

**Module optionnel (FINANCE)**

*Les examens des modules optionnels sont conçus pour durer trois heures. Les candidats disposent toutefois de quatre heures pour y répondre, soit une heure de plus, pour rédiger leurs réponses. On vise ainsi à réduire la contrainte de temps.*

*Les examens consistent en une combinaison de questions objectives et d'études de cas moyennement complexes et de longueur variable (moyennes à longues). La répartition entre les types de questions et la longueur des questions peuvent varier selon les modules optionnels, en fonction des résultats d'apprentissage visés.*

*Les examens des modules optionnels font appel à des études de cas plus complexes que celles utilisées pour les examens des modules communs 1 et 2, nécessitant de 60 à 120 minutes\*. L'évaluation des habiletés professionnelles se poursuit dans un contexte faisant appel à des compétences multiples, et s'appuie sur le cumul des apprentissages antérieurs, mais plus de 50 % des occasions d'évaluation portent sur le domaine de compétences optionnel évalué.*

*Les études de cas des examens des modules optionnels exigent des candidats qu'ils assument les rôles qu'ils seront appelés à jouer dans la réalité. Les candidats ont donc, dans la mesure du possible, accès aux outils de référence qu'ils utiliseraient en pratique.*

*\*À l'heure actuelle, le temps de réponse des études de cas est limité à 90 minutes (voir le plan d'examen).*

**Étude de cas n° 1 – The Gentleman's Quarry**

**Temps de réponse suggéré : 60 minutes (temps jugé nécessaire pour rédiger la réponse à l'étude de cas)**

Tarick Pannas, associé du magasin The Gentleman's Quarry (GQ), qui vend au détail des vêtements pour hommes à prix abordable, a pris contact avec vous, CPA. Tarick a fourni la majorité du financement nécessaire au démarrage de l'entreprise. Pike Jones est l'associé actif. Pike prend la plupart des décisions opérationnelles et rencontre régulièrement les clients et les fournisseurs. Pike ne possède pas d'expérience en finance, mais a toujours été un beau parleur, ce qui a convaincu Tarick de s'associer à lui dans l'entreprise de vente au détail. GQ exerce ses activités depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2014, et Tarick et Pike sont satisfaits de la performance de l'entreprise jusqu'ici.

Nous sommes le 6 janvier 2015 et, bien que les ventes de GQ aient été robustes pendant la période des Fêtes, l'économie du secteur du commerce de détail a ralenti depuis. En fonction des prévisions semestrielles de la trésorerie, Tarick effectue des appels de fonds, c'est-à-dire des demandes d'investissements supplémentaires dont GQ a besoin pour poursuivre ses activités. Au départ, Tarick a investi 50 000 \$ dans la société mais, en cette période de l'année, il prévoit que davantage de capitaux seront nécessaires qu'elle puisse maintenir ses activités. Pour déterminer le montant auquel devrait s'élever le prochain appel de fonds, il vous demande de préparer les prévisions pour les six mois à venir et d'expliquer les prévisions des ventes que vous utilisez.

Pike reste optimiste quant à la viabilité financière du magasin, mais Tarick préfère obtenir une évaluation plus objective. Il vous demande de comparer les principaux ratios financiers de son entreprise à ceux d'un concurrent important, Esquine, pour évaluer la performance de GQ jusqu'ici. Il vous demande expressément de limiter votre analyse aux trois ratios les plus importants. D'autres notes prises pendant votre conversation avec Tarick se trouvent à l'Annexe I, et un résumé de l'information financière sur GQ est présenté à l'Annexe II.

Tarick vous remet aussi des extraits d'une offre faite récemment à GQ visant l'acquisition d'Esquine, dont le magasin est situé en face de celui de GQ (Annexe III). Il vous demande d'évaluer le prix proposé.

Enfin, Tarick vous demande votre avis et vos suggestions pour améliorer les chances que GQ connaisse du succès sur le plan financier à l'avenir.

## ANNEXE I NATURE DES ACTIVITÉS

L'entreprise The Gentleman's Quarry est établie à Mississauga, en Ontario. Les ventes ont augmenté lors des deux premiers trimestres d'exploitation, et Pike a un solide pressentiment qu'elles croîtront de 30 % au cours des deux prochains trimestres étant donné le réseautage additionnel qu'il envisage d'effectuer à l'occasion de salons professionnels à Las Vegas en mars et à Orlando en avril. Les coûts estimatifs de sa participation à ces salons s'élèvent à 4 000 \$ à Las Vegas et à 8 800 \$ à Orlando, tout compris.

De plus, il souhaite rehausser la qualité des vêtements en offrant des marques plus haut de gamme. En conséquence, le coût des marchandises augmenterait de 15 % en pourcentage des ventes par rapport à la fin du trimestre clos en décembre 2014. Toutefois, Tarik n'est pas convaincu que les ventes progresseront, car les données sectorielles montrent que les ventes atteignent un sommet pendant la période des Fêtes et subissent un recul marqué par la suite.

