Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

E4 Économie et gestion d’entreprise

Session 2005 • Code sujet : **11NB05** • Durée : **Non indiquée**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Économie d’entreprise : stratégie commerciale et développement de Mr Bricolage (4 questions) **Page 3**

2. Droit : formes juridiques et contrefaçon d’un modèle déposé (4 questions) **Page 5**

3. Gestion : établissement du bilan et analyse de la trésorerie (3 questions) **Page 7**

4. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://btsera.fr/assets/annales/bts-era/E4 - Traduction technique du projet architectural/2005/BTS ERA - E4 - Traduction technique du projet architectural - Session 2005 - 1-Sujet.pdf

1. Économie d’entreprise : stratégie commerciale et développement de Mr Bricolage

Les annexes présentent le nouveau concept de magasins de Mr Bricolage, conçu pour répondre aux attentes de la clientèle et positionner l’enseigne sur l’aménagement et la décoration. Elles décrivent aussi le rôle de la clientèle féminine et les moyens de développement du réseau en 2003.

Question 1.1. À partir des annexes 1 et 2 et de vos connaissances, définir les quatre mots ou expressions soulignés : distributeur, positionnement, investissement et chiffre d’affaires.

Un **distributeur** achète des biens pour les revendre aux clients. Le **positionnement** est la place et l’image que l’entreprise veut occuper dans l’esprit des clients, par rapport à ses concurrents. Un **investissement** est une dépense engagée pour acquérir ou améliorer durablement des moyens de l’entreprise. Le **chiffre d’affaires** est le montant total des ventes de biens et services réalisées pendant une période, généralement exprimé hors taxes.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Distributeur : revendeur. Positionnement : place voulue dans l’esprit des clients. Investissement : dépense durable. Chiffre d’affaires : total des ventes sur une période.

Question 1.2. Expliquer les grandes lignes de la stratégie commerciale de Mr Bricolage.

Mr Bricolage cherche à adapter ses magasins aux attentes des clients et à se différencier. Le concept « au cœur de la maison », d’abord destiné aux magasins d’au moins 2 000 m², met en scène les produits dans un univers de décoration et propose des solutions d’aménagement plutôt que de simples articles. L’enseigne veut évoluer de la distribution de bricolage, jardinage et matériaux vers une spécialisation en aménagement et décoration intérieure et extérieure. La façade, la signalétique et l’organisation des espaces encouragent l’achat. Pour les magasins concernés, le groupe prévoit une hausse du chiffre d’affaires d’environ 10 % à surface comparable, avec un investissement supérieur de 5 %.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Répondre aux attentes, différencier l’enseigne par l’aménagement et la décoration, puis stimuler les achats en magasin.

Question 1.3. Indiquer le rôle attribué par Mr Bricolage à la clientèle féminine et ce que représente cette clientèle dans sa stratégie commerciale.

La clientèle féminine est d’abord prescriptrice, puis acheteuse; elle devient progressivement maître d’œuvre des projets. Mr Bricolage la considère donc comme une cible stratégique qui participe au choix des produits et à la conduite des travaux. Le nouveau concept tient compte de ses attentes par le mobilier aux formes arrondies, les harmonies de couleurs, la place centrale accordée à la décoration et une circulation plus fluide dans le magasin.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les femmes prescrivent, achètent et prennent une part croissante à la conduite des projets. Elles constituent une cible importante, prise en compte dans l'aménagement des magasins.

Question 1.4. À partir du dernier paragraphe de l'annexe 2, indiquer la croissance en surface de vente prévue pour 2003, distinguer les différents moyens mis en œuvre pour l'obtenir et citer un autre indicateur de croissance pertinent pour juger de l'intérêt de cette croissance en surface de vente.

Élément	Donnée de l'annexe	Rôle
Croissance prévue	+230 000 m², soit +28,9 % sur l'année	Hausse de la surface commerciale du réseau
Prise d'enseigne	46 anciens magasins B3 Bricolage et Bricogite, soit 153 000 m²	Contribution directe à la hausse de surface
Densification	70 magasins portent leurs gondoles à 2,60 m	Améliore la performance au mètre carré, sans agrandir les magasins

La densification augmente la capacité de présentation et de vente, mais ne constitue pas une augmentation de surface. Pour apprécier l'intérêt de cette croissance, on peut comparer l'évolution du chiffre d'affaires ou de la rentabilité à celle des surfaces.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prévision 2003 : +230 000 m², soit +28,9 %. Le réseau s'étend par prises d'enseigne; la densification des gondoles améliore la performance au mètre carré. Indicateur : chiffre d'affaires par mètre carré.

