

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE – SESSION 2015 (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 – ORGANISATION COMPTABLE ET SUIVI DES CLIENTS

A – Le traitement des commandes

1. Indiquer les fonctionnalités nouvelles apportées par l'utilisation du progiciel de gestion intégré :

- pour le commercial, ...

Le commercial dans la préparation de ses ventes peut consulter le niveau des stocks mais aussi la situation comptable du client. Dans le cadre d'un dialogue sur la situation du client, il peut aussi avoir accès à toute la chaîne de documents (traçabilité des pièces et des écritures comptables).

- ... et en matière comptable, d'une façon plus générale.

Les écritures comptables seront générées automatiquement lors de la validation de la facture, le comptable n'aura alors qu'un rôle de contrôle. Motelec connaît sa situation comptable en temps réel sans attendre le retour du cabinet comptable qui est toujours produit avec un décalage et qui ne peut être en continu.

2. Une remise apparaît sur la facture adressée à la Mairie du Mans (annexe 2). Formuler une hypothèse quant à la cause possible de cette remise.

Capacité attendue : Analyser une facture de doit

Une remise est une réduction commerciale accordée en fonction de la quantité commandée ou pour différencier les prix en fonction des catégories de clients (consommateur final ou revendeur par exemple). Ici, par exemple on peut supposer que la remise est accordée soit :

- en fonction des quantités : seuil de 10 produits déclenche une remise de 5 % ;
- en fonction de la fidélité : la mairie est un client régulier (ou important).

3. Présenter l'écriture correspondant à cette facture.

Capacité attendue : Enregistrer une facture de doit. Utiliser un plan de comptes en fonction du contexte propre à l'entreprise.

		20/12/2014		
411MAN	Client Mairie du Mans		34 134,30	
44571		TVA collectée		5 689,05
701FUT		Vente modèle futuro		16 145,25
701EXP		Vente modèle explorer		12 150,00
7085		Port et frais accessoires facturés		150,00
		<i>Facture n°8580 Mairie du Mans</i>		

4. Indiquer l'événement à l'origine de la création de l'écriture comptable par le progiciel. Justifier la réponse.

La validation de la facture par le commercial est à l'origine de l'écriture.

5. Indiquer l'incidence de cette écriture sur le compte de résultat, le bilan et la trésorerie.

Capacité attendue : Repérer l'impact de l'enregistrement de la facture de doit sur les documents de synthèse et la trésorerie

Incidence sur le compte de résultat : augmentation des produits de 28 445,25 €
augmentation du résultat pour 28 445,25 €.

Incidence sur le bilan : augmentation des créances à l'actif circulant pour 34 134,30 €,
augmentation des dettes au passif (TVA collectée) pour 5 689,05 €

Cette écriture n'a aucune incidence sur la trésorerie.

6. Le 22 décembre 2014, le responsable de la logistique saisit le retour d'un vélo futuro. La facture présentée en annexe 3 est créée automatiquement par le PGI. Présenter l'écriture qui sera également générée par ce même PGI.

Capacité attendue : Enregistrer une facture d'avoir

22/12/2014

701FUT	Vente modèle futuro	1 467,75	
44571	TVA collectée	293,55	
411MAN	Client Mairie du Mans		1 761,30
	Facture A8580		

B – Analyse et suivi des clients

1. Présenter dans un tableau les calculs nécessaires à l'inventaire pour les créances Locavelo et Ventabike.

Clients	Montants TTC	Montants HT	Dépréciation potentielle au 31/12/14	Dépréciation au 31/12/13	Dotation	Reprise
Locavelo (TVA 20 %)	15 564,00	12 970,00	45 %	5 836,50	5 836,50	
Ventabike (TVA 19,60 %)	1 435,20	1 200,00	Perte définitive	650,00		650,00
Total					5 836,50	650,00

2. Enregistrer au journal les écritures d'inventaire qui s'imposent concernant les clients Ventabike et Locavelo.

		31/12/2014			
416	Clients douteux		15 564,00		
411LOC	Client Locavelo			15 564,00	
	Client Locavelo nouveau client douteux				
		31/12/2014			
6817	Dotation aux dépréciations des actifs circulants		5 836,50		
491	Dépréciation des comptes clients			5 836,50	
	Dépréciation de la créance Locavelo				
		31/12/2014			
654	Perte sur créance irrécouvrable		1 200,00		
44551	TVA à décaisser (ou TVA collectée)		235,20		
416	Clients douteux			1 435,20	
	Créance irrécouvrable Ventabike				
		31/12/2014			
491	Dépréciation des comptes clients		650,00		
7817	Reprise sur dépréciation des actifs circulants			650,00	
	Annulation dépréciation client existante				

