Le reporting du premier semestre de Biau Bio

Biau Bio est une supérette bio d'Hyères (Var), franchisée du réseau Graines d'Azur. Chaque mois, la gérante, Laura Vidal, transmet au franchiseur un reporting cumulé depuis le début de l'année. À la fin de juin, elle prépare le reporting du premier semestre : elle doit situer la boutique par rapport à son objectif annuel et à l'an dernier, puis chiffrer ce qu'il reste à faire.

À partir du document 1, complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions.

Document 1 : les données du reporting à la fin de juin N

Indicateur	Valeur
CA HT cumulé de janvier à juin N	1 134 000 €
CA HT cumulé de janvier à juin N-1	1 080 000 €
Objectif annuel de CA HT pour N	2 400 000 €
Nombre de tickets de janvier à juin N	54 000
CA HT du mois de juin N (26 jours d'ouverture)	202 800 €
Stock à la fin de juin, valorisé au prix de vente HT	171 600 €
Redevance d'exploitation due au franchiseur (contrat de franchise)	3 % du CA HT

Couverture du stock (en jours) = stock ÷ CA journalier moyen ; taux d'évolution = (N – N-1) ÷ N-1 × 100.

Annexe 1 – Le reporting à la fin du premier semestre (arrondir à deux décimales)

Question	Réponse
Taux de réalisation de l'objectif annuel à la fin de juin (%)	
CA HT restant à réaliser de juillet à décembre (€)	
CA HT mensuel moyen nécessaire de juillet à décembre (€)	
Évolution du CA cumulé par rapport au premier semestre N-1 (%)	
Panier moyen du semestre (€)	
Couverture du stock à la fin de juin (en jours d'ouverture)	
Redevance d'exploitation du semestre due au franchiseur (€)	

Questions d'analyse

Biau Bio atteindra-t-elle son objectif annuel ?

☐ Oui, à condition de maintenir au second semestre sa moyenne mensuelle du premier semestre (189 000 €)
☐ Seulement si ses ventes mensuelles du second semestre dépassent nettement la moyenne mensuelle du premier semestre
☐ Non : à la fin de juin, la moitié de l'objectif annuel aurait dû être réalisée, or elle n'en est qu'à 47,25 %

Justification :

Que mesure la couverture de stock calculée à l'annexe 1 ?

☐ Le nombre de jours d'ouverture pendant lesquels le stock actuel permet de vendre au rythme de juin, sans réapprovisionnement
☐ Le nombre de fois que le stock se renouvelle au cours de l'année, en rapportant les ventes au stock moyen
☐ Le délai moyen, en jours d'ouverture, entre la commande passée au fournisseur et la livraison des produits en boutique

Justification :

Pourquoi le franchiseur exige-t-il un reporting mensuel du CA de Biau Bio ?

☐ Parce qu'il déclare et reverse lui-même à l'État la TVA collectée par Biau Bio et par les autres boutiques du réseau
☐ Parce qu'il fixe et verse les salaires de l'équipe de Biau Bio, calculés en fonction du CA réalisé par la boutique
☐ Parce que la redevance qu'il perçoit est calculée sur le CA HT déclaré, et pour comparer les boutiques du réseau

Justification :