

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE – SESSION 2014 (PONDICHERY)

SÉRIE : SCIENCES ET TECHNOLOGIES DU MANAGEMENT ET DE LA GESTION SPÉCIALITÉ : GESTION ET FINANCE

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 120 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.

PREMIÈRE PARTIE

DOSSIER 1 – LE SUIVI DES COMPTES CLIENTS (30 points)

1. Identifier les tâches spécifiques du service comptabilité dans le processus métier « de la commande du client au règlement » à partir du document 2 de l'annexe 1.

L'élève est capable d'identifier les différentes étapes d'un processus de gestion et d'en schématiser l'enchaînement.

- Générer la facture et l'écriture à partir des bons de réception et de livraison.
- Contrôle de l'écriture.
- Saisie des règlements.
- Lettrage.
- Archivage des données .

2. Procéder au lettrage du compte client « Pack Diffusion » (annexe A à rendre avec la copie).

L'élève doit être capable d'appliquer une procédure de contrôle (lettrage, rapprochement d'états).

Date	Libellé	Pièce	Echéance	Débit	Crédit	Lettrage
15/05/13	Facture	204401	26/06/13	318.23		A
26/06/13	Chèque	259756	26/06/13		318.23	A
05/07/13	Facture	204576	11/09/13	525.04		
08/07/13	Facture	204585	14/09/13	310.96		B
14/09/13	Chèque	123456	14/09/13		310.96	B

3. Le client respecte-t-il les conditions de règlement ? Justifier votre réponse.

À la lecture de l'extrait du compte, Le client « Pack Diffusion » **respecte ses échéances**. Tous les **règlements sont effectués au moment de l'échéance des factures**.

Ex : facture 204401 : échéance le 26/06/13 ; règlement le 26/06/13

4. La lettre de relance est-elle justifiée ? Argumenter votre réponse.

La lettre de relance n'est **pas justifiée**. En effet l'entreprise a **omis d'annuler** la facture n°204576 d'un montant de 525,04 euros.

5. Après étude du mail reçu du client Pack Diffusion, le comptable a généré une facture d'avoir.

a. Présenter au journal de l'entreprise SOFIBO l'écriture d'enregistrement de cet avoir, à la date du 29 septembre 2013.

29.09.13

701 44571 411009	Ventes de produits finis TVA collectée Pack Diffusion Avoir A204576	439,00 86,04	525,04
------------------------	--	-----------------	--------

b. Effectuer la mise à jour du compte client « Pack Diffusion » (Annexe A à rendre avec la copie)

Date	Libellé	Pièce	Echéance	Débit	Crédit	Lettrage
15/05/13	Facture	204401	26/06/13	318.23		A
26/06/13	Chèque	259756			318.23	A
05/07/13	Facture	204576	11/09/13	525.04		C
08/07/13	Facture	204585	14/09/13	310.96		B
14/09/13	Chèque	123456			310.96	B
25/09/2013	Avoir	A204576	25/09/2013		525.04	C

6. Quelle est l'incidence de cette écriture d'avoir sur les documents de synthèse ?

L'élève doit être capable de repérer l'impact des enregistrements comptables sur le compte de résultat et le bilan.

Compte résultat :

- Diminution des produits (- 439 €) => variation négative du résultat : - 439 €

Bilan :

- Actif :
 - o diminution de la créance client (- 525,04 €)
- Passif :
 - o variation du résultat (-439 €)
 - o Diminution TVA collectée (dette fiscale) : -86,04 €

7. Montrer l'importance du suivi des comptes clients.

Le suivi du client permet :

- De suivre les règlements des clients
- De repérer des erreurs
- De repérer les clients litigieux
- De repérer les clients importants
- De donner une bonne image de l'entreprise et entretenir de bonnes relations commerciales avec le client ;
Relancer un client quand ce n'est pas justifié peut entraîner par la suite de mauvaises relations commerciales.

