

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE – SESSION 2018
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 – LA RELATION CLIENT

A – Contrôle de la facturation client

1. **Vérifier que les conditions de vente (ANNEXE 1) ont été correctement appliquées au client ALPI73 (boutique) pour les deux factures établies en novembre. Justifier votre réponse.**

Facture n°V213

- Remise de 2 % OK car ALPI73 est une boutique et montant brut > ou = 1000 €
- Franco de port OK car montant brut > ou = 1000 €
- Règlement sous trente jours OK car c'est une boutique

Facture n°V225 :

- ERREUR remise de 2 % accordée alors que le montant brut < 1000 €
- Port forfaitaire (50 €) OK car montant brut < 1000 €
- Règlement sous trente jours OK car c'est une boutique.

2. **Présenter le corps de la facture d'avoir n° AV213 (sans l'entête) envoyée le 20 novembre au client ALPI73.**

Sac à dos « air 40L »	2 x 46,00		92,00
	Brut HT		92,00
	Remise 2 %		1,84
	Net commercial		90,16
	TVA 20 %		18,03
	Net à votre crédit TTC en €		108,19

3. **Présenter l'écriture de la facture d'avoir AV213 générée par le progiciel de gestion intégré dans le journal de ventes.**

	20/11/2017		
701...	Ventes de produits finis	90,16	
44571	État, TVA collectée	18,03	
411ALP	Client ALPI73		108,19
	<i>ALPI, N/fact. n°AV225</i>		

4. **Indiquer l'intérêt de l'utilisation des comptes individuels pour chacun des clients.**
- Suivi et contrôle facilités par cette approche individuelle (Lettrage, relance, contrôles)
 - Communication avec le client plus facilement personnalisée

B- Suivi des créances clients

1. Indiquer vos conclusions quant au respect des délais de règlement par le client ALPI73.

Les difficultés évoquées sont bien constatées. On constate, pour les opérations récentes :

- la facture V186 d'août 2017a été réglée le 3/10 au lieu du 3/09, donc en retard.
- la facture V198 du 22/08/17, échéance 22/09/17 n'est toujours pas réglée au 25/11/17

2. Indiquer les avantages que peut apporter un progiciel comptable performant pour le suivi des clients qui ne respectent pas les délais de paiement

En matière de suivi des clients, un progiciel comptable de qualité propose les fonctionnalités suivantes :

Des éditions de balance âgée et de relevé de factures

Des fonctions de lettrage automatique qui permet d'isoler les lignes d'écritures non réglées et donc de lire plus facilement le compte client,

Des alertes en cas de dépassement des dates de règlement (non-respect de l'échéance),

Des relances automatisées,

Si l'application est un progiciel de gestion intégré on trouvera aussi par exemple des alertes aux commerciaux chargés de ce client

3. Expliquer la reprise de la dépréciation pour le client Delaunay au 31 décembre 2017.

Le client Delaunay ne règlera plus rien, il devient un client irrécouvrable en 2017, donc il faut annuler la dépréciation de 2016 qui n'a plus lieu d'être en effectuant une reprise pour un montant de 1 260,00 €. La perte est constatée au compte 654.

4. Justifier les montants des dépréciations au 31 décembre 2017 et des dotations pour les clients Intrasport et Pyrénées Club.

- Client Intrasport : le règlement survenu dans le courant de l'année a ramené la créance à 960 € TTC. Si on espère toucher encore 480 € cela ramène le niveau de la créance douteuse à

$(960 - 480) = 480$ € (TTC) donc le besoin de provision est de 400 (HT). La provision nécessaire (400) est supérieure à la dépréciation existante (260) donc il faut faire une dotation complémentaire de la différence entre les deux dépréciations : $400 - 260 = 140$ de dotation en 2017.

- Client Pyrénées Club : nouveau client douteux donc montant de la créance HT * taux de provision 2017 $(2170,51 / 1,20) \times 40 \% = 723,51$

5. Passer au journal des opérations diverses toutes les écritures d'inventaire relatives aux créances clients et aux dépréciations.

