

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 – Opérations d'investissement de financement et d'inventaire

A- Opérations d'investissement et de financement

1. Justifier dans le contexte de BLUEGLISS, le fait que l'achat de la nouvelle machine (facture N°4223) soit analysé comme étant une immobilisation et non une charge.

La machine est une immobilisation car :

- bien identifiable,
- qui sera utilisé au-delà de l'exercice en cours (5 ans)
- la machine va produire des paddles, surfs etc. ce qui va générer des avantages économiques

2. Indiquer le coût d'acquisition de cet investissement.

Prix d'achat	55 000
remise 5 % de 55 000	- 2 750
Total Net	52 250
frais installation	+ 850
transport	+ 750
Coût d'acquisition	53 850

3. Enregistrer la facture N° 4223 et son règlement.

1/12/ 2017

2154	Matériel industriel	53 850.00	
44562	Etat – TVA déductible sur immobilisations	10 770.00	
404	Fournisseurs d'immobilisations		64 620,00
Facture n° 4223 de Automatpro			

15/12/ 2017

404	Fournisseurs d'immobilisations	64 620.00	
512	Banques		
Chèque n°125863 Fact n°4223			64 620,00

4. Justifier par le calcul le montant des intérêts et le montant du capital remboursé pour la première annuité de l'emprunt.

Montant intérêt 1^{ère} année : $44\ 000 \times 3,5\ \% = 1\ 540$

Capital remboursé : annuité – intérêt soit ici $9\ 745,18 - 1\ 540,00 = 8\ 205,18$

5. Cet emprunt est-il le seul emprunt contracté auprès des banques ? Justifier votre réponse.

Au passif du bilan au 31 décembre 2017 apparaissent des emprunts à hauteur de 301 277 € dont 104 526 de concours bancaires courants, soient 196 751 € d'emprunts à long terme. Il y a donc d'autres emprunts en cours que le seul emprunt de 44 000 € conclu pour l'acquisition de la machine fin 2017.

Partie B : Opérations d'inventaire

1. Calculer et enregistrer la dotation aux amortissements de la nouvelle machine au 31 décembre 2017.

Dotation 1^{ère} année : $(53\ 850 / 5) \times 1/12 = 897,50$
31/12/2017

681 28154	Dotations aux amortissements Amortissement matériel industriel	897,50	
			897,50

2. Enregistrer l'écriture de sortie du patrimoine du matériel cédé 15/11/2017

675 28154 2154	VCEAC Amortissement du matériel (20110+5000) Matériel industriel (annexe 4) Sortie ancien matériel	16 890,00 25 110,00	
			42 000,00

3. Justifier que l'entreprise réalise une moins-value de 11 969 € lors de cette cession.

Le prix de vente est de 4 921 €, la valeur comptable nette est de 16 890 € (42 000 – (20 110+5 000)).
Prix de vente – VNC = 4 921 - 16 890 = - 11 969 moins-value

DOSSIER 2 – ANALYSE FINANCIÈRE

1. Indiquer à l'aide de 3 arguments pourquoi le dirigeant peut être satisfait de l'évolution, sur les 3 dernières années, de l'activité et de la rentabilité de BLUEGLISS.

Le tableau des soldes intermédiaires de gestion (SIG, ANNEXE 5) indique que tous les indicateurs d'activité (CA et production de l'exercice) et de performance (VA, EBE, résultat d'exploitation, résultat net comptable) sont en progrès.

L'activité commerciale et de production est en croissance forte (chiffre d'affaires, production) de 39 % sur deux ans.

L'excédent brut d'exploitation croît de 24 % soit plus vite que la valeur ajoutée. Cela signifie que la croissance de la rémunération des salariés et des impôts (hors IB) a été, comparativement, réduite.

Accepté tout argument pertinent.

