

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE – SESSION 2007
SÉRIE : SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LA GESTION
ÉPREUVE ÉCRITE DE LA SPÉCIALITÉ : COMPTABILITÉ ET FINANCE
D’ENTREPRISE

Durée de l'épreuve : 4 heures
Coefficient : 7

Documents autorisés

Liste des comptes du plan comptable général, à l'exclusion de toute autre information.

Matériel autorisé

Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire (circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999 ; BOEN n° 42).

Documents remis au candidat : le sujet comporte 11 pages numérotées de 1/11 à 11/11.
Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

Le sujet se présente sous la forme de 4 dossiers indépendants

Page de garde.....	p. 1
Présentation du sujet.....	p. 2
DOSSIER 1 - Relations avec les clients(37 points)	p. 2-3
DOSSIER 2 - Gestion d'un excédent de trésorerie(33 points)	p. 3
DOSSIER 3 - Projet de développement d'un nouveau produit(35 points)	p. 3-4
DOSSIER 4 - Analyse de l'activité de l'entreprise(35 points)	p. 4

Le sujet comporte les annexes suivantes :

DOSSIER 1

Annexe 1 - Facture FV 1254	p. 5
Annexe 2 - Extrait du modèle relationnel de la société PROTECT-V	p. 5
Annexe 3 - Résultat de la requête.....	p. 5
Annexe A - Compte du client Vitrerie Lemaître	p. 10

DOSSIER 2

Annexe 4 - Avis bancaire pour achat de titres.....	p. 6
Annexe 5 - Relevé de portefeuille de titres	p. 6

DOSSIER 3

Annexe 6 - Devis pour la machine XS PL 1200.....	p. 6
Annexe 7 - Informations concernant le produit « film Vitrail ».....	p. 7
Annexe 8 - Extrait de l'entretien avec Monsieur BROSSART	p. 7
Annexe 9 - Extrait du schéma relationnel de la base de données sous ACCESS	p. 7
Annexe 10 - Dictionnaire des droits d'accès	p. 8
Annexe B - Annuaire des droits des utilisateurs.....	p. 10

DOSSIER 4

Annexe 11 - Compte de résultat de la société PROTECT-V au 31 décembre 2006	p. 8
Annexe 12 - Soldes intermédiaires de gestion.....	p. 9
Annexe C - Indicateurs d'activité et de performance	p. 11

Récapitulation des annexes à rendre avec la copie : annexes A à C.

Les deux exemplaires fournis pour chacune de ces annexes, à rendre en un exemplaire, étant suffisants pour permettre la préparation et la présentation des réponses, il ne sera pas distribué d'exemplaires supplémentaires.

AVERTISSEMENT

Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes, vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner **explicitement** dans votre copie.

SUJET

*Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.
Toute information calculée devra être justifiée.
Les écritures comptables devront comporter les numéros et les noms des comptes et un libellé.*

La société PROTECT-V est une PME située à Marne la Vallée. Créée en 1998 par Alain BROSSART, elle fabrique des films adhésifs qui s'appliquent sur les vitrages pour résoudre des problèmes de sécurité, d'intimité, de chaleur, d'éblouissement, de décoloration ou de graffitis.

Sa clientèle est composée de professionnels du bâtiment (entrepreneurs, vitriers...) et de magasins de bricolage et décoration.

La pose des films nécessitant un matériel adapté, la société PROTECT-V commercialise également deux produits fournis par un fabricant qualifié :

- un matériel de pose réservé aux professionnels ;
- un kit de pose destiné aux particuliers, commercialisé par l'intermédiaire des magasins de bricolage et décoration.

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile. Les activités de l'entreprise sont toutes soumises à la TVA au taux normal de 19,6%. La comptabilité est tenue dans un journal unique.

DOSSIER 1 – RELATIONS AVEC LES CLIENTS

Les commerciaux de l'entreprise sont libres de négocier avec les clients des remises par commande allant de 0 % à 10 %, sachant qu'une prime importante est versée chaque mois au commercial qui accorde le moins de remises.

Le délai de paiement accordé aux clients est de 30 jours. Les commerciaux ont pour objectif d'inciter le client à payer comptant. Si c'est le cas, le client bénéficie d'un escompte de 2%.