		31/12/2017		
416	Clients douteux	2 170,54		
411PYR	Clients Pyrénées Club		2 170,54	
<i>D'après inventaire des créances</i>				
d°				
68174	Dotations pour dépréciation de créances	863,51		
491	Dépréciation des comptes de clients		863,51	
<i>D'après inventaire des créances</i>				
d°				
491	Dépréciation des comptes de clients	1 260,00		
78174	Reprise dépréciation		1 260,00	
<i>D'après inventaire des créances</i>				
d°				
654	pertes/créances irrécouvrables	1 794,00		
44571	TVA collectées	358,80		
416	Créances douteuses		2 152,80	
<i>D'après inventaire des créances</i>				

6. Indiquer l'impact de la dotation pour dépréciation des clients Intrasport et Pyrénées Club sur le résultat 2017 de GALOPPAZ SA.

Augmentation des charges de 863,51 donc diminution du résultat 2017 de 863,51.

DOSSIER 2 – LES COÛTS ET LE PRIX DE VENTE

1. Expliquer l'intérêt pour GALOPPAZ de mettre en place une comptabilité de gestion pour les deux modèles de sac

L'intérêt est de séparer les charges spécifiques de chaque modèle et de calculer un coût de revient qui permet de déterminer un prix de vente.

2. Indiquer l'utilité du tableau de répartition des charges indirectes dans le calcul des coûts.

Les charges indirectes ne peuvent être affectées directement à un coût particulier et nécessitent, pour être imputées aux différents coûts, un traitement préalable, et en particulier de définir leurs modalités de répartition. Le tableau permet de préparer les calculs intermédiaires aboutissant aux coûts par unité d'œuvre qui permettront l'imputation.

3. Dans le tableau de répartition des charges indirectes, justifier par le calcul :

- l'assiette de frais du centre approvisionnement : 180 000 € ;
- le coût de l'unité d'œuvre du centre atelier : 24 €.

L'assiette de frais du centre approvisionnement est 1€ d'achat.

D'après le tableau du coût d'achat des matières premières, les montants des achats sont de 150 000 € pour la toile et de 30 000 pour les tubes, soit un total de 180 000 €.

Total après répartition secondaire 247 200 / 10300 (nombre d'unités d'œuvre) = 24,00.

4. Justifier le choix de l'unité d'œuvre du centre atelier.

L'unité d'œuvre choisie doit être un indicateur de la consommation de moyens par chaque produit fabriqué dans l'atelier. L'heure de main d'œuvre directe a donc été choisie comme UO car le travail nécessaire à la fabrication du modèle « Confort » dans l'atelier, est bien supérieur à celui nécessaire à celle du modèle « Pratique ».

5. Justifier dans le compte de stock de toile :

- la valorisation des entrées ; 77 €

Les entrées en stock sont valorisées au coût d'achat = prix d'achat + approvisionnement.

- la valorisation des sorties.

Le coût de sortie du stock est de 75,00 € = coût moyen pondéré = 270 000 / 3 600.

6. L'entreprise souhaite pratiquer un taux de marge de 30 % sur coût de revient sur chaque sac à dos porte-bébé « Confort » vendu. Déterminer le prix de vente HT à fixer dans cette hypothèse.

PV = 162,72 * 1,3 = 211,54 €. Le PV unitaire hors taxes doit être de 211,54 €.

7. Comparer ce prix de vente aux prix des concurrents. Au regard de ce prix, proposer des actions à mener pour répondre à l'objectif fixé par monsieur Montaz

Toutes les pistes ne sont pas exigées, valoriser les réponses cohérentes.

Ce prix est supérieur à celui de tous les concurrents. Il est à (211,54 - 175,80) = 35,74 € du prix le plus bas (Lufamu) ce qui semble beaucoup.