2. Présenter le bilan fonctionnel selon la présentation figurant en ANNEXE 8 en détaillant les calculs.

ACTIF		PASSIF		
Actif immobilisé brut		Capitaux stables	<i>Calculs</i>	
Immobilisations incorporelles	25 000	Capitaux propres		156 296
Immobilisations corporelles	508550	Amortissements et provisions		196 284
Immobilisations financières	1450	Dettes financières stables	<i>301 277 – 104 526 (Emprunts et dettes – concours bancaires)</i>	196 751
Total	535 000	Total I		549 331
Actif circulant hors trésorerie		Passif circulant		
stocks	62523	Autres dettes	<i>25 597 +49 972 + 150 (fournisseurs+fiscales et sociales+diverses)</i>	75 719
créances	113768			
Total	176291			
Trésorerie active	18 285	Trésorerie passive		104 526
total général	729 576	Total général		729 576

3. Calculer le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette pour l'exercice 2017.

FRNG = Actif brut – capitaux stables = 535 000 - 549 331 = 14 331

BFR = Actif circulant hors trésorerie – autres dettes = 176 291 - 75 719 = 100 572

Trésorerie nette = Trésorerie active - Trésorerie passive = 18 285 - 104 526 = - 86 241

Remarque : contrôle : FR – BFR = - 86 241

4. En vous aidant de l'ANNEXE 9, calculer les taux de rentabilité pour 2017.

Indicateurs	Modalités de calcul	2017
Rentabilité économique	Résultat d'exploitation/Capitaux investis (*)= 154 447 / (535 000 +100 572)= 0,243	24,3 %
Rentabilité financière	Résultat net comptable/Capitaux propres = 68 538 / 156 296 = 0,48	48 %

(*) Immobilisations brutes+ BFR

5. L'analyse du bilan fonctionnel fait apparaître une trésorerie nette fortement négative. Proposer 2 solutions permettant d'améliorer cette situation.

Il faut soit augmenter le FRNG soit baisser le BFR.

FRNG :

- **Augmentation de capital** : l'évolution du résultat et la rentabilité financière très élevée permettraient d'attirer les investisseurs mais les associés actuels ont-ils les fonds nécessaires ou bien accepteraient-ils de faire entrer de nouveaux associés au capital et de perdre ainsi le contrôle total de l'entreprise ?
- **Emprunt**, les possibilités sont plus limitées en raison du niveau des dettes financières. Cependant, la rentabilité économique est de l'ordre de 25 %, supérieure aux taux d'intérêts, l'ordre de 3,5 %, le recours à l'emprunt permettrait de faire jouer un effet de levier important.

BFR : stocks et créances clients semblent importants mais on dispose de peu d'informations pour déterminer la possibilité d'une diminution des stocks ou d'une réduction des délais de paiement accordés aux clients. Les dettes fournisseurs sont peu élevées, une renégociation des délais aurait un effet limité sur le BFR.

Valoriser toutes autres solutions pertinentes

DOSSIER 3 – ANALYSE DES COÛTS PARTIELS

1. Calculer le prix unitaire de vente, le coût variable unitaire et la marge sur coût variable unitaire de l'activité paddle actuellement.

Le prix de vente unitaire est de 440 000 / 800 soit 550 €.

Le coût variable unitaire est de 264 000 / 800 = 330 €.

La marge sur coût variable est le surplus sur les charges variables ici 220 € par paddle (ou 176 000 / 800).

2. Calculer le seuil de rentabilité, en valeur et en volume, pour l'activité paddle avant la commande supplémentaire et l'investissement prévu. Commenter.

SR en valeur : 145 000 / 0,40 = 362 500 €

SR en volume : CA au SR / prix unitaire = 362 500 € / 550 € = 659,09 soit 660 paddles

Le marché actuel (800 paddles) permet largement d'atteindre le seuil de rentabilité, l'activité est peu risquée

3. En vous aidant de la présentation de l'ANNEXE 10, établir le tableau de résultat par variabilité si la nouvelle commande est acceptée. Justifier vos calculs.