Chaque soir, les commerciaux mettent à jour la base de données de l'entreprise en saisissant les informations relatives aux commandes : numéro du client, référence et quantité des produits commandés, montant de la remise accordée sur la commande ainsi que le mode de paiement choisi par le client.

Le service facturation utilise ces données pour l'édition des factures.

Le 5 novembre 2006, Antoine PALERON, responsable du service facturation, vous demande de vérifier la facture n° FV1254 (voir *annexe 1*) qui a été éditée par un stagiaire de l'entreprise.

Travail à faire

- 1. A partir des annexes 2 et 3, reconstituer la requête en langage SQL permettant d'afficher les données nécessaires de la commande C1814 permettant la vérification de la facture n° FV1254.**
- 2. A partir du résultat de la requête précédente donné en annexe 3, indiquer les erreurs commises par le stagiaire sur la facture n° FV1254.**
- 3. Présenter le nouveau décompte de la facture corrigé des erreurs.**
- 4. Enregistrer la facture au journal de l'entreprise PROTECT-V.**
- 5. Mettre à jour le compte client « Vitrierie LEMAITRE » sur l'annexe A (à rendre avec la copie) puis effectuer le lettrage de ce compte.**
- 6. Quelle est la situation de ce client vis à vis de l'entreprise PROTECT-V à la date du 5 novembre 2006 ?**
- 7. Dans l'hypothèse où la Société PROTECT-V aurait des difficultés de trésorerie et devrait avoir recours au découvert bancaire, quelle serait la conséquence de cet événement sur le résultat ?**

8. **Qu'aurait dû faire le commercial avant d'accepter une nouvelle commande du client ?**
9. **Le responsable de la facturation vous demande de rédiger les arguments pour réaliser une note de service à l'attention des commerciaux de l'entreprise pour qu'à l'avenir ces derniers soient plus attentifs à cet aspect.**

DOSSIER 2 : GESTION D'UN EXCEDENT DE TRESORERIE

Le solde moyen mensuel du compte bancaire de l'entreprise PROTECT-V est d'environ 20 000 euros. Monsieur BROSSART pense que conserver autant d'argent disponible n'est pas nécessaire et souhaite faire fructifier l'excédent de trésorerie.

Un conseiller bancaire a proposé à Monsieur BROSSART d'acquérir des valeurs mobilières de placement. Par l'intermédiaire de la banque de l'entreprise vous achetez, pour le compte de l'entreprise, des actions et des obligations dont le détail est donné en *annexe 4*.

Travail à faire

1. **Justifier l'intérêt pour l'entreprise d'acquérir des valeurs mobilières de placement.**
2. **Expliquer les principales différences qui existent entre les actions et les obligations.**
3. **Enregistrer l'acquisition des titres au journal de l'entreprise PROTECT-V.**
4. **La banque vous envoie le relevé de titres de l'entreprise au 31 décembre 2006 (annexe 5).**
 - 4.1 **Votre choix de placement a-t-il été judicieux ? Justifier votre réponse.**
 - 4.2 **Calculer les éventuelles dépréciations à constater et présenter le ou les écritures nécessaires. Quel principe comptable respectez-vous par cette comptabilisation ?**
 - 4.3 **Présenter l'extrait de bilan concernant ces titres.**

DOSSIER 3 – PROJET DE DEVELOPPEMENT D'UN NOUVEAU PRODUIT

PREMIÈRE PARTIE - Rentabilité du nouveau produit

Monsieur BROSSART souhaite développer la clientèle des décorateurs en lançant un nouveau produit : le film vitrail. Ce film a la particularité d'imiter parfaitement le relief du vitrail.

La fabrication en grande série de ce film nécessite l'achat d'un matériel industriel dont le devis vous est donné en *annexe 6*. Il est prévu d'utiliser ce matériel cinq ans et de l'amortir en linéaire. Le comptable estime le prix de revente HT après 5 ans à 3 500 euros.

Vous disposez des éléments prévisionnels concernant la fabrication et la vente de ce produit en *annexe 7*.

Travail à faire

1. **Justifier le montant de l'annuité d'amortissement du matériel XS PL 1200.**
2. **Présenter le compte de résultat prévisionnel par variabilité de l'année 2007.**
3. **Calculer le seuil de rentabilité et l'indice de sécurité.**
4. **Interpréter et commenter les résultats obtenus pour aider Monsieur BROSSART à prendre la décision de fabrication de ce nouveau produit.**

DEUXIÈME PARTIE - Lancement du nouveau produit

Pour accélérer la commercialisation de ce nouveau produit, Monsieur Brossart a décidé de mettre en place une campagne de téléprospection. Il vous a donné un certain nombre d'indications (*l'annexe 8* reprend un extrait de cet entretien) et vous disposez en *annexe 9* du schéma relationnel de la base de données sous ACCESS.

