

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE – SESSION 2009
SÉRIE : SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LA GESTION
ÉPREUVE DE SPÉCIALITÉ : COMPTABILITÉ ET FINANCE
D'ENTREPRISE

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

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 – ÉTUDE ET UTILISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION

PREMIÈRE PARTIE – ÉVOLUTION DU SYSTÈME D'INFORMATION

1. Après avoir défini ce qu'est un SGBDR, présenter l'intérêt d'utiliser ce type de logiciel pour gérer les informations fournies en annexe 1 plutôt qu'un logiciel de type tableur ?

Un SGBDR est un Système de Gestion de Base de Données Relationnelle. Les informations sont regroupées sous la forme de tables (ou relations) qui sont liées entre elles.

Un tableur peut gérer une base de données monotable seulement. Celui-ci permet d'effectuer des calculs complexes alors qu'un logiciel de type SGBDR permet d'effectuer des calculs statistiques simples mais surtout d'effectuer des regroupements entre les informations, ce qui rend plus facile l'interrogation de la base de données.

2. En vous référant aux annexes 2 et 3, indiquer si le schéma relationnel respecte les trois formes normales en justifiant votre réponse, et le cas échéant, présenter les relations modifiées.

La relation ARTICLE ne respecte pas la troisième normale (chaque attribut doit dépendre directement de la clé primaire et non pas d'un attribut non clé primaire). En effet, libellécat dépend directement de Codecat, donc Codecat est source de dépendance fonctionnelle et doit apparaître comme la clé primaire d'une nouvelle relation.

R1 : ARTICLE (Codeart, Désignart, Codetva, Puht, Codecat)

clé primaire : Codeart

clé étrangère : Codetva en référence à Codetva de TVA

clé étrangère : Codecat en référence à Codecat de CATEGORIE

R5 : CATEGORIE (Codecat, Libellécat)

clé primaire : Codecat

DEUXIÈME PARTIE – SYSTÈME D’INFORMATION ET FACTURATION

1. Compléter, en vous référant à l’annexe 4, le schéma relationnel obtenu lors de la question 2 afin d’y inclure la gestion des commandes.

Deux solutions possibles :

solution 1 :

R6 : COMMANDE (N°Commande, Date, Codecli)

clé primaire : N°Commande

clé étrangère : Codecli en référence à Codecli deCLIENT

R7 : LIGNE COMMANDE(N°Commande, Codeart, quantité)

clé primaire : N°Commande, Codeart

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

clé étrangère : Codeart en référence à Codeart de ARTICLE

solution 2 (acceptable en précisant que la Date participe à la clé primaire) :

R6 : COMMANDE (Codeart, Codecli, Date, Quantité,)

clé primaire : Codeart, Codecli, Date

clé étrangère : Codeart en référence à Codeart de ARTICLE

clé étrangère : Codecli en référence à Codecli de CLIENT

2. La commande du 25 septembre 2008 est expédiée le 27 septembre. En tenant compte des informations des annexes 1 et 2, établir la facture correspondante (annexe A à rendre avec la copie)

FACTURE						
Code client	Date	N°facture				
411011	27/09/2008	7889				
			DOIT			
			Architecte Partner Rue du docteur Belot 76600 Le Havre			
Code règlement	Mode de règlement					
4	Chèque à réception sous escompte de 2 %					
Designation			Code TVA	Quantité	PU	Montant
327	Cartouche Jet Noire N339 HP		2	10	18,92	189,20
334	Paquet 100 couvertures DELTA		2	3	5,17	15,51
330	Pince à agraffer 26/6		2	30	10,86	325,80
					Brut	530,51
					Escompte 2 %	10,61
					Net financier	519,90
					Port HT	19,00
					Total HT	538,90
					TVA	105,62
					Net à payer	644,52
TVA	19,6 %	5,5 %				
Montant	105,62					

3. Enregistrer cette facture dans la comptabilité de l'entreprise.

		27/09/2008			
411011		Client Architecte Partner		644,52	
665		Escompte accordé		10,61	
	707		Ventes de marchandises		530,51
	7085		Port facturé		19,00
	44571		TVA collectée		105,62
		Facture 7889			

TROISIÈME PARTIE – GESTION DES LITIGES AVEC LES CLIENTS

1. Indiquer quels moyens sont habituellement utilisés dans le suivi des retards de paiement des clients.

Lettrage des comptes clients, balance âgée...

2. A l'aide des annexes 2 et 5, présenter la requête SQL permettant d'obtenir la liste des clients (nom et adresse) ayant dépassé un en-cours de 10 000 € et n'ayant effectué aucun règlement depuis le 15 octobre 2008.

```
SELECT Nomcli, Adrccli, cpcli, villecli
FROM CLIENT, ENCOURSCLI
WHERE CLIENT.Codecli = ENCOURSCLI.Codecli
AND Encourscli > 10000 ;
```

3. Monsieur NEURY a entendu parler du publi-postage. Expliquer les avantages de cette technique pour la diffusion de lettres de relance.