Si on reste dans le cadre actuel à savoir la gamme actuelle et des concurrents répertoriés, il faut réduire le prix de vente. C'est-à-dire :

- Diminuer le taux de marge : l'objectif de 30 % est peut-être excessif.
- Diminuer les coûts :
 - o d'achat : en renégociant les conditions de vente avec les fournisseurs
 - o de production : revoir le processus de production et/ou réduire les charges de production (externaliser par exemple),
 - o de distribution : changer de canal de distribution (vente par internet)

En cas de remise en cause du cadre, on peut repositionner le sac sur le très haut de gamme du marché afin de maintenir le prix de vente : gamme de couleurs plus étendue, fonctionnalités nouvelles, etc... Mais cela renchérit le coût...

DOSSIER 3 – LA SITUATION FINANCIÈRE

1. Présenter l'intérêt pour GALOPPAZ SA d'établir un bilan fonctionnel.

L'objectif du bilan fonctionnel est d'analyser comment s'opère le financement de l'entreprise et d'où provient la trésorerie (ou son manque). Il permet de vérifier que les équilibres entre les divers cycles est respecté (investissement/exploitation/trésorerie).

Il permet d'expliquer le niveau de trésorerie constatée, via la relation $FRNG - BFR = \text{trésorerie nette}$

Un bilan fonctionnel aidera Galoppaz à comprendre la source de ses difficultés de trésorerie.

2. Présenter le bilan fonctionnel 2017 en vous aidant de l'ANNEXE 7 (qui présente la liste des rubriques). Justifier les montants calculés.

BILAN FONCTIONNEL GALOPPAZ SA 2017

ACTIF	2017	PASSIF	2017
Actif immobilisé		Capitaux stables	
Immobilisations incorporelles	80 000	Capitaux propres	459 601
Immobilisations corporelles (150 000+205 000+ 176 758)	531 758	Amortissements et provisions	211 416
Immobilisations financières	7 384	Dettes financières stables (323 026 - 11 240)	311 786
Total	619 142	Total	982 803
Actif circulant		Passif circulant	
Stocks (215 306+262 398)	477 704	Dettes (212 524 + 125 761)	338 285
Créances	233 060		
Total	710 764		
Trésorerie active	2 422	Trésorerie passive	11 240
Total général	1 332 328	Total général	1 332 328

3. Présenter le tableau de détermination du fonds de roulement net global, du besoin en fonds de roulement et de la trésorerie nette au 31 décembre 2017 et a variation 2017/2016 des trois grandeurs caractéristiques de l'analyse fonctionnelle.

FRNG, BFR et trésorerie nette GALOPPAZ SA 2017 et variation 2017/2016

	2017	Variations 2017-2016
Capitaux stables	982 803	
Actif immobilisé	619 142	
Fonds de roulement net global	363 661	+ 85 423
Stocks, Créances, (477 704+233 060)	710 764	
Dettes	338 285	
Besoin en fonds de roulement	372 479	+ 91 626
Trésorerie active	2 422	
Trésorerie passive	11 240	
Trésorerie nette	- 8 818	- 6 203

4. Commenter l'évolution de la situation financière de l'entreprise.

Fin 2016, le FRNG n'était déjà pas suffisant pour couvrir le BFR, la trésorerie nette de l'entreprise était négative de 2 616 €.

Au cours de l'exercice 2017, la situation s'est dégradée. Fin 2017, la trésorerie est négative de 6 203 €.

En 2017, l'augmentation des capitaux stables et la baisse des actifs immobilisés ont permis au FRNG d'augmenter de 85 423 €. Mais dans le même temps, le BFR a augmenté plus encore du fait de la baisse des dettes circulantes.

Fin 2017, la trésorerie active est plus basse qu'à la fin 2016 et les découverts bancaires sont plus élevés.

5. Proposer des solutions pour améliorer la situation.

Les solutions principales à envisager sont les suivantes :

- Agir sur le BFR en le diminuant :
 - o Réduire les stocks
 - o Réduire les délais de paiement accordés aux clients notamment auprès de la grande distribution spécialisée
 - o Limiter les retards de paiement par la mise en place d'un processus de recouvrement de créances (suivi, contrôle, relance)
 - o Augmenter les délais de paiements obtenus des fournisseurs.
- Agir sur le FRNG en l'augmentant :
 - o Négocier un nouvel emprunt auprès de la banque
 - o Augmenter le capital de l'entreprise
 - o Céder des immobilisations

DEUXIÈME PARTIE

Le prix de vente d'un produit (bien ou service) est-il toujours établi en fonction de son coût de revient ?