2. Droit : formes juridiques et contrefaçon d'un modèle déposé

L'annexe 3 reproduit un arrêt de la cour d'appel de Dijon relatif à la contrefaçon du modèle de salon VALANDRAUD par le modèle PIETRO. Le litige oppose la SA B. Marly à la SARL Style Artisanal Loisy et à la société Cappellini, également mise en cause.

Question 2.1. Citer les formes juridiques des sociétés B. Marly et Style Artisanal Loisy, puis énumérer quatre caractéristiques permettant de distinguer ces formes juridiques.

B. Marly est une société anonyme (SA) et Style Artisanal Loisy une société à responsabilité limitée (SARL). Quatre différences :

- En 2003, la SA compte au moins 7 actionnaires ; la SARL compte de 2 à 50 associés.
- Le capital de la SA est divisé en actions ; celui de la SARL en parts sociales.
- La SA est administrée par un conseil d'administration ou un directoire et un conseil de surveillance ; la SARL est dirigée par un ou plusieurs gérants.
- Les actions sont en principe librement cessibles ; la cession de parts de SARL à un tiers est soumise à agrément.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> B. Marly : SA. Style Artisanal Loisy : SARL. Elles diffèrent par le nombre d'associés, la nature des titres, le mode de direction et les règles de cession.

Question 2.2. Expliquer l'objet du litige opposant les deux parties.

B. Marly oppose aux sociétés Style Artisanal Loisy et Cappellini la reproduction de son modèle de salon VALANDRAUD. Le modèle PIETRO est déclaré contrefaisant par la cour d'appel, qui relève qu'il reprend les caractéristiques protégées du modèle déposé. Le litige porte donc sur l'atteinte aux droits de B. Marly, notamment par la fabrication, l'exposition et la vente de salons reproduisant VALANDRAUD. La cour interdit ces actes et condamne les sociétés à indemniser B. Marly.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le litige porte sur la contrefaçon du modèle déposé VALANDRAUD par le modèle de salon PIETRO.

Question 2.3. Indiquer le recours juridique dont disposent les parties si elles ne sont pas satisfaites de la décision exposée dans le texte.

Le document présente un arrêt de la cour d'appel de Dijon. Une partie qui conteste cette décision peut former un pourvoi en cassation devant la Cour de cassation. Celle-ci ne réexamine pas les faits : elle vérifie si les règles de droit ont été correctement appliquées. Elle peut rejeter le pourvoi ou casser l'arrêt, éventuellement avec renvoi devant une autre cour d'appel.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les parties peuvent former un pourvoi en cassation devant la Cour de cassation.

Question 2.4. Indiquer les caractéristiques d'un modèle déposé et le nom de l'organisme français chargé de l'enregistrer.

Un modèle déposé protège l'apparence d'un produit ou d'une partie de produit : lignes, contours, forme, couleurs, texture ou ornementation. Pour être enregistré, il doit être nouveau et présenter un caractère propre, c'est-à-dire produire une impression visuelle d'ensemble distincte pour l'observateur averti. Le dépôt est effectué auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). La protection dure cinq ans et peut être renouvelée par périodes de cinq ans, jusqu'à vingt-cinq ans au maximum.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le modèle doit être nouveau et présenter un caractère propre. L'organisme chargé de l'enregistrer en France est l'INPI.

3. Gestion : établissement du bilan et analyse de la trésorerie

L'entreprise CPRATIC fabrique et commercialise des éléments de cuisine sur mesure. À partir de sa balance au 31 décembre 2004 et du bilan vierge de l'annexe A, il faut classer les comptes, déterminer le résultat et analyser la trésorerie à court terme.

Question 3.1. Compléter le bilan de l'annexe A à partir de la balance au 31 décembre 2004 : positionner les comptes, déterminer le montant du résultat et indiquer s'il s'agit d'un bénéfice ou d'une perte.

Les immobilisations sont inscrites au brut, avec leurs amortissements, puis leur valeur nette. Les stocks, créances et disponibilités figurent au brut et au net pour le même montant. Les débits totalisent 314 450 € ; les crédits hors résultat, 294 450 €. L'écart de 20 000 € est un bénéfice.

Actif	Valeur brute (€)	Amortissement (€)	Valeur nette (€)
Matériel industriel	200 000	90 000	110 000
Matériel de transport	41 660	5 000	36 660
Sous-total actif immobilisé	241 660	95 000	146 660
Stock	46 250	-	46 250
Créances clients	21 110	-	21 110
Banque	5 430	-	5 430
Sous-total actif circulant	72 790	-	72 790
Total actif	314 450	95 000	219 450

Passif	Montant (€)
Capital	85 000
Réserves	28 710
Résultat bénéficiaire	20 000
Sous-total capitaux propres	133 710
Emprunt	38 200
Dettes fournisseurs	34 130
Dettes fiscales et sociales	13 410
Sous-total dettes	85 740
Total passif	219 450