Pour se démarquer de la concurrence, GQ donne à tous ses clients 60 jours pour régler leurs achats. Selon Tarick, aucun concurrent en ville n'offre de modalités de paiement aussi généreuses. Cette stratégie semble fonctionner, car la vaste majorité des ventes ont été réalisées à crédit. Toutefois, les paiements des clients n'ont pas tous été reçus à la date de règlement. Pour encore mieux se distinguer sur le plan du service à la clientèle, GQ compte établir un ratio employés/clients de 1 pour 3, ce qui constitue une meilleure pratique du secteur. D'après l'analyse de Pike, il faudrait embaucher un vendeur à temps plein et un vendeur à temps partiel.

GQ loue un local commercial de 300 pieds carrés et est propriétaire du matériel et du mobilier. Le 3 janvier 2015, GQ a acheté pour 9 000 \$ de rayonnage et de mobilier d'une durée de vie prévue de cinq ans.

Comme GQ en est à ses débuts, les banques ont hésité à lui accorder du financement. Ainsi, Tarick estime qu'il constitue la seule source de financement disponible. Des appels de fonds sont effectués tous les six mois en fonction des besoins prévus de trésorerie, auxquels on ajoute une marge de sécurité de 10 %.

**ANNEXE II**  
**RÉSUMÉ DE L'INFORMATION FINANCIÈRE**

	<b>T2</b> <b>31 déc. 2014</b>	<b>T1</b> <b>30 sept. 2014</b>
<b>Actif</b>		
Trésorerie	26 250 \$	15 000 \$
Comptes clients	38 750	26 250
Stocks	32 500	17 500
Immobilisations corporelles	13 500	15 000
<b>Passif</b>		
Fournisseurs	40 000	30 000

	<b>T2</b> <b>31 déc. 2014</b>	<b>T1</b> <b>30 sept. 2014</b>
<b>Produits</b>		
Ventes au comptant	4 375 \$	6 875 \$
Ventes à crédit	37 500	26 250
<b>Charges</b>		
Coûts des marchandises	25 625	23 625
Main-d'œuvre (1)	25 250	25 250
Déplacements	0	0
Repas et divertissement	1 250	1 250
Amortissement	1 500	0
Frais de démarrage	7 500	12 000
Frais juridiques	7 500	12 500
Marketing et publicité	1 875	1 875
Loyers	3 750	3 750
Résultat net	(32 375) \$	(47 125) \$

1. Comprend les salaires de trois employés à temps partiel et celui de Pike, qui est de 80 000 \$ par année. Le salaire annuel type d'un vendeur à temps plein serait de 42 000 \$.

### ANNEXE III OFFRE D'ACQUISITION

Stephan Cocobas, propriétaire d'Esquine, une boutique locale de vêtements pour hommes, a offert de vendre son entreprise après 30 ans d'exploitation. Il voudrait conclure la vente rapidement et être payé intégralement au moment de la transaction, dont le montant correspondrait à cinq fois le BAIIA. Pike se réjouit à l'idée que « GQ ait un concurrent de moins ».

Dans le secteur du commerce de détail, Esquine est un modèle parmi les boutiques de vêtements pour hommes, tant sur le plan du service à la clientèle que sur celui de la gestion financière.

M. Cocobas a expliqué qu'en raison d'une récente stagnation des ventes et de sa santé déclinante, il souhaite vendre Esquine et déménager à Saint-Tropez. Les trois employés restants travaillent tous à temps plein et sont des frères et sœurs de M. Cocobas; ils ne souhaitent pas continuer de participer à l'entreprise.

Dernièrement, Esquine a dépensé 10 000 \$ pour la réparation de la toiture, ce qui prolongera sa durée de vie de cinq ans. De plus, après s'être fait récemment voler pour 5 000 \$ de marchandises, elle envisage un resserrement des mesures de sécurité. Une entreprise de surveillance lui offre un système de surveillance gratuitement pendant une période d'essai de deux mois. Le système coûterait 1 000 \$ à installer et 100 \$ par mois par la suite pour chaque caméra. Esquine aurait besoin de quatre caméras pour surveiller la boutique de 800 pieds carrés et une autre pour l'aire d'entreposage. L'assureur a proposé d'ajouter à sa couverture une protection contre le vol de marchandises pour 3 000 \$ par année et de réduire ce montant de 10 % si des caméras sont installées.

<b>Bilan – Extraits</b>	<b>Exercice 2014</b> <b>31 déc. 2014</b>	<b>Exercice 2013</b> <b>31 déc. 2013</b>
Actif à court terme		
Trésorerie	215 000 \$	185 000 \$
Comptes clients	15 000	15 000
Stocks	110 000	100 000
Actif à long terme		
Améliorations locatives et matériel	120 000	135 000
Passif à court terme		
Fournisseurs	97 500	95 000

**ANNEXE III (suite)**  
**OFFRE D'ACQUISITION**

<b>État des résultats – Extraits</b>	<b>Exercice 2014 31 déc. 2014</b>	<b>Exercice 2013 31 déc. 2013</b>
Produits		
Ventes	550 000 \$	555 000 \$
Charges		
Coûts des marchandises	230 000	238 000
Pertes de stocks	25 000	18 000
Main-d'œuvre (3 employés temps plein)	100 000	101 000
Amortissement	15 000	15 000
Intérêts	10 000	9 000
Marketing et publicité	15 000	18 000
Loyers	40 000	40 000
Entretien	65 000	54 000
Résultat net	50 000 \$	62 000 \$