



## BANQUE COMMUNE D'ÉPREUVES

**CODE SUJET :**  
300  
CCIP\_TG\_T

**Conception : ESC BRETAGNE-BREST**

---

**OPTION TECHNOLOGIQUE**

**TECHNIQUES DE GESTION-INFORMATIQUE ET DROIT**

**Mercredi 2 mai 2007, de 8 h à 12 h**

---

Le sujet comprend 16 pages dont 8 pages d'annexes (les annexes A et B étant à rendre avec la copie).

Les deux sujets de l'épreuve « Droit » et « Gestion » seront traités sur des copies séparées.

**ATTENTION :**

Les annexes A et B encartées en milieu de dossier, les pages 7 et 8 sont à détacher et à rendre avec la copie.

Le candidat doit y reporter le code à 6 chiffres situé sous le code barre.

**Matériel autorisé :**

- Les calculatrices de poche pouvant être programmables et alphanumériques, à fonctionnement autonome, sans imprimante, sans document d'accompagnement et de format maximum 21 cm de long sur 15 cm de large.
- La liste intégrale des comptes du Plan Comptable Général.

Les candidats ne doivent faire l'usage d'aucun autre document.

## L'EXPRESSION PROVENCALE

Durée 4h

Durée indicative : Dossier 1 - Droit : 1h15

Durée indicative : Dossiers 2 à 5 - Gestion 2h45

\*\*\*\*\*

La société L'EXPRESSION PROVENCALE est une PME dynamique et fortement exportatrice (70% de son chiffre d'affaires) qui produit et commercialise trois lignes de produits : savons, cosmétiques, senteurs de Provence. Constituée en SAS au capital de 127 000 €, elle emploie 15 salariés : opérateurs de savonnerie, techniciens cosmétiques, ingénieurs chimistes, personnel administratif et commercial.

\*\*\*\*\*

Le cas comprend cinq dossiers **indépendants** à traiter :

- DOSSIER 1 : DROIT
- DOSSIER 2 : ANALYSE DES ETATS FINANCIERS
- DOSSIER 3 : ENREGISTREMENTS DIVERS DE COMPTABILITE FINANCIERE
- DOSSIER 4 : ANALYSE DE L'ACTIVITE
- DOSSIER 5 : BASE DE DONNEES

## DOSSIER 1 - DROIT

Mme Désirée gère une SARL de distribution de parfums et produits cosmétiques qui porte le nom de BELLISSIMA. Elle contacte M. Lift, son interlocuteur du service commercial de la SAS L'EXPRESSION PROVENCEALE courant mars et passe commande par téléphone de 100 coffrets de maquillage étiquetés « Spécial Fête des Mères ». Il lui indique que sa commande sera livrée dans la deuxième quinzaine d'avril, soit un mois environ avant la fête des mères. Aucune confirmation de commande ne lui est envoyée. Elle paie, toutefois, un acompte de 50% du prix.

Comme elle n'a rien reçu le 2 mai, Mme Désirée relance L'EXPRESSION PROVENCEALE par lettre recommandée avec accusé de réception et, une semaine plus tard, envoie un fax à son interlocuteur pour signifier qu'elle annule sa commande. La livraison des produits intervient finalement 10 jours après la fête des mères. Mme Désirée appelle alors M. Lift, exigeant que l'EXPRESSION COMMERCIALE vienne rechercher les coffrets, au motif que BELLISSIMA n'est pas propriétaire des marchandises livrées. L'EXPRESSION PROVENCEALE refuse de reprendre les marchandises et de rembourser l'acompte de la SARL.

**1) Caractérissez le contrat en cause et les parties en présence.**

**2) L'argument de Mme Désirée est-il valable ?**

**3) Quelles actions Mme Désirée peut-elle entreprendre ?**

\*\*\*\*\*

La SAS L'EXPRESSION PROVENCEALE refuse toute annulation de la commande au motif qu'un blocus national, provoqué par les routiers mécontents, est à l'origine du retard de livraison.