Annexe A complétée : bilan au 31 décembre 2004

BILAN DE L'ENTREPRISE CPRATIC AU 31 décembre 2004					
ACTIF				PASSIF	
	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette		Montant
Matériel industriel	200 000	90 000	110 000	AP Capital	85 000
Matériel transport	41 660	5 000	36 660	Réserves	28 710
				Résultat	20 000
	241 660	95 000	146 660		133 710
Sous-total AI				Sous-total CP	
Stock	46 250		46 250	Emprunt	38 200
ACTIF CIRCULANT				DETTES	
Créances clients	21 110		21 110	Dettes fo	34 130
					rs
Banque	5 430		5 430	Dettes fiscales/sociales	13 410
	72 790		72 790		85 740
	314 450	95 000	219 450		219 450

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bénéfice : 20 000 €. Total du bilan : 219 450 €.

Question 3.2. À partir du bilan complété, indiquer le montant disponible sur le compte en banque de la société, le montant dont elle peut disposer à court terme et le montant qu'elle doit payer à court terme.

Le solde débiteur du compte bancaire correspond à 5 430 € disponibles. À court terme, l'actif circulant regroupe le stock, les créances clients et la banque : 46 250 + 21 110 + 5 430 = 72 790 €. Les dettes à court terme retenues sont les dettes fournisseurs et fiscales et sociales : 34 130 + 13 410 = 47 540 €. L'emprunt est classé parmi les dettes financières, sans échéance à court terme indiquée.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Banque : 5 430 €. Actif circulant : 72 790 €. Dettes à court terme : 47 540 €.

Question 3.3. Indiquer la conclusion que vous pouvez tirer sur l'état de la trésorerie de l'entreprise.

L'actif circulant dépasse les dettes à court terme de 25 250 €. Cette marge indique une couverture positive des échéances à court terme. Toutefois, une grande partie de l'actif circulant est constituée de stocks et de créances : la trésorerie immédiatement disponible en banque est de 5 430 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Couverture à court terme positive : marge de 25 250 €, mais trésorerie bancaire limitée à 5 430 €.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2005)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E4 d'économie et gestion d'entreprise du BTS AEA, session 2005, porte le code sujet 11NB05. La durée et le coefficient ne sont pas indiqués. Elle étudie la stratégie et la croissance de Mr Bricolage, un litige de contrefaçon relatif au modèle VALANDRAUD et l'établissement du bilan de CPRATIC, avec analyse de sa trésorerie.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le chiffre d'affaires correspond au montant des ventes de biens et services réalisées par une entreprise sur une période.
- Le positionnement désigne la place qu'une enseigne cherche à occuper dans l'esprit des clients par rapport à ses concurrents.
- Le bilan présente à une date donnée les éléments d'actif et de passif, dont les totaux doivent être égaux.
- La trésorerie s'analyse en rapprochant les disponibilités et actifs mobilisables à court terme des dettes à court terme.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer la croissance de surface de vente d'indicateurs de performance tels que le chiffre d'affaires ou le résultat.
- Comparer les deux formes juridiques à partir de quatre caractéristiques distinctes et correctement appliquées.
- Classer les immobilisations en valeur brute, amortissements et valeur nette, sans confondre actif et passif.
- Distinguer le solde bancaire des autres actifs à court terme et des dettes exigibles à court terme.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment déterminer le résultat pour compléter le bilan ?

Classez les comptes dans les postes d'actif et de passif, puis établissez les sous-totaux. Le résultat permet d'équilibrer les deux totaux du bilan. Indiquez s'il s'agit d'un bénéfice ou d'une perte selon le sens de l'écart.

Q : Que signifie qu'un modèle est déposé ?

Le dépôt protège l'apparence d'un produit, notamment ses lignes, contours, couleurs ou formes, sous réserve des conditions légales. En France, l'organisme chargé d'enregistrer les dessins et modèles est l'Institut national de la propriété industrielle, ou INPI.

Q : Le sujet précise-t-il une durée ou une répartition des points pour organiser le travail ?

Les pages fournies ne précisent ni la durée de l'épreuve ni de répartition des points entre les dossiers. Il est donc utile de partager le temps entre les questions, de traiter méthodiquement les calculs et de réserver un moment à la vérification.

Q : Quels éléments faut-il soigner pour l'analyse de la trésorerie ?

Relevez séparément le montant en banque, les ressources dont l'entreprise peut disposer à court terme et les sommes à payer à court terme. Appuyez votre conclusion sur les montants issus du bilan complété.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsera.fr/assets/annales/bts-era/E4 - Traduction technique du projet architectural/2005/BTS ERA - E4 - Traduction technique du projet architectural - Session 2005 - 1-Sujet.pdf

Ressources BTS Étude et Réalisation d\ : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.