

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE – SESSION 2011

SÉRIE : SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LA GESTION

ÉPREUVE DE LA 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 annoncé 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 – Opérations courantes

Première partie : enregistrements des factures

1. Après avoir précisé la nature de la réduction obtenue sur la facture n° 42581, indiquer ses conditions d'obtention.

La réduction est de nature commerciale. Elle est obtenue en fonction des quantités commandées ou de la nature du client.

2. Enregistrer les documents de l'annexe 1 dans le journal de l'entreprise.

	01/12/2010			
607	Achats de marchandises	49 000,00		
44566	Etat, TVA déductible sur BS	9 604,00		
4091	Fr, avance et acompte versé		20 000,00	
401	Fournisseur		38 604,00	
	Facture d'achat 35 200 TELELIV			
	05/12/2010			
411	Client LA FERME	2 990,00		
706	Prestation de service		2 500,00	
44571	Etat, TVA collectée		490,00	
	Facture de vente 10 426 LA FERME			
	10/12/2010			
607	Achats de marchandises	2 247,51		
624	Transport sur BS	100,00		
44566	Etat, TVA déductible sur BS	460,11	2 807,62	
401	Fournisseur			
	Facture d'achat 42581 PROTECT			
	20/12/2010			
411	Client LA FERME	67 574,00		
707	Vente de marchandises		54 000,00	
7085	Port et frais accessoires facturés		2 500,00	
44571	Etat, TVA collectée		11 074,00	
	Facture de vente 10 325 LA FERME			

3. Sachant que les contrats de maintenance de SAVOTEL sont facturés annuellement, quel est le principe comptable qui nécessite la régularisation de la facture n°10426 ?

Principe comptable d'indépendance des exercices.

4. Après avoir justifié vos calculs, enregistrer l'écriture de régularisation pour la facture n°10426

Ce problème est traité en comptabilité en utilisant, en fin d'exercice, un compte de régularisation : produits constatés d'avance.

Maintenance du 01/12/2010 au 30/11/2011 : $2\,400 \times 11/12 = 2\,200 \text{ €}$

487	31/12/2010		
706	Produits constatés d'avance	2 200,00	
	Prestations de services		2 200,00
	Régularisation contrats maintenance		

5. Calculer la marge commerciale dégagée par SAVOTEL lors de la revente des téléviseurs à l'hôtel LA FERME.

La marge commerciale sur cette opération s'élève à :

Prix de vente HT – coût d'achat HT = $54\,000,00 - 49\,000,00 = 5\,000,00 \text{ euros}$

Deuxième partie – Calcul et enregistrement de la paie

1. Compléter le bulletin de salaire de Mr DUBOIS (annexe A à rendre avec la copie).

BULLETIN DE PAIE					
EMPLOYEUR Société SAVOTEL 145 rue du Bassac 26 100 ROMANS SUR ISÈRE			SALARIÉ Jean Paul DUBOIS Installateur /poseur Plafond de Sécurité Sociale : 2 683,00 €		
	Base	Taux horaire			
Salaire de base	151,67 h	10,20 €			
SALAIRE BRUT :		1547,03 €			
Période : du 1 ^{er} décembre au 31 décembre 2010					
COTISATIONS	PART SALARIALE			PART PATRONALE	
	Base	Taux	Montant	Taux	Montant
URSSAF	1547,03	15,50%	239,79	29,90%	462,56
ASSEDIC	1547,03	2,45%	37,90	4,40%	68,07
CAISSE DE RETRAITE	1547,03	3,80%	58,79	5,70%	88,18
TOTAL DES COTISATIONS			336,48		618,81
SALAIRE NET			1210,55		
Conservez ce bulletin de paie sans limitation de durée					

2. Comptabiliser la paie du mois de décembre 2010.

641	30/12/2010	38 433,55	
421	Rémunérations du personnel		38 433,55
	Personnel-rémunérations dues		
	<i>Salaires bruts de décembre</i>		
421	30/12/2010	8 378,52	
431	Personnel-rémunérations dues		5 957,20
4371	Sécurité sociale		960,84
4372	Assedic		1 460,48
	Caisse de retraite complémentaire		
	<i>retenues salariales décembre 2010</i>		
645	30/12/2010	15 373,42	
431	Charge de sécurité sociale et de prévoyance		11 491,63
4371	Sécurité sociale		1 691,08
4372	Assedic		2 190,71
	Caisse de retraite complémentaire		
	<i>Charges patronales décembre 2010</i>		

3 - Enregistrer l'écriture de virement des salaires effectué le 30/12/2010.

