre d'affaires



## PARTIE 2 : EXERCICE COMPTABILITE

Vous avez fini votre cursus universitaire et vous décidez de créer votre entreprise (année N). A la fin de la première année d'activité de celle-ci, vous en faites l'analyse.  
Pour cela, complétez les tableaux suivants.

### En nature :

- un terrain (100 000€)
- un atelier (50 000€)
- un matériel (150 000€)

### En espèce :

- 50 000€

Au cours de l'exercice, vous réalisez les opérations suivantes :

- achat des matières premières pour 35 000€ dont 10 000€ restent à payer
- paiement des salaires et charges sociales pour 105 000€
- vente de la totalité de sa production pour 200 000€, dont 25 000€ restent en créances clients
- usure du matériel d'exploitation (dotation aux amortissements) pour une valeur estimée de 5 000€ pour l'atelier et 25 000€ pour le matériel
- achat d'un nouveau terrain d'une valeur de 50 000€

Les créances et dettes sont payées avec un délais 30 jours.

Les cases grises ne sont pas à compléter.

### BILAN du : 01/01/N

ACTIF				PASSIF	
Actif immobilisé				Capitaux propres	
	Valeur brute	Amortis	Valeur nette		
ACTIF CIRCULANT				DETTES	
TOTAL				TOTAL	

### COMPTE DE RESULTAT du 31/12/N

Charges		produits	
total des charges		total des produits	
résultat (bénéf)		résultat (perte)	
TOTAL		TOTAL	

**Compte de trésorerie du 31/12/N**

	<b>ENCAISSEMENTS +</b>	<b>DECAISSEMENTS -</b>
SOLDE initial (positif)	50 000	
Achat de matières premières		25 000
<b>TOTAL</b>		
Solde FINAL (positif)	<b>45 000</b>	

**BILAN du : 31/12/N**

<b>ACTIF</b>				<b>PASSIF</b>	
<b>Actif immobilisé</b>				<b>Capitaux propres</b>	
	Valeur brute	Amortis	Valeur nette		
		5 000			
		25 000			
<b>ACTIF CIRCULANT</b>				<b>DETTES</b>	
disponibilité	45 000		45 000		
<b>TOTAL</b>				<b>TOTAL</b>	

**2. Que pensez-vous de la situation de votre entreprise en fin d'exercice par rapport au début de celui-ci ?**