**4) L'argument de la SAS sera-t-il pris en compte si le litige est porté devant la justice ?**

\*\*\*\*\*

Pour éviter la multiplication des retards de livraison, dont la grande majorité découle de l'organisation de la production qui ne permet pas de faire face aux surcharges, le président de L'EXPRESSION PROVENCEALE souhaite engager des négociations pour mettre en place la modulation de la durée hebdomadaire du travail, actuellement fixée à 35h hebdomadaires. La société relève de la Convention Collective des industries chimiques, qui autorise ce type d'accord. Il n'y a pas de section syndicale dans l'entreprise et aucun délégué syndical n'a été désigné.

**5) Avec quel(s) représentant(s) du personnel le chef d'entreprise peut-il engager les négociations ?**

**6) Qualifiez l'acte que souhaite négocier le président de la SAS L'EXPRESSION PROVENCEALE relativement à l'aménagement du temps de travail.**

## PARTIE GESTION ET INFORMATIQUE - DOSSIERS 2 A 5

Originaire de Haute-Provence et sensible à la tradition industrielle séculaire de la région dans la parfumerie vous décidez de développer votre projet professionnel dans les domaines de compétences de la région que sont les arômes, les parfums, les senteurs. La Haute Provence regroupe en effet une forte concentration de parfumeries, savonneries, distilleries, dont certains leaders mondiaux.

Vous accomplissez un premier stage auprès de l'Université Européenne des Saveurs et des Senteurs, au cours duquel vous collaborez à la gestion d'événements : salons européens, salons des saveurs et senteurs, semaine régionale de développement des produits locaux. Puis, une mission plus précise de mise en place d'une base de données pour organiser les formations cosmétiques vous est confiée grâce à l'association de la filière cosmétique, partenaire de l'Université.

Pour mener à bien la cohérence de votre projet, vous décidez de réaliser votre second stage dans la société « **L'EXPRESSION PROVENÇALE** », elle aussi partenaire de l'Université.

Au cours de ce second stage vous devez mettre en pratique vos connaissances comptables et fournir à Madame COLAS, responsable administratif et commercial, des conseils pertinents.

Les travaux demandés dans les dossiers ci-dessous correspondent aux missions qui vous ont été confiées au cours de vos deux stages :

DOSSIER 2	Analyse des états financiers	Annexes 1 à 3 Annexe A : à rendre avec la copie
DOSSIER 3	Travaux de comptabilité financière	Annexe 4
DOSSIER 4	Analyse de l'activité et politique commerciale	Annexe 5
DOSSIER 5	Création d'une base de données	Annexe B : à rendre avec la copie Annexe 6

## DOSSIER 2 : ANALYSE DES ETATS FINANCIERS

A partir des documents figurant en annexes 1, 2 et 3, vous répondrez aux questions suivantes en justifiant vos calculs :

1. Pour réaliser le bilan fonctionnel vous constatez que les valeurs mobilières de placement (VMP) ont été incluses dans la trésorerie active. Justifiez cette pratique.
2. Calculez le FRNG et le BFR en détaillant l'exploitation et le hors exploitation et indiquez l'intérêt de cette distinction pour l'analyse. Commentez les résultats obtenus.
3. Expliquez pourquoi les emplois stables doivent être financés par des ressources stables.
4. Calculez les ratios figurant sur l'annexe A (à rendre avec la copie).
5. Pour réaliser l'acquisition d'un nouvel équipement pour le laboratoire, l'entreprise a déposé auprès de son banquier un dossier de crédit comprenant les différents états financiers réalisés. Le crédit souhaité est de 100 000 €. D'après les documents annuels et les indicateurs que vous avez calculés, appréciez la pertinence de cette demande de crédit (rédaction structurée en une dizaine de lignes). Citez les autres moyens de financement des immobilisations.
6. Madame COLAS vous a confirmé une prévision d'augmentation de 10 % du chiffre d'affaires pour l'exercice 2007. Il vous est demandé de déterminer le BFRE prévisionnel qui résulterait de cet accroissement. Calculez cette valeur et justifiez l'intérêt de ce calcul.