421	30/12/2010	30 055,03	
512	Rémunérations du personnel		30 055,03
	Banque		
	<i>Versement des salaires nets</i>		

4 -Calculer le coût salarial de SAVOTEL au titre de décembre 2010.

Le coût salarial est égal à = salaire brut +cotisations patronales =
 $38\,433,55 + 15\,373,42 = 53\,806,97$

DOSSIER 2 - Suivi des contrats et des clients

Première partie - Exploitation d'une base de données

1. M. Guillet estime que la table LIGNECONTRAT est inutile. Qu'en pensez-vous ?

Un contrat porte sur plusieurs téléviseurs. La table TELEVISEUR comporte déjà en clé étrangère le numéro du contrat. Les tables TELEVISEUR et CONTRAT sont donc reliées. La table LIGNECONTRAT est effectivement inutile.

2. Etablir en langage SQL la requête permettant d'obtenir la liste des noms des clients des villes de Marseille et Toulon.

```
SELECT Nomclient.CLIENT, Ville.CLIENT
FROM CLIENT
AND Ville.CLIENT = "Marseille"
OR Ville.CLIENT = "Toulon" ;
```

3. Etablir en langage SQL la requête permettant de connaître le nombre de téléviseurs de marque Sony présents dans la base de données.

```
SELECT COUNT (Numtélé)
FROM TELEVISEUR
AND Nommarque = "Sony" ;
```

4. Un nouveau client (Hôtel Ibis de Massieux dans l'Ain) disposant de 60 téléviseurs identiques (Marque : LG, modèle : 22HB) a signé le 23 décembre 2010 un contrat de maintenance de 2 ans. Ce modèle de téléviseurs est très courant et déjà entré dans la base de données. La date de maintenance annuelle n'est pas encore fixée. Quelles tables vont faire l'objet d'une saisie et dans quel ordre ?

Les tables allant faire l'objet d'une saisie sont CLIENT, CONTRAT et TÉLÉVISEUR. Le modèle du téléviseur étant déjà dans la base de données, il n'a pas à être saisi. La date de maintenance n'est pas encore connue, la table MAINTENANCE ne peut être renseignée. Il faudra d'abord saisir la table CLIENT puis CONTRAT puis TÉLÉVISEUR car CONTRAT et TÉLÉVISEUR comportent des clés étrangères.

Deuxième partie - Procédure de suivi des retards de règlements

1. Il est prévu de vérifier par tous moyens qu'un client n'est pas en difficultés financières. Sur quels critères le comptable peut-il estimer que l'information recueillie sur la situation du client est de qualité ? Où l'entreprise SAVOTEL peut-elle trouver ces informations ?

Une information de qualité : fiable (source reconnue fiable), pertinente (si elle répond au besoin d'information), accessible et actuelle.

Ces informations peuvent être obtenues auprès par exemple du Greffe du Tribunal...

2. Qualifier les formes de communication utilisées par l'entreprise pour relancer les clients retardataires.

- communication orale : appel téléphonique
- communication écrite : mail, lettre recommandée

3. À D + 8 jours, pourquoi un règlement par virement est préférable à un règlement par chèque ?

Au contraire d'un chèque, un virement bancaire est immédiat et l'entreprise est assurée d'être payée. Un client indélicat pourrait affirmer avoir adressé un chèque et ne pas l'avoir fait.

