



Service des formations professionnalisées

Licence

Juriste d'Entreprise

UE6 Gestion
(Cours de Mme Duffau)

24 mars 2015

14h à 15h 30

La calculatrice est autorisée.

Année universitaire 2014-2015

Session 1

UNIVERSITE TOULOUSE 1 CAPITOLE

2 rue du Doyen-Gabriel-Marty - 31042 Toulouse cedex 9 - France - Tél. : 05 61 63 35 00 - Fax : 05 61 63 37 98
www.ut-capitole.fr

Tous les dossiers sont indépendants

Application 1 – Etablir le budget de trésorerie semestriel (8 pts)

M. Cabuzel, commerçant indépendant en prêt-à-porter pour hommes, se sentant trop isolé pour affronter la concurrence, décide d'adhérer à un réseau de franchise afin de développer son commerce. La politique commerciale du franchiseur le contraint à modifier l'agencement de son magasin ; les travaux seront réalisés durant le mois de juillet, période d'activité plus creuse à cause des vacances, d'autant que les soldes auront permis de réduire fortement son stock.

En août, le commerce sera fermé comme les autres années. M. Cabuzel réceptionnera les premiers achats de la collection automne-hiver, dont la livraison se poursuivra en septembre ; les livraisons des trois derniers mois de l'année ne répondent plus qu'à quelques commandes de réapprovisionnement.

Le coût des travaux s'élève à 42 000 € TTC, payables en trois fractions égales en août, octobre et décembre. Une banque lui accorde par ailleurs un prêt de 25 000 €, débloqué le 20 août et remboursable par 48 mensualités de 634 € chacune, la première réglée le 20 septembre.

Les prévisions de ventes ont été établies, en fonction des statistiques fournies par le franchiseur, sur des points de vente présentant les mêmes caractéristiques ; les ventes correspondent aux encaissements et sont exprimées TTC (TVA à 20 %).

Prévisions des ventes et des recettes TTC en milliers d'euros

juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
0	0	19,5	27,5	20,5	17,5

Le planning des achats est élaboré. Les achats seront réglés 30 % à 30 jours et 70 % à 45 jours.

Planning des achats HT en milliers d'euros

juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
0	19	17	3	2	0

Des charges externes (location, assurances) sont supportées, y compris pendant les périodes de fermeture ; elles s'élèveront à 1 570 € par mois (TTC).

M. Cabuzel engagera probablement, début septembre, deux vendeuses (dont une à temps partiel) ; les salaires, versés en fin de mois, représentent 1 350 € et les charges sociales de 620 € sont réglées avec un mois de décalage.

Tous ces mouvements de trésorerie demandent à être contrôlés et planifiés, d'autant qu'au 1^{er} juillet, la trésorerie du magasin ne s'élève qu'à 580 €.

Conseiller de franchise, le franchiseur vous charge de préparer le budget de trésorerie de M. Cabuzel pour le prochain semestre. On ne tient pas compte du budget de TVA.

Établissez le budget de trésorerie de M. Cabuzel.

Application 2 – Estimer la rentabilité d'un projet (6 pts)

Le magasin Lagache, qui commercialise des pièces automobiles auprès des réparateurs, concessions et centres de distribution spécialisés, décide de créer un centre d'appels pour gérer à la fois les commandes (appels sortants) mais aussi répondre aux réclamations et demandes de renseignements (appels entrants). Le projet requiert globalement un investissement de 800 000 €, comprenant le local et l'équipement informatique et télématique. Recruté(e) pour assurer la fonction de responsable du centre d'appels, vous êtes chargé(e) d'étudier la rentabilité du projet à venir avant d'en suivre la conception.

La durée du projet est estimée à 5 années. Les recettes nettes d'exploitation prévisionnelles évaluées à la fin de chaque année sont les suivantes :

Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
110 000 €	190 000 €	360 000 €	320 000 €	230 000 €

Le taux d'actualisation moyen est de 8 % et la valeur résiduelle sera considérée comme nulle.

- 1** Calculez la valeur actuelle nette.
- 2** Quel est le taux de profitabilité du projet ?
- 3** Rédigez un rapport destiné à M. Lagache sur l'opportunité du projet.

Application 3 – Calculer le prix de revient d'une prestation hôtelière (6 pts)

Mme Dupuis exploite l'hôtel « Au bon accueil », situé dans le centre d'une ville de province très touristique. Elle propose deux types de services : la restauration et l'hôtellerie. Elle constate une baisse de fréquentation depuis deux ans et souhaite redynamiser son activité. Elle souhaiterait notamment engager un partenariat avec une enseigne nationale, ce qui lui permettrait d'assurer un volume d'activité régulier. Elle doit donc offrir des conditions tarifaires compétitives pour figurer dans le catalogue diffusé dans les agences de l'enseigne. Actuellement, les clients réservent uniquement à la nuitée avec le petit déjeuner inclus. Ils peuvent aussi bénéficier de la salle de restauration pour leurs repas, sur demande. L'enseigne impose de commercialiser des séjours de 8 jours consécutifs, soit 9 nuits avec petit déjeuner inclus. Elle se demande si elle doit répondre aux conditions de l'enseigne. Elle contacte son comptable pour l'aider à mettre en place une analyse de ses charges.

- 1** Complétez le tableau de répartition des charges indirectes.
- 2** Calculez le coût d'un séjour d'une nuitée.
- 3** Calculez le bénéfice réalisé sur un séjour d'une nuitée, sachant que le prix d'une nuitée est facturé 45 €.
- 4** Calculez le coût d'un séjour de 9 nuitées, sachant que les draps sont changés une fois par semaine.
- 5** Déterminez le résultat global réalisé sur un séjour de 9 nuitées.
- 6** Mme Dupuis doit-elle accepter la proposition de l'enseigne ?

Informations fournies par le cabinet comptable Pour un petit déjeuner

	Unité	Prix unitaire en €	Nombre de petits déjeuners produits
Café	Paquet de 250 g	2,60	50
Lait	Litre	0,75	4
Pain de mie complet	Paquet de 48 tartines	1,70	12
Beurre	Plaquette de 250 g	1,32	12
Sucre	Kilogramme	1,20	50

Tableau de répartition des charges indirectes

	Total	Restauration	Hôtellerie
Total après répartition secondaire	12 700	7 200	5 500
Unité d'œuvre		1 repas	1 nuitée
Nombre d'unités d'œuvre		3 000	900
Coût d'une unité d'œuvre			