Dossier 1 : Acquisition d'un van pour la sellerie Equi'Dam
(Annexes 1 et 2)

Afin de se différencier des concurrents, Pascale Prunet envisage d'élargir son offre de services. Elle vous demande de vérifier que la situation financière de l'unité commerciale est compatible avec des investissements futurs et que son endettement ne dépasse pas la moitié de ses ressources stables.

1.1 Analysez la situation financière de la sellerie Equi'Dam.

Dans un premier temps, Pascale Prunet décide de s'équiper d'un van qu'elle proposera en location à sa clientèle de particuliers. En effet, plusieurs clients ont exprimé le besoin d'un moyen de transport de leur cheval.

Pour cela, elle peut opter pour un achat du van financé par un emprunt ou pour la location avec option d'achat.

1.2 Étudiez le coût d'acquisition du van pour chacune des solutions envisagées.

1.3 Conseillez Pascale Prunet sur l'option à privilégier au regard de la situation financière de la sellerie Equi'Dam.

Dossier 2 : Analyse des performances commerciales de l'univers « cheval » de la sellerie Equi'Dam
(Annexes 3 à 5)

Pascale Prunet souhaite formaliser le suivi de son activité. Elle recense jusqu'à présent l'essentiel des informations commerciales en les notant dans un cahier de suivi. Elle vous délègue, dans un premier temps, le pilotage des performances commerciales de l'univers « cheval ».

2.1 Concevez un tableau de bord de l'univers « cheval » pour l'année 2024, en mobilisant les indicateurs que vous jugerez pertinents.

2.2 Rendez compte à Pascale Prunet des performances commerciales de cet univers.

Afin de poursuivre le développement de l'univers « cheval » dont l'activité est saisonnière, Pascale Prunet s'est fixé un objectif de chiffre d'affaires ambitieux pour l'année 2025.

2.3 Appréciez le niveau d'avancement des objectifs au 31 mars 2025.

Dossier 3 : Gestion de l'offre de la famille « soins »
(Annexes 6 à 9)

La gestion des commandes et des stocks de la famille « soins » est fastidieuse. Le nombre important de fournisseurs accroit les difficultés actuelles de trésorerie du point de vente.

Pour une prochaine commande du mois de mai 2025, Pascale Prunet souhaite se limiter à un seul fournisseur. Elle vous fournit le devis de Nacricare ainsi que les informations qu'elle a relevées auprès de deux autres fournisseurs pour la même commande.

3.1 Sélectionnez le fournisseur pour la prochaine commande.

Début juin, Pascale Prunet décide d'écouler les stocks de produits du fournisseur HKM car elle ne renouvellera pas son contrat. Elle réfléchit à la mise en place d'une opération promotionnelle. Habituellement, elle applique un coefficient multiplicateur d'environ 1,5 lors de ce type d'action commerciale.

3.2 Conseillez Pascale Prunet sur les prix de vente promotionnels à fixer.

Par ailleurs, un grossiste propose à Pascale Prunet de reprendre l'ensemble du stock du fournisseur HKM immédiatement pour 70 % de sa valeur de vente HT actuelle.

Elle hésite donc entre l'opération promotionnelle et le rachat par le grossiste.

3.3 Évaluez l'impact quantitatif et qualitatif de chaque option envisagée. Concluez.

Liste des annexes

N°	Titre	Page
1	**Bilan fonctionnel au 31/12/2024 (en euros) de la sellerie Equi'Dam**	**5**
2	**Solutions envisagées pour l'acquisition d'un van**	**5**
3	**Extrait du cahier de suivi de Pascale Prunet**	**6**
4	**Extrait des performances de l'univers « cheval » au 1er trimestre 2025 (en euros)**	**6**
5	**Informations sur la saisonnalité de l'univers « cheval »**	**6**
6	**Devis reçu du fournisseur Nacricare**	**7**
7	**Conditions proposées par les fournisseurs Hilton Herbs et Hoofgold en mai 2025**	**8**
8	**Extrait de la facture d'achat des produits HKM en stock**	**9**
9	**État des stocks des produits HKM au 2 juin 2025**	**9**