DOSSIER 2 – LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE (30 PTS)

A – Investissement et financement

1. **Quels sont les différents modes de financement de l'investissement qui peuvent être utilisés par l'entreprise ?**

Les différents modes de financement que l'entreprise peut utiliser sont l'emprunt, l'autofinancement ou l'augmentation du capital. *Accepter crédit bail (hors programme)*

2. **Le responsable comptable conseille à Monsieur Schiller de financer cet investissement par fonds propres. Justifier les motifs de cette proposition en vous fondant sur les documents de l'annexe 4**

- L'entreprise détient d'importantes disponibilités (140 000 €)
- l'indépendance financière sera préservée

3. **Enregistrer au journal de l'entreprise SOFIBO la facture d'acquisition de la nouvelle machine à l'aide de l'annexe 3.**

19.09.13			
2154 44562 404	Matériel industriel TVA déd. S/immo Fournisseurs d'immob Facture 2013-09-19 machine gaine textile	50 000,00 9 800,00	59 800,00

B – Suivi des immobilisations

1. **Dans le tableau des immobilisations de l'annexe 6, à quoi correspondent les montants inscrits dans la colonne B ?**

Les montants de 60 000 € et de 15 000 € correspondent aux investissements réalisés en 2012

2. **Enregistrer au journal de l'entreprise SOFIBO la dotation aux amortissements de la nouvelle machine au 31 décembre 2013.**

31.12.13			
6811 28154	Dot. aux amort Amort. du matériel industriel Amort machine gaine textile	2 500,00	2 500,00

3. **En vertu de quels principes comptables, l'entreprise a-t-elle réalisé cette écriture ?**

Cette écriture a été réalisée en vertu du principe de prudence et d'indépendance des exercices

4. **Chiffrer l'impact de cette acquisition et de son amortissement dans les tableaux de l'annexe 6.**

Cette opération aura un impact sur les tableaux des immobilisations et des amortissements de l'annexe.

La colonne B et D du tableau des immobilisations seront augmentées de 50 000 €.

La colonne B et D du tableau des amortissements seront également augmentées de 2 500 €.

5. **Quel est le rôle de l'annexe dans l'information comptable et financière ?**

L'annexe sert à **compléter** et **commenter** l'information donnée par le **bilan** et le **compte de résultat**.

Le bilan, le compte de résultat et l'annexe forment un tout **indissociable**.

Elle est composée des tableaux suivants :

- tableau des immobilisations,
- tableau des amortissements,
- tableau des dépréciations, ... et accepter toute autre proposition cohérente.

DOSSIER 3 – LA RENTABILITÉ D'UNE NOUVELLE COMMANDE (30 PTS)

A – Le seuil de rentabilité

1. Compléter l'annexe B afin de déterminer le résultat d'exploitation et le taux de marge sur coût variable.

Eléments	Calculs	Montants	%
Chiffre d'affaires	1 495 x 90 €	134 550	
Charges variables	1495 X 27	40 365	
Marge sur coût variable		94 185	70 %
Charges fixes	59 220 + 8 100 + 10 000	77 320	
Résultat d'exploitation		16 865	

2. Calculer le seuil de rentabilité en valeur et en volume.

En valeur : $77\,320 / 0,70 = 110\,458 \text{ €}$
En volume : $110\,458 / 90 = 1\,228 \text{ rouleaux}$

B – Analyse d'une nouvelle commande

1. Calculer le nouveau résultat d'exploitation et le taux de marge sur coût variable.

Eléments	Calculs	Montants	%
Chiffre d'affaires	2 245 x 80 €	179 600	
Charges variables	2 245 X 27	60 615	
Marge sur coût variable		118 985	66,25 %
Charges fixes	59 220 + 8 100 + 10 000	77 320	
Résultat		41 665	

2. Calculer le nouveau seuil de rentabilité (en valeur et en volume).

$SR = 77\,320 / 0,6625 = 116\,709,43 \text{ €}$
En volume = $116\,709,43 / 80 = 1\,459 \text{ rouleaux}$

3. Faut-il accepter cette nouvelle commande exceptionnelle et un changement du prix catalogue pour tous les clients ? Argumentez votre réponse sur le court terme et le long terme.

Sur le court terme l'acceptation de ce projet entrainerait une augmentation conséquente du bénéfice.

Sur le long terme pour ne pas être en perte l'entreprise devra vendre 1459 rouleaux (Seuil de rentabilité). Or sans la commande exceptionnelle, les quantités vendues s'élèvent à 1495 rouleaux. Donc il y a un risque car le seuil de rentabilité et le chiffre d'affaires sont très proches et le résultat sera plus faible.

