

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE – SESSION 2007
SÉRIE : SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LA GESTION
SPÉCIALITÉ : COMPTABILITÉ ET FINANCE D'ENTREPRISE
ÉPREUVE : ÉTUDE DE SPECIALITE

ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ

Ce dossier comporte des éléments de corrigé à l'attention des correcteurs. Plusieurs questions appellent des réponses rédigées de la part des candidats. Seules les idées clés sont proposées, de manière schématique, pour permettre une approche ouverte des réponses des candidats.

Barème global sur 140 points (voir détail page 7)

Nota : Il est rappelé que le nombre de points annoncés dans le sujet constitue un engagement incontournable vis-à-vis des candidats. Le barème fourni respecte cette contrainte et doit s'appliquer à tous, sauf indications complémentaires données, lors des corrections, sur décision nationale.

DOSSIER 1

1. Requête en langage SQL permettant d'afficher les données nécessaires à la vérification de la facture :

```
SELECT  Nomclient, COMMANDE.N°commande, PRODUIT.Refproduit, Quantité, PVHT,
        Modedepaiement, Tauxremise
FROM    CLIENT, COMMANDE, LIGNECOMMANDE, PRODUIT
WHERE   CLIENT.N°client = COMMANDE.N°client
AND     COMMANDE.N°commande = LIGNECOMMANDE.N°commande
AND     PRODUIT.Refproduit = LIGNECOMMANDE.Refproduit

AND     N°commande = "C1814";
```

2. Le résultat de la requête étant donné en annexe 3, indiquer les erreurs commises par le stagiaire.

Le mode de paiement est « à 30 jours » : donc pas d'escompte

Le taux de remise est de 5% et non de 3 %.

3. Présenter le nouveau décompte de la facture corrigé des erreurs.

Total Brut	1 970,00
Remise 5%	98,50
Net HT	1 871,50
TVA 19.6%	366,81
Net à payer en €	2 238,31

4. Enregistrer la facture au journal de l'entreprise PROTECT-V.

		-----5/11/06-----	
411116	Client Lemaître		2 238,31
	701 Ventes de produits finis		1 795,50
	707 Ventes de marchandises		76,00
	44571 État, TVA collectée		366,81
	Facture FV1254		

5. Compléter le compte client Vitrierie LEMAITRE sur l'annexe A (à rendre avec la copie) puis effectuer le lettrage de ce compte.

Date écriture	Libellé de l'écriture	Montant débit	Montant crédit	Lettrage
01/01/2006	A nouveau	1 269,34		a
16/01/2006	Fact FV556	2 828,54		b
05/02/2006	Règlement par chèque LCL n° 012589		1 269,34	a
18/02/2006	Règlement par chèque LCL n°123654		2 828,54	b
20/03/2006	Fact FV678	1 697,21		c
05/04/2006	Fact FV821	1 147,23		c
15/04/2006	Règlement par chèque LCL n°321458		2 844,44	c
12/05/2006	Fact FV924	2 154,95		d
15/05/2006	Retour de marchandises. Avoir A215		521,36	d
10/07/2006	Règlement par chèque LCL n°214872		1 633,59	d
16/09/2006	Fact FV1095	1 871,82		
05/11/2006	Fact FV1254	2 238,31		

6. Quelle est la situation de ce client vis à vis de l'entreprise PROTECT-V à la date du 5 novembre 2006 ?

Au 5 novembre 2006 le client Lemaître doit à l'entreprise : 4 110,13€. D'autre part, il n'est pas à jour de ses règlements : la facture FV 1095 d'un montant de 1 871,82 € aurait dû être payée le 16/10/2006.

7. Dans l'hypothèse où la Société PROTECT-V a des difficultés de trésorerie et doit avoir recours au découvert bancaire, quelle serait la conséquence de cet événement sur le résultat ?

Le découvert bancaire a pour conséquence le paiement de la commission bancaire et des intérêts : ces charges diminuent le résultat.

8. Qu'aurait dû faire le commercial avant d'accepter une nouvelle commande du client ?

Le commercial aurait dû consulter, dans le système d'information de l'entreprise, le compte du client et vérifier qu'il était à jour de ses règlements avant d'accepter une nouvelle commande. Son rôle est aussi de veiller à ce que ses clients honorent leurs engagements.

9. Le responsable de la facturation vous demande de préparer les éléments d'une note de service à l'attention des commerciaux de l'entreprise pour qu'à l'avenir ils soient plus attentifs.

Les impayés ont des conséquences lourdes sur la trésorerie de l'entreprise et sur sa rentabilité.

Je vous rappelle que le rôle du commercial est primordial dans la prévention des défaillances clients.

Il est donc impératif que vous consultiez dans le système d'information comptable de l'entreprise la situation financière du client avant toute visite et acceptation d'une commande.