Travail à faire

1. 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 présenté en annexe 10.
2. Sachant que le coût de cette prospection est estimé à 1 800 € (salaire des téléprospecteurs, coût des communications téléphoniques), quelle sera l'incidence de cette prospection sur la marge sur coût variable, sur le résultat prévisionnel et sur le seuil de rentabilité du film vitrail ?

DOSSIER 4 – ANALYSE DE L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

Le compte de résultat de la société PROTECT-V a été édité (*annexe 11*). Monsieur BROSSART a pris connaissance du résultat net de l'exercice 2006 qui est inférieur à celui réalisé l'année précédente.

Pour en comprendre les raisons, il vous demande de réaliser une analyse de l'activité et des performances de l'entreprise.

Vous avez édité le tableau des soldes intermédiaires de gestion en *annexe 12*.

D'autre part, Monsieur BROSSART souhaitant poursuivre la politique d'investissement de l'entreprise en 2007, a besoin de connaître le montant de la capacité d'autofinancement générée par l'exercice 2006.

Travail à faire

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. Que signifie une variation des stocks négative ?
2. La marge commerciale est-elle un solde significatif pour cette entreprise ? Justifier votre réponse.
3. Déterminer les indicateurs d'activité et de résultat de l'exercice 2006 et calculez le taux de variation en complétant l'annexe C (à rendre avec la copie). Vous retrouverez le chiffre d'affaires 2005 à partir des données fournies en annexe 11.
4. Calculer les ratios de profitabilité de l'exercice 2006 en complétant l'annexe C (à rendre avec la copie).
5. Commenter, en une quinzaine de lignes, les résultats obtenus en identifiant les causes principales de la baisse du résultat 2006.

ANNEXE 1 - Facture FV1254

PROTECT – V Z.A. des Courtilières 77400 LAGNY				
FACTURE N° FV1254	N° commande : C 1814	Date : 05/11/2006		
N° client : 411116	Vitrierie LEMAÎTRE 4 avenue Gambetta 94300 Vincennes			
Mode de paiement : comptant				
REF.	DESIGNATION	QTE	PRIX UNIT.	MONTANT
SRS 520	Films semi-réfléchissants solaires	25 m ²	22,40	560,00
SEC 415	Films sécurité	50m ²	26,60	1 330,00
MAT 001	Matériel de pose	2	40,00	80,00
Total brut				1 970,00
Remise 3 %				59,10
Net commercial				1 910,90
Escompte 2%				38,22
Net HT				1 872,68
TVA 19.6%				367,05
Net à payer en €				2 239,73

ANNEXE 2 - Extrait du modèle relationnel

CLIENT (N°client, Nomclient, Rueclient, CPclient, Villeclient, Télclient, Mailclient, N°commercial)

N°commercial : clé étrangère en référence à N°commercial de COMMERCIAL

COMMANDE (N°commande, Datecommande, Tauxremise, Modepaiement, N°client)

N°client : clé étrangère en référence à N°client de CLIENT

LIGNECOMMANDE (N°commande, Réfproduit, Quantité)

N°commande : clé étrangère en référence à N°commande de COMMANDE

Réfproduit : clé étrangère en référence à Réfproduit de PRODUIT

PRODUIT (Réfproduit, Désignationproduit, PVHT)

COMMERCIAL (N°commercial, Nomcommercial, Prénomcommercial)

Les attributs soulignés sont des clés primaires.