### DOSSIER 3 : ENREGISTREMENTS DIVERS DE COMPTABILITE FINANCIERE

Pour les opérations ci-dessous présentez toutes les écritures nécessaires – la TVA est au taux de 19.6 %.

#### Opérations courantes réalisées au cours de l'exercice 2006

1. Acquisition au comptant par chèque bancaire de 3 matériels de soufflage pour l'atelier « savonnerie ». Ces matériels, d'une valeur unitaire de 340 € HT sont à renouveler chaque année.

2. Acquisition d'un camion Renault. La facture comprend les éléments suivants HT – TVA 19.6 % :

. camion : 65 000 €

. frais de préparation (aménagements du camion réalisés par le fournisseur) : 3 000 €

. un acompte de 10 % du montant du camion avait été versé à la commande

. la facture est payée immédiatement par chèque bancaire.

La facture sera enregistrée en ventilant la valeur de l'acquisition comme suit :

carrosserie 45 000 € - moteur 20 000 € - aménagements 3 000 €

Quel est l'intérêt de cette ventilation par composants ?

3. Le client Fragance bénéficie d'une ristourne annuelle sur le chiffre d'affaires HT de la période en fonction du barème suivant :

Tranches de Chiffre d'affaires	Taux de ristourne
De 10 001 à 15 000 €	2 %
De 15 001 à 25 000 €	3 %
De 25 001 à 60 000 €	4 %
Plus de 60 000 €	5 %

Le total des 3 factures TTC de la période adressées à Fragance est de 54 059.20 € - Le montant de la facture d'avoir établie viendra en déduction de la prochaine facture.

4. vous avez convaincu les dirigeants de l'entreprise de l'intérêt de la création d'un site internet marchand dynamique (toutes les entreprises concurrentes en possèdent un). La société de service contactée vous fournit le document présenté en annexe.

En supposant une commande ferme correspondant aux tarifs fournis (annexe 4), proposez l'écriture comptable nécessaire. Justifiez vos choix.

#### Opérations d'inventaire de décembre 2006

1. Le 15 février 2006 l'entreprise a cédé un camion acquis le 20 septembre 2001 pour 35 000 € HT, amortissable sur 4 ans en mode linéaire. La vente a été enregistrée au prix de cession HT de 2 500 € - TVA au taux normal. On vous demande de régulariser cette cession.

2. Un client n'est pas satisfait des produits livrés. Une provision pour litige s'impose pour un montant de 5 000 €. Après avoir rappelé et énoncé le principe comptable justifiant cette décision, enregistrez l'opération au journal.

## ANNEXE 1 - BILAN COMPTABLE AU 31 DECEMBRE 2006

ACTIF	Brut	Amort. et déprécia- tions	Net	PASSIF (avant répartition)	Montants
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
Immobilisations incorporelles :				Capital	127 000
Frais d'établissement				Primes d'émission, de fusion, d'apport	
Frais recherche et développement				Écarts de réévaluation	
Brevets, licences et droits similaires	12 000	4 000	8 000	Réserves :	
Fonds commercial				Réserve légale	9 744
Autres immobilisations incorporelles				Réserves statutaires	1 634 416
Avances et acomptes				Réserves réglementées	
Immobilisations corporelles :				Autres	
Terrains				Report à nouveau	
Constructions				<b>Résultat de l'exercice</b>	298 560
Matériel et outillage industriels	1 450 500	645 250	805 250	Subventions investissement	57 500
Autres immobilisations corporelles	477 000	243 010	233 990	Provisions réglementées	
Immobilisations corporelles en cours					
Avances et acomptes				<b>TOTAL (I)</b>	<b>2 127 220</b>
Immobilisations financières :				<b>PROVISIONS</b>	
Participations				Provisions pour risques	5 000
Créances rattachées à participations				Provisions pour charges	
Autres titres immobilisés	28 200		28 200	<b>TOTAL (II)</b>	<b>5 000</b>
Prêts				<b>DETTES (1)</b>	
Autres immobilisations financières				Emprunts obligataires convertibles	
<b>TOTAL (I)</b>	<b>1 967 700</b>	<b>892 260</b>	<b>1 075 440</b>	Autres emprunts obligataires	
<b>ACTIF CIRCULANT</b>				Emprunts auprès des étab. de crédit (2)	75 300
Stocks :				Emprunts et dettes financières divers	348 200
Matières premières et autres approv.	227 730	2 200	225 530	Avances et acomptes reçus	
En cours de production (biens, serv.)	12 250		12 250	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	468 570
Produits intermédiaires et finis	35 320	980	34 340	Dettes fiscales et sociales	292 820
Marchandises				Dettes sur immob. et comptes rattachés	
Avances et acomptes versés				Autres dettes	12 890
Créances :				<b>RÉGULARISATION</b>	
Créances clients et comptes rattachés	732 500	2 560	731 140	Produits constatés d'avance	
Autres créances	367 760		367 760	<b>TOTAL (III)</b>	<b>1 197 780</b>
Valeurs mobilières de placement	803 000		803 000		
Disponibilités	80 540		80 540		
<b>RÉGULARISATION</b>					
Charges constatées d'avance	1 200				
<b>TOTAL (II)</b>	<b>2 260 300</b>	<b>5 740</b>	<b>2 254 560</b>		
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>4 228 000</b>	<b>898 000</b>	<b>3 330 000</b>	<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>3 330 000</b>