DOSSIER 2 : Gestion d'un excédent de trésorerie

1. Justifier l'intérêt pour l'entreprise d'acquérir des valeurs mobilières de placement.

Les valeurs mobilières de placement sont des titres permettant de produire des revenus (produits financiers) et éventuellement de réaliser des plus values à court terme. Elles peuvent être liquidées de façon rapide.

2. Expliquer les principales différences qui existent entre les actions et les obligations.

Les actions sont des titres qui confèrent à leurs détenteurs un titre de propriété alors que les obligations sont des créances.

Les revenus des actions sont des dividendes conditionnés par le résultat de l'entreprise émettrice, alors que les obligations rapportent à leurs détenteurs des intérêts qui ne sont pas conditionnés par l'obtention d'un bénéfice mais définis en fonction du taux contractuel (fixe ou variable).

3. Enregistrer l'acquisition des titres au journal de l'entreprise PROTECT-V.

		-----14/11/06-----		
503		VMP, actions	6 846,00	
506		VMP, obligations	2 884,00	
6271		Frais sur titres	190,00	
44566		TVA déductible s/ABS	37,24	
	512	Banque		9 957,24
		<i>Avis de débit pour achat de titres</i>		

4. La banque vous envoie le relevé de titres de l'entreprise au 31/12/2006 (annexe 5).

4.1 Votre choix de placement a-t-il été judicieux ? Justifier votre réponse.

Globalement le placement financier a été judicieux puisque la valeur du portefeuille titres a augmenté de 184 € (9914 – 9730).

Cependant cette augmentation de valeur est due uniquement aux actions VITAL (hausse de 5€), les actions POTEI ayant baissé (3.60 €) et les obligations VIARD étant restées stables. D'autre part, il faut tenir compte des commissions d'acquisition et à l'inverse des intérêts courus pour apprécier le bien fondé du placement

42 Calculez les éventuelles dépréciations à constater et présentez le(s) écriture(s) correspondantes. Quel principe comptable respectez-vous ?

Dépréciation = valeur nette comptable – valeur actuelle

Dépréciation = (60,50 € - 56,90 €) x 60 actions = 216 €

		31/12/06	débit	crédit
6866		Dotations aux dépréciations	216	
5903		Dépréciations des VMP		216
		<i>Dépréciation des actions POTEI</i>		

Le principe comptable respecté est le principe de prudence

4.3 Présenter l'extrait de bilan concernant ces titres

ACTIF	BRUT	Amortissements et dépréciations	NET
Valeurs mobilières de placement	9 730	216	9 514

DOSSIER 3 : Projet de développement d'un nouveau produit

PREMIÈRE PARTIE - Rentabilité d'un nouveau produit

- Justifier le montant de l'annuité d'amortissement du matériel XSPL 1200.

Coût d'acquisition : 11 310

Valeur résiduelle : 3 500

Base d'amortissement : $11\,310 - 3\,500 = 7\,810$

Annuité d'amortissement : $7\,810 / 5 = 1\,562$

- Présenter le compte de résultat par variabilité prévisionnel de l'année 2007.

Chiffre d'affaires	144 000
<u>Coût variable</u>	
Matières premières	45 900
Autres charges variables	14 850
Marge sur coût variable	83 250
<u>Coût fixe</u>	
Annuité d'amortissement	1 562
Autres charges fixes	62 600
Résultat	19 088

- Calculer le seuil de rentabilité et l'indice de sécurité.

Taux de MCV : $83\,250 / 144\,000 = 57,81\%$

SR : $64\,162 / 0,5781 = 110\,987 \text{ €}$

Indice de sécurité : $(144\,000 - 110\,987) / 144\,000 = 22,93\%$

- Interpréter et commenter les résultats obtenus pour aider Monsieur BROSSART à prendre la décision de fabrication de ce nouveau produit.

Le taux de marge sur coût variable est élevé et l'indice de sécurité très rassurant : la décision d'investissement s'impose.

DEUXIÈME PARTIE - Lancement du nouveau produit

- Compléter le tableau de gestion des droits d'accès à la base de données (annexe B à rendre avec la copie) en utilisant le dictionnaire des droits en annexe 10.

Tables	M. Bertrand	Téléprospecteurs	Mme Perrin	M. Brossard
PROSPECT	CMIS		I	I

QUESTION	CMIS	I		I
REPOSE	CMIS	CI	I	I
PROSPECTION	CMIS		I	I

2. Sachant que le coût de cette prospection est estimé à 1 800 € (salaire des deux téléprospectionneurs, coût des communications téléphoniques), quelle sera l'incidence de ce coût sur la marge sur coût variable, sur le résultat prévisionnel et sur le seuil de rentabilité du film vitrail ?