4. Il est prévu à D + 14 jours un courriel de rappel. Quels sont les avantages et les inconvénients pour SAVOTEL d'utiliser un courriel pour relancer un client en retard de paiement ?

Avantages : simplicité, rapidité, absence de coût d'envoi et de support, possibilité de joindre une copie de la facture, procédure moins contraignante et plus commerciale, preuve datée de l'envoi...

Inconvénients : pas de preuve juridique de réception par le client, difficulté à avoir le bon interlocuteur ou son adresse internet, pas de négociation d'un délai avec le client.

Troisième partie - Clients douteux

1. Compléter le tableau des clients douteux (annexe B à rendre avec la copie).

Voir page suivante

2. Écrire les formules les plus judicieuses correspondant aux cellules : B6, C6, C3, C4, F3 et G3.

B6 = SOMME(B3:B5)

C6 = SOMME(C3:C5) ou recopie B6

C3 = B3/ \$B\$8

C4 = B4/ \$B\$8 ou recopie C3

F3 = SI(D3 >E3;0;E3-D3)

G3 = SI(D3 >E3;D3-E3;0)

1. Compléter le tableau des clients douteux (Annexe B à rendre avec la copie)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Nom du client	Créance TTC	Créance HT	Dépréciation existante	Dépréciation nécessaire	Dépréciation à constater		Créances irrécouvrables		Informations
2						Dotation	Reprise	HT	TVA	
3	Hôtel Joubert	2 990,00	2 500,00	600	500,00		100,00			Client en redressement judiciaire, nous pensons récupérer 80% de la créance
4	Hôtel Reboul	1 794,00	1 500,00	0	-			1 500,00	294,00	Client devenu totalement irrécouvrable en quelques semaines
5	Hôtel Joannes	3 827,20	3 200,00	0	-	1 920,00				Le client a 40 jours de retard de règlement, le dossier a été transmis au cabinet Leduc. La perte potentielle est évaluée à 60% de la créance
6	TOTAUX	8 611,20	7 200,00	600	500,00	1 920,00	100,00	1 500,00	294,00	
7										
8	Taux de TVA	19,60%								

3. Présenter les écritures relatives aux clients douteux à enregistrer au 31/12/2010

416	31/12/2010		
411	Clients douteux	3 827,20	
	Clients		3 827,20
	Nouveau client douteux Hôtel Joannes		
6817	31/12/2010		
491	Dotations aux dépréciations des actifs circulants	1 920,00	
	Dépréciations des comptes de clients		1 920,00
	Selon tableau des créances douteuses		
491	31/12/2010		
7817	Dépréciations des comptes de clients	100,00	
	Reprises sur dépréciations des actifs circulants		100,00
	Selon tableau des créances douteuses		
654	31/12/2010		
4457	Pertes sur créances irrécouvrables	1 500,00	
1	Etat, TVA collectée	294,00	
411	Clients		1 794,00
	Perte sur créances Hôtel Reboul		

4. Chiffrer l'incidence de ces écritures sur la trésorerie et sur le résultat de l'entreprise ?

Ces écritures n'ont pas d'incidence sur la trésorerie, car il n'y pas de compte de classe 5 mouvementé. Elles diminuent le résultat de 3 320,00 €.

DOSSIER 3 – Gestion des immobilisations

Première partie – Cession d'un matériel

1. Reconstituer les amortissements relatifs à l'immobilisation cédée jusqu'à la date de la cession.

Taux amortissement = $\frac{1}{4} = 25 \%$

Amortissement 2009 = $[(9\,568/1,196) - 1000] \times 25 \% \times 270/360 = 1\,312,50$

Amortissement 2010 = $[(9\,568/1,196) - 1000] \times 25 \% \times 270/360 = 1\,312,50$

TOTAL AMORT = 2 625,00

2. Enregistrer les différentes écritures de cession de la machine.

512	01/10/2010		
775	Banque	8 611,20	
44571	Produits de cession des éléments d'actif		7 200,00
	Etat, TVA collectée		1 411,20
	Vente du matériel		
6811	31/12/2010		
28154	Dotations aux amortissements	1 312,50	
	Amortissement du matériel industriel		1 312,50
	Dotation complémentaire		
675	31/12/2010		
28154	Valeur nette comptable des éléments d'actif cédés	5 375,00	
2154	Amortissement du matériel industriel	2 625,00	
	Matériel industriel		8 000,00
	Sortie d'actif		