3. Le comptable pouvait-il ne pas enregistrer la dépréciation qui n'est que « potentielle » ?
 Non, il ne pouvait pas éviter cette enregistrement. Il doit respecter les principes comptables et notamment le principe de prudence qui l'oblige à constater comptablement la perte de valeur potentielle d'un élément d'actif.

4. Dans quel document de synthèse, et pour quelle (s) montant (s), la créance Locavelo sera-t-elle intégrée ?

La créance LOCAVELO apparaîtra à l'actif du bilan.

Dans la colonne « brut » pour la valeur 15 964 (TTC) ; dans la colonne Dépréciation pour 5 836, 50 € et dans la colonne « net » pour la différence soit 9 727,50 €.

Cette valeur tient compte de la dépréciation et respecte donc le principe de prudence.

DOSSIER 2 – PROFITABILITÉ DE LA NOUVELLE ACTIVITÉ

1. Compléter l'annexe A (à rendre avec la copie) afin de déterminer les différents indicateurs de profitabilité.

Capacité attendue : déterminer la VA, l'EBE, le RE, le RCAI et le RN

	2010	2014
Production vendue	925 000	1 850 000
+ Production stockée	52 000	- 100 000
= Production de l'exercice	977 000	1 750 000
+ Production de l'exercice	977 000	1 750 000
- Consommation en provenance des tiers	450 400	854 900
= Valeur ajoutée	526 600	895 100
+ Subvention d'exploitation		
- Impôts et taxes	4 000	8 200
- Salaires	108 450	260 000
- Charges sociales	45 550	110 000
= Excédent brut d'exploitation	368 600	516 900
+ Reprises sur dépréciations	1 200	2 250
- Dotations aux amortissements et dépréciations	250 000	331 400
+ Autres produits	3 500	5 000
- Autres charges	2 750	3 420
= Résultat d'exploitation	120 550	189 330
+ Résultat financier	- 22 000	- 7 080
= Résultat courant avant impôt	98 550	182 250
+ Résultat exceptionnel	5 000	6 660
- Impôts sur les sociétés	13 400	43 020
= Résultat net	90 150	145 890

2. Calculer la capacité d'autofinancement de l'entreprise en 2014.

Capacité attendue : Déterminer la CAF

$$\text{CAF} = 145\,890 - 2\,250 + 331\,400 - 27\,000 + 20\,000 = 468\,040$$

$$\text{Ou CAF} = 516\,900 + 5\,000 - 3\,420 + 5\,500 - 12\,580 - 840 + 500 - 43\,020 = 468\,040$$

3. Qu'apporte le calcul de la capacité d'autofinancement à la prise de décision dans l'entreprise MOTELEC ?

Capacité attendue : Expliquer l'intérêt de la CAF

La CAF représente la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables. Elle correspond donc au surplus monétaire dégagé par l'activité au cours d'un exercice. Ce surplus est une ressource potentielle de financement de l'entreprise.

L'entreprise MOTELEC ayant des dépenses importantes en recherche et développement ainsi qu'en formation du personnel, la CAF d'un montant de 468 040 € peut apporter une solution de financement autonome et facilement mobilisable en cas de besoin.

4. En vous aidant de l'annexe A, réaliser un commentaire chiffré sur la situation de l'entreprise et ses principales évolutions depuis le lancement de cette nouvelle activité.

Capacité attendue : Analyser la performance de l'activité à partir des indicateurs de profitabilité, effectuer des comparaisons dans le temps

Entre 2010 et 2014, le CA de l'entreprise a augmenté d'environ 100 %.

La VA, qui mesure la richesse créée par l'entreprise et sert à rémunérer les agents économiques qui ont contribué à la production de l'entreprise (salariés, banques, Etat, associés...), a augmenté de 70 %.

