DOSSIER 1 : Analyse des performances du magasin NEWAY de Saint-Herblain et référencement d'un nouveau produit « Top One »

(Annexes 1 à 3)

L'accroissement de la concurrence et l'engouement pour les sports nautiques conduisent Thomas Martin à en mesurer l'impact sur l'activité de son point de vente.

1.1 Complétez le tableau de bord du magasin de Saint-Herblain pour l'année 2023 à l'aide d'indicateurs de votre choix, puis analysez les performances de l'unité commerciale.

L'évolution des performances de l'univers « Sports Nautiques » incite Thomas Martin à étoffer son assortiment de *wing foil* (aile gonflable). Cette famille de produits est vendue à l'unité ou en pack.
Thomas Martin a pris contact avec le fabricant SFA, dont la marque FANTASTIC est recherchée par les passionnés et a été élue marque de l'année par l'AWSI[1]. Les conditions de commercialisation du *wing foil* « Top One » viennent de lui être adressées. Thomas Martin souhaite commercialiser ce produit au prix conseillé par SFA et appliquer un taux de marque de 32 %.

1.2 Évaluez les quantités à commander afin de se conformer aux deux impératifs de Thomas Martin. Identifiez les conséquences de ce volume de commandes sur la gestion du magasin.

DOSSIER 2 : Mise en place d'une opération commerciale « Fly Away »[2] sur le pack « Revolution SFA »

(Annexes 4 à 9)

Suite à un contact avec son fournisseur SFA, Thomas Martin décide d'organiser un évènement « Fly Away » en partenariat avec celui-ci au cours du mois de mai 2024. Le fournisseur s'engage à faire venir le champion du monde 2024 de la discipline, Loïck Gwendal, dont il est l'équipementier. Les objectifs de cette animation sont de faire connaître les produits du fournisseur et de développer les ventes du pack « Revolution SFA » au sein du magasin NEWAY.

2.1 Fixez les objectifs de vente de packs pour le mois de mai 2024.

2.2 Établissez le programme d'approvisionnement pour la période de juin à septembre 2024 et précisez les dates de commande.

Le responsable souhaite également étudier la rentabilité de l'animation qui sera évaluée uniquement à partir des packs achetés à l'aide d'un bon de réduction « Fly Away » de 350 €.

2.3 Estimez les ventes prévisionnelles de packs pour que l'animation s'avère rentable et concluez sur la faisabilité de l'opération.

[1] Association américaine des industries des sports nautiques et de voiles
[2] Décoller

PARTIE 2 : QCM

À l'aide de vos connaissances et des informations fournies, indiquez sur votre copie la ou les bonne(s) réponse(s) en présentant votre raisonnement.

La responsable du magasin Mister Déco, Annick Rorive, constate que son compte bancaire est débiteur de 7 500 €. Elle remet à l'escompte un effet de commerce de 8 000 € dont l'échéance est à 24 jours. La banque pratique un taux d'escompte annuel de 2,5 % et une commission forfaitaire de 13,40 € HT (taux de TVA : 20 %).

1. **Après remise à l'escompte de l'effet de commerce, la trésorerie du magasin est de :**

   a. 283,92 €
   b. 470,59 €
   c. 473,27 €
   d. Autre. À préciser.

Annick Rorive envisage la création d'un nouvel univers de produits.
Le montant de l'investissement (mobilier, aménagement) est de 11 300 € HT.
Elle souhaite que cet investissement soit rentabilisé avant le 31/12/2027.

Les flux nets de trésorerie actualisés générés sur la durée du projet sont les suivants :

Année	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**	**2028**
Flux net de trésorerie actualisés (en €)	- 11 300	3 372,59	3 381,56	3 391,52	3 402,46

2. **Le montant de la Valeur Actuelle Nette du projet (arrondi à l'entier le plus proche) s'élève à :**

   a. 2 900 €
   b. 3 500 €
   c. 2 248 €
   d. Autre. À préciser.

3. **L'investissement est :**

   a. rentabilisé au bout d'1 an et 4 mois
   b. rentabilisé au bout de 2 ans et 8 mois
   c. rentabilisé au bout de 3 ans et 4 mois
   d. envisageable selon les exigences d'Annick Rorive
   e. non envisageable selon les exigences d'Annick Rorive