Recommandations pour les correcteurs et correctrices :

La réponse peut s'articuler autour des points développés mais la structure n'est pas exigée. Les conditions de transfert peuvent faire l'objet de paragraphes dédiés ou énoncés au fil du développement.

Le contenu suivant ne doit pas être attendu de façon exhaustive.

Les exemples concrets fournis par le candidat peuvent être choisis dans la partie 1 ou dans sa propre culture : connaissances personnelles, cas vus en formation, y compris dans le cadre du projet ou de l'étude.

Dans le cas de ce sujet, on n'attend pas du candidat qu'il exploite tous les contextes qui lui sont suggérés dans le texte introductif. Et il peut aussi en mobiliser d'autres.

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 :					
L'élève doit être capable :		TI	I	S	TS
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				
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.

Pistes de réponse

La méthode du coût de revient est la plus connue des méthodes de calcul de coût et est souvent présentée comme la plus fiable pour fixer le prix de vente. Dans le cas GALOPPAZ on a bien vu que ce coût est calculé et utilisé pour fixer un prix de vente en appliquant un taux de marge cible.

Toutefois cette méthode est souvent critiquée pour la complexité de la répartition des charges indirectes qui pourrait aboutir à des « injustices » ou à des erreurs quand il y a plusieurs produits (ce qui est le cas chez GALOPPAZ et sans doute en général),

Dès lors on peut imaginer le recours à l'autre méthode qui est celle du coût variable mais celle-ci n'est applicable que quand on peut isoler un produit et distinguer pour lui seul les charges variables de celles qui sont fixes. Dans le cas GALOPPAZ cela semble difficile : les chaînes de production sont les mêmes par exemple.

Mais en réalité et en général, le prix est-il une résultante du coût, quel qu'il soit ?

En revenant au cas GALOPPAZ, on constate que le recours au coût de revient permet un premier projet de prix car immédiatement la comparaison avec les prix de la concurrence montre que ce premier projet de prix n'étant pas tenable il va donc falloir le revoir à la baisse et par voie de conséquence réduire les coûts (ou réduire la marge cible). On peut donc répondre que :

- le prix n'est pas la résultante du coût mais qu'il dépend plus de choix de positionnement commercial par rapport à la concurrence,
- en revanche le coût n'est bien un indicateur pour les décisions de gestion à prendre (économies à réaliser par exemple),
- à certains égards, dans certains cas, c'est même le coût qui résulte du prix quand l'obligation de respecter un niveau de prix sur un marché donné oblige à réduire les coûts.

Des exemples pris sur des secteurs divers permettent d'alimenter la réflexion et de confirmer cette première approche.

Pour les forfaits téléphoniques ou d'accès à l'internet, la diversité des offres, leur complexité, leur évolution constante, est telle qu'il n'est pas sûr que la référence au coût soit mobilisable. La question se pose de l'existence d'un objet de coût pour ces services et du rapport avec l'objet du prix : il n'est pas sûr qu'il y ait un coût du forfait illimité et un coût du forfait 2 h, etc... Dans ces cas la fixation du prix semble uniquement résulter de considérations mercatiques, voire stratégiques, et en fonction d'un résultat global et non d'un résultat par produit.

Dans le cas du lait, c'est la structure du marché qui pèse sur la fixation du prix : les coopératives imposent leur prix aux producteurs qui essaient non pas de jouer la concurrence pâis au contraire de ce regrouper pour peser à la hausse.

Enfin pour le beurre le prix monte fortement sous l'effet d'une fort accroissement de la demande mondiale et le coût ne sert qu'à calculer le résultat.

Au final la fixation du prix obéit à des logiques diverses et en dernière analyse elle résulte plus des caractéristiques du marché et de la politique commerciale. Le calcul du coût, s'il est possible et fiable, aide dans le débat sur cette fixation car il permet d'anticiper le résultat futur et guide les décisions de gestion des ressources (réduction des coûts par exemple).