ANNEXE 3 - Résultat de la requête (sous forme d'état)

Nomclient : Vitrierie LEMAÎTRE

N°commande : C1814

<u>Réfproduit</u>	<u>Désignationproduit</u>	<u>Quantité</u>	<u>PVHT</u>
SRS 520	Films semi-réfléchissant solaire	25 m ²	22,40 €
SEC 415	Films sécurité	50 m ²	26,60 €
MAT001	Matériel de pose	2	40,00 €

Taux de remise : 5 %

Mode de paiement : 30 jours

ANNEXE 4 - Avis bancaire pour achat de titres

Crédit Populaire de Seine et Marne Avis de débit		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> Société PROTECT-V Z.A. des Courtilières 77400 LAGNY </div>	
Date	Compte	Opération	
14/11/2006	215 147 36	Achat de titres	
Désignation valeur	Quantité	Prix d'achat	Montant en euros
Actions Vital	80	40,20	3 216,00
Actions Potel	60	60,50	3 630,00
Obligations Viard	40	72,10	2 884,00
Total titres			9 730,00 €
Commission sur achats			190,00 €
TVA sur commission			37,24 €
Net à votre débit			9 957,24 €

ANNEXE 5 - Relevé de portefeuille de titres

Crédit Populaire de Seine et Marne		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> Société PROTECT-V Z.A. des Courtilières 77400 LAGNY </div>	
Date	Compte	Opération	
31/12/2006	215 147 36	Valorisation du compte titres	
Désignation valeur	Quantité	Base de valorisation	Montant en euros
Actions Vital	80	45,20	3 616,00
Actions Potel	60	56,90	3 414,00
Obligations Viard	40	72,10	2 884,00
Total du portefeuille titres			9 914,00
Intérêts des obligations Viard du 14/11/2006 au 31/12/2006 à créditer le 14/11/2007 : 18,80 €			

ANNEXE 6 – Devis pour la machine XS PL 1200

Matériel XS PL 1200	11 800,00
Frais de port	100,00
Frais d'installation	248,23
Remise 5 %	607,41
Net commercial	11 540,82
Escompte 2 %	230,82
Net financier	11 310,00
TVA 19,6 %	2 216,76
TTC	13 526,76

ANNEXE 7 - Informations concernant le produit « film Vitrail » (Données prévisionnelles pour l'année 2007)

Ventes : 4 500 m²

Prix de vente d'un m² de film : 32 €

Matières premières nécessaires à la fabrication d'un m² de film : 10,20 €

Autres charges variables unitaires de production et de distribution par m² de film : 3,30 €

Annuité d'amortissement du matériel XS PL 1200 : 1 562,00 €

Autres charges fixes liées à la fabrication et à la production du film vitrail : 62 600 €

ANNEXE 8 - Extrait de l'entretien avec Monsieur Brossart

« J'ai décidé de lancer une campagne de téléprospection pour le lancement du film vitrail.

Monsieur Bertrand, chef des ventes, a créé la base de données. Il a établi la liste des prospects et saisi les questions. Ces questions auront pour objet de proposer l'envoi d'une documentation et la participation à une séance de démonstration, trois dates différentes étant prévues pour celle-ci. La liste des questions sera remise aux deux téléprospecteurs.

La campagne durera une semaine. Chaque jour, Monsieur Bertrand éditera une liste de prospects à contacter par chaque téléprospecteur. Il sera seul à pouvoir supprimer ou modifier des enregistrements.

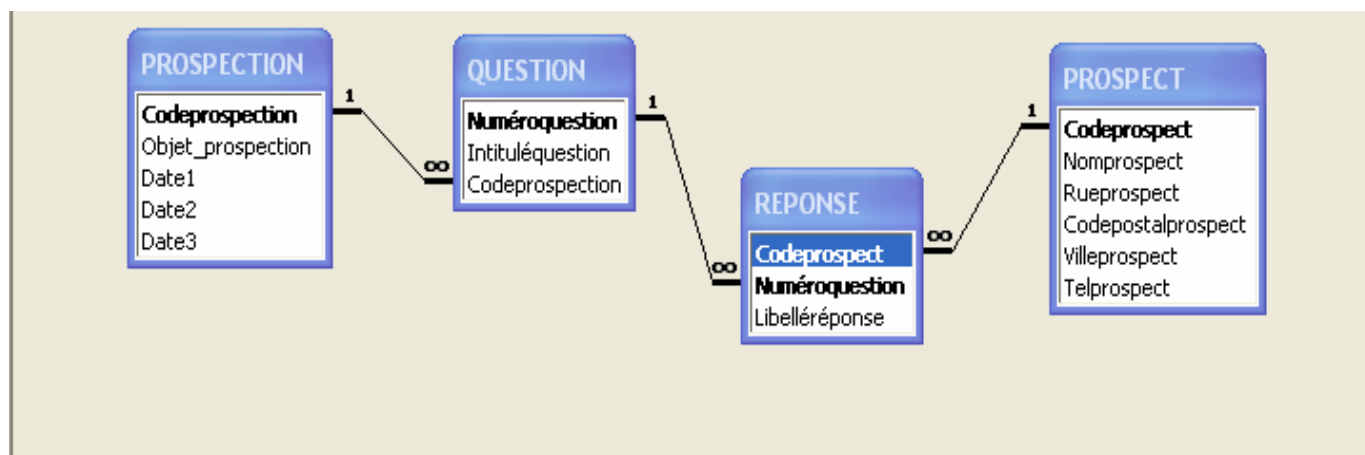
Les téléprospecteurs devront saisir le code du prospect appelé, le numéro de la question posée et la réponse. Si le prospect est d'accord pour assister à une démonstration, la réponse à cette question sera la date choisie.