L'EBE, qui représente la ressource dégagée par l'exploitation de l'entreprise sans tenir compte de sa politique d'investissement ou de financement et donc un excédent potentiel de trésorerie dégagé par l'exploitation de l'entreprise, lui n'a augmenté que de 40 % : ceci s'explique par une augmentation plus importante des charges de personnel (+ 140 %).

Le résultat net a augmenté quant à lui de 62 %, mais le taux de marge bénéficiaire a légèrement diminué, passant de 10 % à 8 %.

L'augmentation du CA s'explique par la diversification de l'activité de l'entreprise. Les ventes de moteurs électriques ont en effet légèrement augmenté (+2,2%), c'est donc la vente des vélos électriques qui a permis cette forte augmentation du CA.

La CAF s'élève à 468 040 €, ce qui représente 25 % du CA ; elle est relativement élevée même si le taux de CAF a diminué entre 2010 et 2014. De plus la capacité de remboursement de l'entreprise s'est améliorée, passant de 4,5 à 3 entre 2010 et 2014. Cela signifie que l'entreprise pourrait rembourser ses emprunts en 3 ans si elle y consacrait l'intégralité de sa CAF.

DOSSIER 3 – ANALYSE DE LA PERTINENCE DES PRIX DE VENTE

1. Interpréter le coût de l'unité d'œuvre du centre distribution à partir de l'annexe 7.

Capacité attendue : Interpréter un coût d'unité d'œuvre

Pour chaque vélo vendu, il y a 55 € de charges de distribution (indirectes) qui sont générées.

2. Indiquer les quantités et les prix de vente unitaires des vélos vendus pendant l'année 2014.

290 VAE Futuro à 1 545 € HT unitaire et 188 VAE Explorer à 2 430 € HT unitaire.

3. Commenter les résultats obtenus en 2014 et proposer des solutions.

Capacité attendue : Commenter les résultats analytiques obtenus

Le résultat analytique est positif pour le modèle Explorer, 230 € de bénéfice par vélo. En revanche, il est négatif pour le modèle Futuro, l'entreprise réalise une perte de 5 € sur la vente de chaque modèle Futuro. Solutions : soit envisager d'augmenter le prix de vente du modèle Futuro, soit diminuer son coût de revient, soit augmenter le nombre de vélos vendus.

Le candidat peut aussi s'interroger sur la pertinence du choix des unités d'œuvre et des clés de répartition.

4. Le comptable propose de modifier l'unité d'œuvre du centre distribution en remplaçant les quantités vendues par le chiffre d'affaires :

a. Calculer le nouveau coût d'unité d'œuvre du centre distribution. Garder 6 décimales.

$$26\,290 / 904\,890 = 0,029053 \text{ €}$$

b. Compléter sur l'annexe B (à rendre avec la copie) le calcul du coût de revient en tenant compte des modifications proposées. Arrondir les montants à l'euro près.

	Vélos à assistance électrique futuro			Vélos à assistance électrique explorer		
	Quantité	PU	Montant	Quantité	PU	Montant
Coût de production des vélos	290	1 435,40	416 266	188	2 064,32	388 092
MOD distribution ⁽¹⁾	435	32	13 920	376	32	12 032
Charges indirectes distribution	448 050	0,029053	13 017	456 840	0,029053	13 273
Charges indirectes administration	416 266	0,008081	3 364	388 091,84	0,008081	3 136
Coût de revient	290	1 539,89	446 567	188	2 215,60	416 533

c. Indiquer l'impact du changement d'unité d'œuvre sur le coût de revient et le résultat de chaque modèle de vélo.

Capacité attendue : Apprécier l'impact de la modification envisagée sur les résultats analytiques

Le changement d'unité d'œuvre permet à l'entreprise de diminuer le coût de revient du modèle futuro et donc de réaliser un bénéfice. En contrepartie, le coût de revient du modèle Explorer a augmenté et donc son résultat a diminué mais reste néanmoins largement positif.

5. Apprécier la pertinence de l'utilisation de la méthode des coûts complets par l'entreprise MOTELEC dans la fixation de ses prix ?

Capacité attendue : Expliquer une des limites de la méthode des coûts complets

La méthode permet en fonction du coût de revient d'un produit, de déterminer un prix de vente car toutes les charges sont prises en compte (coûts complets).