Coût prospection non lié à l'activité = charge fixe

MCV : aucune incidence

Coût fixe : + 1 800

Résultat : - 1 800

SR : $+ 1\,800 / 0,5781 = + 3\,113,65$

DOSSIER 4 : Analyse de l'activité de l'entreprise pour l'année 2006

1. Justifier le montant du coût d'achat des marchandises vendues pour le calcul de la marge commerciale dans le tableau des soldes intermédiaires de gestion. Pourquoi la variation des stocks est-elle négative ?

Coût d'achat des marchandises vendues = $30\,820 - 310 = 30\,510$ €

Une variation des stocks négative signifie que l'entreprise a acheté plus de marchandises qu'elle n'en a consommé. Elle soustrait des achats ce qu'elle a stocké.

2. La marge commerciale est-elle un solde significatif pour cette entreprise ? Justifier votre réponse.

Non car l'activité principale de cette entreprise est industrielle ; l'activité commerciale (vente de matériel de pose) est pour l'instant marginale (environ 5% du CA) mais le taux de marge est élevé.

3. Rechercher les indicateurs d'activité et de résultat des exercices 2005 et 2006. Calculez leur taux de variation en complétant l'annexe C (annexe à rendre avec la copie)

Indicateurs d'activité	Exercice 2006	Exercice 2005	Taux de variation
Chiffre d'affaires HT	986 835	915 189	+ 7,8 %
Production de l'exercice	934 481	865 260	+ 8 %
Valeur ajoutée	650 697	592 159	+ 9,8 %

Nota : on retrouve le CA 2005 à partir des ratios de profitabilité 2005.

Indicateurs de résultat	Exercice 2006	Exercice 2005	Taux de variation
Excédent brut d'exploitation	245 427	227 430	7,91%
Résultat d'exploitation	150 187	180 121	- 16,62 %
Résultat courant	136 585	182 193	- 25,03 %
Résultat exceptionnel	- 6 968	399	- 1 846,37 %
Résultat de l'exercice	86 417	121 146	- 28,67 %

4. Calculer les ratios de profitabilité de l'exercice 2006.

Ratios de profitabilité	Exercice 2006	Exercice 2005	Ratios du secteur d'activité
R1 : <u>Excédent brut d'exploitation</u> Chiffre d'affaires	245 427 / 986 835 24,87 %	227 430 / 915 189 24,85 %	23,8%
R2 : <u>Résultat d'exploitation</u> Chiffre d'affaires	150 187 / 986 835 15,22 %	180 121 / 915 189 19,68 %	16,6%
R3 : <u>Résultat courant</u> Chiffre d'affaires	136 585 / 986 835 13,84 %	182 193 / 915 189 19,91 %	14,5%
R4 : <u>Résultat net</u> Chiffre d'affaires	86 417 / 986 835 8,76 %	121 146 / 915 189 13,24 %	9,2%

5. Commenter les résultats obtenus. Vous préciserez dans ce commentaire les causes principales de la baisse du résultat 2006.

R1 est supérieur à celui du secteur d'activité

R2, R3, R4 sont inférieurs à ceux de l'exercice 2005 mais restent proches de ceux du secteur d'activité.

Le résultat net a baissé de 28,67 %, alors que les indicateurs d'activité sont bons : le chiffre d'affaires a progressé de 7,8 %, la production de l'exercice de 8 % et la valeur ajoutée de 9,8 %.

Alors que l'EBE est en hausse de 7,91 %, le résultat d'exploitation a baissé de 16,62 % du fait d'une augmentation importante des dotations aux amortissements.

Une hausse des charges financières a pour conséquence une dégradation du résultat courant : - 25,03 %.

Il apparaît clairement que la dégradation du résultat net est la conséquence des investissements réalisés par l'entreprise en 2006 et de leur financement par un emprunt.

Cette dégradation est accentuée par la cession d'éléments d'actifs à un prix inférieur à leur valeur nette comptable : résultat exceptionnel négatif.

La plupart des indicateurs de profitabilité sont en baisse mais restent corrects.

BAREME

DOSSIER 1 (37 points)

Question 1	7 points
Question 2	3 points
Question 3	4 points
Question 4	4 points
Question 5	5 points
Question 6	3 points
Question 7	3 points
Question 8	2 points
Question 9	6 points

DOSSIER 2 (33 points)

Question 1	5 points			
Question 2	6 points			
Question 3	6 points			
Question 4	16 points	4.1. : 5 pts	4.2 : 6 pts	4.3 : 5 pts

DOSSIER 3 (35 points)

PREMIÈRE PARTIE - Rentabilité d'un nouveau produit (21 points)

Question 1	6 points
Question 2	6 points
Question 3	6 points
Question 4	3 points

DEUXIÈME PARTIE - Lancement du nouveau produit (14 points)

Question 1	8 points
Question 2	6 points

DOSSIER 4 : (35 points)

Question 1	4 points
Question 2	2 points
Question 3	8 points
Question 4	6 points
Question 5	15 points