Mme Perrin, l'assistante commerciale, éditera la liste des prospects avec les réponses pour adresser à ceux qui l'ont souhaité une documentation et une invitation.

Je souhaite moi-même pouvoir avoir accès à toutes les informations.

Je vous ai demandé de venir me voir pour vous charger d'établir l'annuaire des utilisateurs qui définira pour chacun des acteurs de la prospection ses droits d'accès. Vous êtes, dans l'entreprise, la personne la plus qualifiée pour le faire...».

ANNEXE 9 – Extrait du schéma relationnel de la base de données sous ACCESS



ANNEXE 10 - Dictionnaire des droits d'accès

Symbole	Droits	Description
C	Création	Création d'un nouvel enregistrement
M	Modification	Modification ou mise à jour d'enregistrements
I	Interrogation	Droit de lecture ou d'édition d'enregistrements
S	Suppression	Suppression d'enregistrements

ANNEXE 11 - Compte de résultat de la société PROTECT-V au 31 décembre 2006

Charges	2006	2005	Produits	2006	2005
Charges d'exploitation :			Produits d'exploitation		
Achats de marchandises	30 820	29 058	Ventes de marchandises	54 918	52 303
Variation de stocks	-310	150	Production vendue	931 917	862 886
Achats de matières premières et autres approvisionnements	260 547	248 503	Sous total A- montant du chiffre d'affaires	986 835	915 189
Variation de stocks	+ 1 432	2 070	Production stockée	2 564	2 374
Autres achats et charges ext.	46 213	45 623	Production immobilisée		
Impôts, taxes et versements assimilés	15 360	14 978	Subventions d'exploitation		
Salaires et traitements	256 520	246 304	Reprise sur dépréc. et provisions et transferts de charges	3 512	2 891
Charges sociales	133 390	103 447	Autres produits	5 478	6 784
Dotations aux amortissements	86 520	38 742	Sous total B	11 554	12 049
Dotations aux dépréciations	5 472	4 960	Total I (A+B)	998 389	927 238
Dotations aux provisions	11 030	11 980	Produits financiers		
Autres charges	1 208	1 302	De participation		
Total I	848 202	747 117	D'autres valeurs mobilières		
Charges financières			Autres intérêts et produits ass.	1 301	1 504
Dot. aux dépréciations et provisions			Reprise sur dépréc. et provisions et transferts de charges	3 457	568
Intérêts et charges assimilées	18 360	873	Produits nets sur cession de VMP		
Charges nettes sur cessions de VMP			Total II	4 758	2 072
Total II	18 360	873	Produits exceptionnels		
Charges exceptionnelles			Sur opérations de gestion		
Sur opérations de gestion			Sur opérations en capital (2)	35 612	2 154
Sur opérations en capital (1)	42 580	1 755	Reprise sur dépréc. et provisions et transferts de charges		
Dot. aux amortissements, dépréciations et provisions			Total III	35 612	2 154
Total III	42 580	1 755			
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise					
Impôts sur les bénéfices (V)	43 200	60 573			
Total des charges (I+II+III+IV+V)	952 342	810 318	Total des produits (I+II+III)	1 038 759	931 464
Solde créditeur (bénéfice)	86 417	121 146	Solde débiteur (perte)		
TOTAL GENERAL	1 038 759	931 464	TOTAL GENERAL	1 038 759	931 464