Il permet d'utiliser une base de données fusionnée avec une lettre type contenant des variables.

Avantages : gain de temps, personnalisation du courrier.

4.1 Que doit-on faire dans la comptabilité financière de l'entreprise ? Justifier la réponse.

Le comptable devra constater que le client Alpha est un client douteux et enregistrer une dépréciation pour créance douteuse. C'est le principe de prudence qui stipule que la comptabilité doit être établie sur la base d'appréciations prudentes.

4.2 Enregistrer les écritures découlant de la question précédente dans la comptabilité de l'entreprise.

		31/12/2008			
416010		Créances douteuses		17 074,00	
	411010		ALPHA FINANCE		17 074,00
		ALPHA FINANCE douteux			
		31/12/2008			
68174		Dotations créances		8 565,55	
	491		Dépréciation comptes clts		8 565,55
		Dépréciation créance douteuse Client ALPHA FINANCE			

$(17\ 071/1,196) * 60\% = 8\ 565,55$

4.3 Préciser les incidences de ces écritures sur le compte de résultat et le bilan au 31 décembre 2008.

Conséquence sur le résultat :

- la première écriture n'a aucune incidence sur le résultat ;
- la deuxième écriture augmente les charges de **8 565,55 €**, donc diminue le résultat pour le même montant.

Conséquence sur le bilan :

- la première écriture n'a aucune incidence sur l'actif car c'est juste un transfert de compte.
- la deuxième écriture diminue l'actif net de **8 565,55 €**, et le résultat au passif diminue du même montant.

5. En mars 2009, le liquidateur informe monsieur NEURY que l'entreprise ALPHA FINANCE a été déclarée en faillite et qu'elle ne règlera plus rien.

Passer les écritures de régularisation qui seront nécessaires au 31 décembre 2009.

Il faut solder la dépréciation constatée au titre de l'exercice 2008 et constater la créance définitivement perdue en charge avec régularisation de la TVA

		31/12/2009			
491		Dépréciation créances	8 565,55		
	7817	Reprises/dépréciations des créances			8 565,55
		Annulation dépréciation ALPHA FINANCE			
		31/12/2009			
654		Pertes sur créances irrécouvrables	14 275,92		
44551		TVA à décaisser	2.798,08		
	416	Créances douteuses			17 074,00
		Perte créance irrécouvrable ALPHA FINANCE			

44571 TVA collectée peut être acceptée à la place de 44551

DOSSIER 2 – ÉTUDE DE LA FORMATION DU RESULTAT

1. Quelle est la formule que le comptable a dû saisir dans la cellule E5 pour qu'elle puisse être recopiée jusqu'en E31 ?

SI(C5>D5 ;C5-D5; « ») rq : (accepter 0 à la place de « »)

2. Calculer le résultat de l'entreprise et préciser sa nature.

Résultat = produits – charges

Résultat = 562 074 – 493 012 = 69 062 €

Ce solde est créditeur, ce qui signifie que l'entreprise a réalisé un bénéfice.

3. Compléter l'extrait du tableau des soldes intermédiaires de gestion et le tableau comparatif des ratios de l'annexe B (à rendre avec la copie).

	2006	2007	2008
Ventes de marchandises	524 574	550 245	552 933
Coût d'achat des marchandises vendues	369 013	379 547	315 376
Marge commerciale	155 561	170 698	237 557
Production vendue	1 689	2 025	8 811
Consommation en provenance des tiers	7 725	15 080	65 650
Valeur ajoutée	149 525	157 643	180 718
Impôts et taxes	6 191	7 961	8 381
Charges de personnel	82 523	87 369	93 904
EBE	60 811	62 313	78 433
Autres produits d'exploitation	18 234	15 643	28
Reprises charges d'exploitation	1 265	876	
Autres charges d'exploitation		367	1 245
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	30 361	22 198	4 203
Résultat d'exploitation	49 949	56 267	73 014

Tableau de calcul des ratios

	2006	2007	2008
Taux de marge commerciale (Marge commerciale / Ventes de marchandises)	29,65%	31,02%	42,96%
Taux de valeur ajoutée (Valeur ajoutée / Chiffre d'affaires)	28,41%	28,54%	32,17%
Taux d'EBE (EBE / CAHT)	11,56%	11,28%	13,96%
Part des charges de personnel sur la valeur ajoutée (Charges de personnel / VA)	55,19%	55,42%	51,96%

4. Définir la valeur ajoutée et l'EBE ; indiquer l'intérêt de leur analyse.

La valeur ajoutée est la richesse créée par l'entreprise ; elle permet de rémunérer les différents partenaires de l'entreprise (personnel, Etat, actionnaires....) ; il est donc intéressant de calculer sa valeur et d'évaluer sa répartition.