.Eléments de calcul	Calculs	Montant	%
Chiffre d'affaires	(800 * 550) + (250 * 550 * 0.9)	563 750	100
Charges variables	1 050 * 330	346 500	
Marge sur coût variables	217 250 / 563 750 =	217 250	38,5
Charges fixes	(145 000 x 1,3)	188 500	
Résultat	28 750 / 563 750= 0,509	28 750	5,1

4. Calculer le nouveau seuil de rentabilité en valeur.

SR = 188 500 / 0,385 = 489 610,39 €

5. Présenter deux avantages et deux inconvénients qui aideraient monsieur Lartiglaud à accepter ou non la nouvelle commande.

Avantages :

- Le prospect étant un important distributeur, les commandes pourraient se pérenniser.
- L'augmentation de l'activité générera de l'emploi.
- La marque apparaît généralement sur ce type d'articles ce qui en fait un support publicitaire.
- Un client content peut amener d'autres clients. Le marché est porteur.

Inconvénients :

- Le résultat baissera de 31 000 € à 28 750€.
- De plus avec l'augmentation des charges fixes, le seuil de rentabilité global augmente, donc le risque augmente.
- Pour que l'investissement soit rentable il faut que le niveau d'activité dans les années futures soit toujours supérieur à 800 paddles.

Accepter toute proposition pertinente.

DEUXIÈME PARTIE

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
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 /	

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.

Question à traiter :

En une ou deux pages au maximum, à partir de vos connaissances et en vous inspirant des situations présentées dans la première partie, ou d'autres situations, répondre à la question suivante :

Le recours aux différentes modalités de financement est-il possible de la même façon pour toutes 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.

Pistes de réponses :

Le recours aux modalités de financement interne ...

- Apport en compte-courants : suppose la forme sociétaire (comme Bluegliss qui est une SARL) et la présence d'un associé aux ressources suffisantes. Une rémunération (intérêt) attrayante peut favoriser cet apport.
- L'autofinancement : suppose que l'activité dégage une CAF suffisante et que les dividendes distribués ne soient pas trop importants. L'autofinancement est un mode de financement possible pour toute forme d'entreprise quelle que soit sa taille (GE, PME, TPE comme Bluegliss) ou sa nature d'activité (commerciale, industrielle comme Bluegliss, prestataire de service).
- Cession d'éléments d'actif (comme Bluegliss qui revend une ancienne machine pour compléter son le financement de la nouvelle machine).

Le recours aux modalités de financement externe ...

- D'une façon générale, l'emprunt suppose une situation financière jugée suffisamment solide par les banquiers. L'analyse du bilan fonctionnel permet de juger de l'état de santé financière. Dans le cas de l'entreprise Bluegliss, la situation au 31 décembre 2017 présente une trésorerie fortement négative et ne favoriserait pas l'obtention d'un futur emprunt.
- Le recours à l'emprunt est plus simple pour des grandes entreprises qui présentent de meilleures garanties de remboursement.
- Les entreprises industrielles sont davantage soumises à des besoins de financement par rapport à des entreprises de prestations de service. Par exemple l'entreprise Bluegliss investit régulièrement dans de nouvelles machines pour maintenir sa productivité et doit donc accéder à des financements.
- Augmentation de capital : suppose d'une part la forme sociétaire réelle (SARL ou SA notamment) et d'autre part soit la capacité des associés à investir à nouveau, soit la possibilité de trouver de nouveaux associés. La notoriété de l'organisation et de ses produits sera alors un facteur facilitant. Si des dividendes ont été régulièrement servis aux associés ils seront plus facilement enclins à apporter à nouveau leurs capitaux.

Autres pistes possibles

- La notoriété de l'organisation facilite l'arrivée de nouveaux associés.
- L'introduction en bourse (possible dans certains cas) permet d'accéder à de très nombreux associés potentiels.
- Certaines activités disposent d'aides (subventions, facilités fiscales) qui indirectement facilitent le recours à des emprunts ou à des associés (production d'électricité solaire, ...).