(1) VCEAC uniquement (2) PCEA uniquement

ANNEXE 12 - Tableau des soldes intermédiaires de gestion

Produits (Colonne 1)		Charges (colonne 2)		Soldes (col 1 – col 2)	Montants	
					2006	2005
Ventes de marchandises	54 918	Coût d'achat des marchandises vendues	30510	Marge commerciale	24 408	23 095
Production vendue	931 917	Ou Déstockage de production		Production de l'exercice	934 481	865 260
Production stockée	2 564					
Production immobilisée	-					
Total.....	934 481	Total.....				
Marge commerciale	24 408	Consommations de l'exercice en provenance de tiers	308 192	Valeur ajoutée	650 697	592 159
Production de l'exercice	934 481		308 192			
Total.....	958 889	Total.....	308 192			
Valeur ajoutée	650 697	Impôts et taxes	15 360	Excédent brut d'exploitation	245 427	227 430
Subvention d'exploitation	-	Charges de personnel	389 910			
Total.....	650 697	Total.....	405 270			
Excédent brut d'exploitation	245 427	ou insuffisance brute d'exp.		Résultat d'exploitation	150 187	180 121
Reprises sur amort. dépréc. et prov, transferts de charges	3 512	Dotations aux amortissements, dépréc. et aux prov.	103 022			
Autres produits	5 478	Autres charges	1 208			
Total.....	254 417	Total.....	104 230			
Résultat d'exploitation (bén.)	150 187	Résultat d'exploitation (perte)		Résultat courant avant impôts	136 585	181 320
Produits financiers	4 758	Charges financières	18 360			
Total.....	154 945	Total.....	18 360			
Produits exceptionnels	35 612	Charges exceptionnelles	42 580	Résultat exceptionnel	- 6 968	399
Résultat courant avant impôts	136 585	ou résultat courant avant imp		Résultat de l'exercice	86 417	121 146
Résultat exceptionnel (bénéfice)		Résultat exceptionnel (perte)	6 968			
		Participation des salariés	43 200			
Total.....	136 585	Total.....	50 168			
Produits de cessions d'éléments d'actif	35 612	Valeur comptable des éléments d'actif cédés	42 580	Résultat sur cession	- 6 968	399

**Annexe A - Compte 411116 – Vitrierie Lemaître
(à rendre avec la copie)**

Date écriture	Libellé de l'écriture	Montant débit	Montant crédit	Lettrage
01/01/2006	A nouveau	1 269,34		
16/1/2006	Fact FV556	2 828,54		
05/2/2006	Règlement par cheque LCL n° 012589		1 269,34	
18/2/2006	Règlement par chèque LCL n°123654		2 828,54	
20/03/2006	Fact FV678	1 697,21		
05/04/2006	Fact FV821	1 147,23		
15/4/2006	Règlement par chèque LCL n°321458		2 844,44	
12/5/2006	Fact FV924	2 154,95		
15/5/2006	Retour de marchandises. Avoir A215		521,36	
10/7/2006	Règlement par chèque LCL n°214872		1 633,59	
16/9/2006	Fact FV1095	1 871,82		
.....	

**Annexe B - Annuaire des droits d'accès à la base de données PROSPECTION
(à rendre avec la copie)**

Tables	M. Bertrand	Téléprospecteurs	Mme Perrin	M. Brossard
PROSPECT				
QUESTION				
REPONSE				
PROSPECTION				

**Annexe C – Indicateurs d’activité et de performance
(à rendre avec la copie)**

Indicateurs d’activité	Exercice 2006	Exercice 2005	Taux de variation
Chiffre d’affaires HT			
Production de l’exercice		865 260	
Valeur ajoutée		592 159	

Indicateurs de résultat	Exercice 2006	Exercice 2005	Taux de variation
Excédent brut d’exploitation		227 430	
Résultat d’exploitation		180 121	
Résultat courant		181 320	
Résultat exceptionnel		399	
Résultat de l’exercice		121 146	

Ratios de profitabilité	Exercice 2006	Exercice 2005	Ratios du secteur d’activité
R1 : <u>Excédent brut d’exploitation</u> Chiffre d’affaires		24,85 %	23,8 %
R2 : <u>Résultat d’exploitation</u> Chiffre d’affaires		19,68 %	16,6 %
R3 : <u>Résultat courant</u> Chiffre d’affaires		19,81%	14,5 %
R4 : <u>Résultat net</u> Chiffre d’affaires		13,24 %	9,2 %