Partie 1 : Stratégie relative aux titres détenus par la société AA dan la société BB

- Les choix de AA sont guidés par des objectifs de rentabilité
- Il faut donc d'abord apprécier la rentabilité prévisionnelle de BB sur 3 ans :
  - évaluer la part de marché
  - en déduire les CA prévisionnels
  - établir les comptes de résultat prévisionnels
- Puis, calculer les dividendes versés
- D'où découle l'évaluation des titres BB détenus par AA
- Ce qui permet de calculer la rentabilité actuarielle des titres de BB détenus
- Enfin la comparer à la rentabilité de AA pour déterminer la stratégie à adopter (cession, maintien ou acquisition des titres de BB)
- Les choix stratégiques relatifs aux titres doivent ensuite être traduits dans un plan de financement de l'acquisition des titres. Il faut examiner :
- Les possibilités de prélèvement sur le fonds de roulement
- Le potentiel d'emprunt
- Le montant et les modalités d'une augmentation de capital complémentaire
- Pour proposer finalement un montage financier et voir son impact sur l'équilibre financier et la trésorerie

Partie 2 : Stratégie d'approvisionnement, détermination d'un taux d remise pour un contrat d'exclusivité d'approvisionnement

- La centrale d'achat CENDA doit approvisionner BB à la place de ses fournisseurs traditionnels.
- Pour obtenir cet accord CENDA doit consentir une remise sur les prix des marchandises fournie à la société BB.
- Il s'agit de déterminer le taux de remise maximum acceptable par CENDA compte tenu des coûts supplémentaires qu'elle supporte et de la rémunération des capitaux nécessités par cet accord éventuel
- Il faut réaliser un bilan avantages/coûts de l'accord pour la centrale d'achat afin de déterminer le gain net correspond au montant maximum de la remise (redevance) possible
- Redevance = gain brut (sur les approvisionnements d'une part, sur les ventes à BB d'autre part) – les surcoûts (coûts fixes additionnels plus rémunération des capitaux à engager)
- Il convient donc préalablement d'évaluer les capitaux engagés en immobilisations et au titre du BFR qu'il faut calculer
- Etapes de l'étude :
  - Evaluation du gain brut sur les approvisionnements et sur les ventes
  - Evaluation du BFR nécessaire
  - Evaluation du capital économique nécessaire (IMMO + BFR)
  - Calcul de la rémunération exigée du capital économique nécessaire
  - Calcul des surcoûts (coûts fixes additionnels + Rémunération des capitaux)
  - Calcul du gain net (gain brut – surcoûts) = redevance
  - Conversion de la redevance en taux de remise