Mais la qualité des résultats obtenus dépend des choix opérés pour les étapes successives de répartition puis d'imputation des charges indirectes :

- les clés de répartition des postes de charges sur les centres puis des centres auxiliaires sur les centres principaux,
- les unités d'œuvre d'imputation sur les coûts.

Ainsi les unités d'œuvre doivent bien traduire la consommation réelle de charge (indirectes) induites par l'achat, la production puis la distribution.

Si l'unité d'œuvre n'est pas fidèle alors l'imputation des charges indirectes biaisent les calculs et peut provoquer des erreurs dans la prise de décision de gestion. Il faut donc veiller à une bonne détermination des clés de répartition puis des unités d'œuvre.

Enfin cette méthode, bien adaptée en situation de stabilité des ventes, est moins pertinente et efficace en cas de variation de l'activité car elle ne tient pas compte de la plus ou moins forte variabilité des charges au niveau d'activité.

DEUXIÈME PARTIE

En une à deux pages, à partir de vos connaissances et en vous appuyant sur diverses situations de gestion dont celle présentée dans la première partie, répondre de façon cohérente et argumentée à la question suivante :

Les dépenses de personnel dans un objectif de création de valeur sont-elles compatibles avec une démarche de maîtrise des coûts ?

On n'attend pas de formalisme particulier dans la production du candidat.

On attend des candidats des références à des situations tirées du contexte de la partie 1 et d'autres contextes issus de leur culture personnelle (étude, projet...).

Les conditions de transfert doivent être évoquées par le candidat.

Programme de 1^{ère} : Thème De l'individu à l'acteur

QG : L'activité humaine constitue-t-elle une charge ou une ressource pour l'organisation ?

Thème Gestion et création de valeur

QG : Comment la gestion d'une organisation contribue-t-elle à la création de différentes formes de valeurs ?

Thème Évaluation et performance

QG : Qu'est-ce qu'une organisation performante ?

QG : Les décisions de gestion rendent-elles toujours une organisation plus performante ?

Programme de terminale : Thème Analyser la situation de l'entreprise

QG : qu'est-ce qu'une entreprise performante ?

Pistes de réponses :

L'accroissement des dépenses de personnel augmente à court terme les coûts...

Ces charges constituent un poste important des coûts de l'entreprise (salaire brut + cotisations patronales) et réduit donc les marges réalisables (les prix de ventes sont contraints par la concurrence sur le marché). Les dépenses de formation sont aussi des éléments de coûts. L'augmentation de ces charges de personnel pèse donc sur la maîtrise des coûts, il faut l'analyser au regard de son niveau par rapport au CA.

Mais elles peuvent accroître la productivité de la ressource humaine et constituer un levier pour la création de richesse à moyen terme.

La rémunération du personnel est un facteur de motivation et peut agir sur la productivité du travail.

Les dépenses de formation augmentent les coûts de l'entreprise sur le moment mais apporteront des profits plus tard. C'est le cas de l'entreprise Motelec qui a fait de fortes dépenses cette année en personnel, ce qui a conduit à une baisse de la profitabilité. Les effets de ces dépenses apparaîtront dans les années à venir.

Le personnel par sa connaissance et son métier apporte la qualité à la production de biens ou services. Donc influence la notoriété du produit dans le cas d'un contact direct entre le salarié et le public (hôtellerie, restauration, commerce, services à la personne) et la valeur commerciale.

La formation favorise la polyvalence donc l'adaptabilité et l'innovation et améliore également l'efficacité dans l'organisation du travail.

Motelec est devenu leader de son marché à haute valeur ajoutée grâce à cette stratégie de formation du personnel qui favorise la qualité et l'innovation.

Toutefois il faut disposer d'un suivi individuel des compétences de chaque salarié ce qui n'est pas en place dans toutes les entreprises et est coûteux.

Autre limite : dans certaines activités, les formations peuvent ne pas exister.

Les salariés peuvent aussi décider de quitter l'entreprise dès qu'ils sont formés. Il faut donc mener de front en cohérence la politique de formation et la politique des salaires.

Au final les dépenses de personnel sont compatibles avec la démarche de maîtrise des coûts à condition de tenir compte du temps ; il faut que les effets positifs aient le temps d'apparaître à condition que les différents postes de ces dépenses soient gérés avec cohérence.

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	/28

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.