Néanmoins on peut espérer que la baisse généralisée du prix de vente et l'embauche du nouveau technico commercial entraineront une augmentation des quantités vendues et que l'effet volume l'emportera sur la baisse du prix.

Accepter toutes propositions cohérentes.

DEUXIÈME PARTIE (30 points)

Grille d'évaluation de la question de gestion

Document à conserver par le correcteur

L'évaluation de cette partie doit être faite d'une façon **GLOBALE (*)**, à partir du nuage de **CROIX** ressortant de la grille ci-dessous.

N° candidat :		TI	I	S	TS
L'élève doit être capable :					
1	De raisonner en confrontant ses connaissances générales en gestion à des situations d'organisation				
2	D'examiner les conditions de transfert des méthodes, des techniques et des outils mobilisés, à d'autres contextes				
3	De rédiger une réponse synthétique, cohérente et argumentée				
Appréciation à reporter sur la copie :				Note	/30

TI Très insuffisant

I Insuffisant

S Satisfaisant

TS Très satisfaisant

(*) Il s'agit de dégager un profil :

- Les croix ne doivent pas être transformées en points,
- Il ne faut pas systématiquement attribuer la même importance aux 3 critères.

Valoriser les exemples ou les illustrations proposés par le candidat.

En quoi l'analyse des coûts partiels constitue-t-elle un outil d'aide à la décision dans les entreprises ?

*La réponse peut s'articuler autour des points développés mais la structure n'est pas exigée.
Le contenu ne doit pas être attendu de façon exhaustive.
Valoriser tout argument et tout exemple concret issus de cette situation ou d'autres situations.*

Programme de 1^{ère} : Thème : information et intelligence collective

QG : En quoi les technologies transforment-elles l'information en ressources ?

Programme de 1^{ère} : Thème : temps et risque,

QG : La prise en compte du temps modifie-t-elle la décision ?

Programme de terminale : Thème 3 : accompagner la prise de décision,

QG : Qu'apporte l'analyse des coûts à la prise de décision ?

Dans de nombreux cas, le chef d'entreprise fonde ses décisions sur des démarches d'analyse de coûts.

La méthode des coûts partiels permet :

- de déterminer le prix de vente d'un produit,
- de déterminer les produits les plus rentables,
- de déterminer des indicateurs de risque (profitabilité, marge ou seuil de rentabilité),
- de réaliser une gestion prévisionnelle,
- de faire des choix économiques relatifs à la rentabilité de l'entreprise,
- de simplifier le calcul des coûts,
- d'établir des devis,
- de décider d'accepter ou non une commande supplémentaire – l'engagement de charges variables supplémentaires est-il opportun ? - (Sofibo a intérêt à accepter la commande exceptionnelle des 750 rouleaux de gaines textile),
- d'apprécier l'impact de toute modification des coûts sur le résultat,
- de décider de l'opportunité d'investir (Sofibo investit dans une nouvelle machine « gaine textile »),
- de responsabiliser les opérationnels au niveau des charges engagées.
- ...

La méthode des coûts partiels est utilisée dans l'entreprise SOFIBO, PME industrielle. Ceci est possible dans les entreprises ayant pu mettre en place un système d'information comptable performant (identification des processus, collecte des flux d'informations...). Cela correspond souvent à la pratique des entreprises du secteur industriel, même si certaines entreprises ne font pas évoluer leur système d'information aussi efficacement que leur activité. Par contre, dans les PME du secteur commercial, l'utilité du calcul des coûts est moins ressentie.

La méthode des coûts partiels comporte certaines limites :

- difficultés de séparer les charges fixes et les charges variables,
- risque de mauvaises appréciations et évaluations des données chiffrées utilisées,
- les charges variables ne sont pas toujours strictement proportionnelles au volume d'activité,
- les charges fixes peuvent évoluer (le coût de la main d'œuvre peut évoluer, SMIC par exemple),
- incertitudes liées à l'environnement (nouveau concurrent, coût des matières premières, normes de fabrication...)
- les décisions sont prises sur la base de la marge sur coût variable sans tenir compte des frais fixes spécifiques au produit ce qui peut fausser les résultats.
- ..

La prise de décision ne doit pas être basée exclusivement sur la méthode des coûts partiels.