3. Calculer le résultat sur cession de la machine vendue.

$$\begin{aligned} \text{Résultat sur cession} &= \text{Prix de vente (cte 775)} - \text{Valeur nette comptable (cte 675)} \\ &= 7\,200,00 - 5\,375,00 = 1\,825,00 \end{aligned}$$

Deuxième partie - Financement de l'investissement

Dans une note datée du 28 décembre 2010, référencée R12 à destination de M. Guillet, proposer trois possibilités de financement pour cette acquisition d'immobilisation, en indiquant pour chaque source les avantages et les contraintes pour SAVOTEL.

Forme de la note :

- absence de titre de civilité et de formule de politesse
- respect des mentions (émetteur, destinataire, date, référence)

Contenu :

Les principaux points sont donnés sous forme de tableau mais sont à rédiger.

	Avantages	Contraintes
Emprunt	Flux entrant de trésorerie Montant calibré sur le montant de l'investissement ...	Obligation de trouver un prêteur Formalisme Coût...
Autofinancement	Pas d'intérêts à payer Décision interne ...	Existence obligatoire d'un résultat suffisant Limite les dividendes Gratuité seulement en apparence...
Augmentation de capital	Flux entrant de trésorerie Rémunération en dividende dépendant du résultat réel Pas de besoin d'autorisation externe ...	Volonté des actionnaires existants ou recherche de nouveaux actionnaires Formalisme (AGE)...

DOSSIER 4 - Étude prévisionnelle de la rentabilité d'une nouvelle activité

1. Définir les notions de charges fixes et de charges variables.

Les charges variables sont proportionnelles à l'activité de l'entreprise, alors que les charges fixes sont indépendantes de l'activité.

Exemple de charge variable : achat téléviseurs.

Exemple de charge fixe : salaire.

2. Présenter le compte de résultat par variabilité de SAVOTEL pour les années 2011 et 2012. Commentez brièvement les résultats obtenus.

	2011	2012	%
Chiffre d'affaires	190 000,00	285 000,00	100,00
Charges variables	170 000,00	255 000,00	89,47
Mscv	20 000,00	30 000,00	10,53
Charges fixes	25 200,00	25 200,00	

Résultat	-5 200,00	4 800,00	
----------	-----------	----------	--

Le résultat passe d'une perte en 2011 à un bénéfice en 2012. Ces prévisions ne permettent pas de conclure de façon certaine. Il faudrait les affiner et les étendre aux exercices suivants.

3. Définir la notion de seuil de rentabilité. Calculer le seuil de rentabilité en valeur et en quantité de la nouvelle activité.

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise a un résultat nul.

$$\text{SR en valeur} = 25\,200 / 0,1053 = 239\,316,23 \text{ €}$$

$$\text{SR en quantités} = 239\,316,23 / 950 = 251,91 \text{ soit } 252 \text{ poses.}$$

4. Si l'entreprise vend plus de 400 téléviseurs, elle sera obligée d'embaucher un second poseur aux mêmes conditions salariales que le premier. Calculer le seuil de rentabilité correspondant à cette hypothèse.

L'embauche d'un salarié supplémentaire augmente les charges fixes de 25 200 €, d'où les nouvelles charges fixes = 50 400 €. Le nouveau seuil de rentabilité sera donc de :

$$\text{SR en valeur} = 50\,400 / 0,1053 = 478\,632,48 \text{ €}$$

$$\text{SR en quantité} = 478\,632,48 \text{ €} / 950 = 503,82 \text{ soit } 504 \text{ poses.}$$

Conclusion : Si l'entreprise emploie un salarié poseur supplémentaire, elle devra installer plus de 504 postes pour être rentable.