L'EBE est la valeur ajoutée diminuée du montant des impôts et des charges de personnel et permet donc de mesurer la performance de l'activité de l'entreprise indépendamment de ses modes de financement (pas de prise en compte de l'amortissement ou des intérêts d'emprunt).

5. En utilisant l'annexe B, rédiger un commentaire de 10 à 15 lignes sur les performances de l'entreprise en terme d'exploitation.

- Le chiffre d'affaires est en constante augmentation ;
- Notons l'excellente progression de la marge commerciale : l'entreprise a eu des conditions très avantageuses de la part de ses fournisseurs. Celle-ci permet la

progression de la valeur ajoutée même si l'augmentation des consommations intermédiaires absorbe une partie de celle-ci.

- La part de la production dans le chiffre d'affaires reste faible même si cette part s'accroît. L'entreprise reste une entreprise commerciale.
- L'EBE, indicateur économique de la performance de l'entreprise est inférieur à celui du secteur, mais il a progressé de 25 %. Cette augmentation est due essentiellement à la progression de la valeur ajoutée (14 %), alors que l'augmentation des charges de personnel n'est que de 7,4 %. Cependant la productivité du personnel reste encore à améliorer.

DOSSIER 3 – INVESTISSEMENT

PREMIÈRE PARTIE : LE NOUVEAU PHOTOCOPIEUR

1. Compléter le tableau des résultats par variabilité pour 1000 copies par mois (annexe C, à rendre avec la copie).

Annexe C – Tableau des résultats par variabilité pour 1000 copies par mois.

Hypothèse 1: Photocopieur acheté	Montants	%	Hypothèse 2: Photocopieur loué	Montants	%
Chiffres d'affaires	250,00		Chiffres d'affaires	250,00	
Charges variables			Charges variables		
- papier	10,00		- papier	10,00	
- toner	30,00		- toner	30,00	
			- location variable	20,00	
Total charges variables	40,00		Total charges variables	60,00	
Marge sur coût sur variable	210,00	84 %	Marge sur coût sur variable	190,00	76 %
Charges fixes			Charges fixes		
- amortissements	60,00		- location	70,00	
- maintenance	35,00				
Total charges fixes	95,00		Total charges fixes	70,00	
Résultat	115,00	46 %	Résultat	120,00	48 %

2. Calculer le seuil de rentabilité pour les deux hypothèses, en valeur et en nombre de photocopies.

SR = CF/taux de marge sur CV

	Hypothèse 1	Hypothèse 2
SR en valeur	113,10	92,11
SR en photocopies	453	369

3. Commenter en quelques lignes les résultats obtenus aux deux questions précédentes.

Le résultat pour la location est supérieur et le seuil de rentabilité est également plus favorable dans ce cas. Par ailleurs, la location ne nécessite pas de décaissement initial. La location est donc le meilleur choix.

4. Indiquer, sans le chiffrer, l'impact en fin d'exercice sur le compte de résultat et le bilan :

4.1 de l'achat du photocopieur

Au bilan :

- augmentation de l'actif immobilisé
 - diminution de la trésorerie et/ou augmentation des dettes fournisseurs.
- ne pas tenir compte de la TVA*

Au résultat :

- les dotations augmentent les charges, donc diminuent le résultat
- le contrat de maintenance augmente les charges, donc diminue le résultat.

4.2 de la location du photocopieur

Au bilan :

- la trésorerie diminue du montant des loyers TTC
- ne pas tenir compte de la TVA*

Au résultat : les locations augmentent les charges, donc diminuent le résultat.

DEUXIÈME PARTIE : L'ANCIEN PHOTOCOPIEUR

1. Déterminer la plus ou moins value de cession du photocopieur.

Afin de calculer le résultat concernant la cession de l'ancien photocopieur, il est nécessaire de calculer la valeur nette comptable de ce matériel.

Base amortissable = coût d'acquisition – valeur de revente = 4 100 – 200 = 3 900

Annuité d'amortissement = base amortissable / durée prévue d'utilisation = 3 900 / 5 = 780

Durée réelle d'utilisation du photocopieur = 4 années complètes

Amortissements cumulés = 4 * 780 = 3 120

Valeur nette comptable = coût d'acquisition – amortissements cumulés = 4 100 – 3 120 = 980

Prix de vente = 500 VNC = 980

Résultat de la cession = prix de vente – VNC

500 – 980 = - 480 € donc c'est une **moins-value** de cession.

2. Présenter dans le journal de l'entreprise tous les enregistrements nécessaires relatifs à cette cession.

		31/12/2008		
681	28183	Dotations aux amortissements Amort. Mat de bureau Dotation amortissement année 2008	780,00	780,00
		31/12/2008		
462	775 44571	Créances sur cession d'immobilisation PCEA TVA collectée Cession photocopieur	598,00	500,00 98,00
		31/12/2008		
675	28183	VCEA Amortissement mat de bureau Matériel de bureau Sortie du bien de l'actif	980,00 3 120,00	4 100,00