(2) dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques (CBC) : 12 747 €

**ANNEXE 2****BILAN FONCTIONNEL**

EMPLOIS STABLES	1 967 700	RESSOURCES STABLES	3 440 973
ACTIF CIRCULANT D'EXPLOITATION	1 376 760	DETTES CIRCULANTES EXPLOITATION	761 390
ACTIF CIRCULANT HORS EXPLOITATION	0	DETTES CIRCULANTES HORS EXPLOITATION	12 890
TRESORERIE ACTIVE	883 540	TRESORERIE PASSIVE	12 747

### ANNEXE 3 - COMPTE DE RÉSULTAT DE L'EXERCICE 2006

CHARGES (hors taxes)	Montants	PRODUITS (hors taxes)	Montants
<b>Charges d'exploitation :</b>		<b>Produits d'exploitation :</b>	
Achats de marchandises		Vente de marchandises	
Variation de stocks de marchandises		Production vendue	3 521 200
Achats de matières premières et autres approv.	1 144 110	Production stockée	16 164
Variation de stock de matières et autres approv.	- 32 790	Production immobilisée	
Autres achats et charges externes	688 525	Subventions d'exploitation	
Impôts, taxes et versements assimilés	72 000	Reprises sur dépréciations et provisions	2 848
Salaires et traitements	657 537	Autres produits	
Charges sociales	275 121		
Dotations aux amortissements, dépréciations et aux provisions	285 921	<b>TOTAL (I)</b>	<b>3 540 212</b>
Autres charges	252		
<b>TOTAL (I)</b>	<b>3 090 676</b>	<b>Produits financiers :</b>	
<b>Charges financières :</b>		De participation	
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions		D'autres valeurs immobilisées	1 022
Intérêts et charges assimilées	12 715	Autres intérêts	
Charges nettes sur cessions de VMP		Reprises sur dépréciations et provisions	
		Produits nets sur cessions de VMP	14 258
<b>TOTAL (II)</b>	<b>12 715</b>	<b>TOTAL (II)</b>	<b>15 280</b>
<b>Charges exceptionnelles :</b>		<b>Produits exceptionnels :</b>	
Sur opérations de gestion	512	Sur opérations de gestion	3 000
Sur opérations en capital	13 000	Sur opérations en capital	75 000
Dotations aux amortissements, dépréciations et aux provisions	5 000	Reprises sur dépréciation et provisions	
<b>TOTAL (III)</b>	<b>18 512</b>	<b>TOTAL (III)</b>	<b>78 000</b>
<b>Impôt sur les bénéfices (IV)</b>	213 029		
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise			
<b>TOTAL DES CHARGES (I+II+III+IV)</b>	<b>3 334 932</b>	<b>TOTAL DES PRODUITS (I+II+III)</b>	<b>3 633 492</b>
Solde créditeur : <b>BÉNÉFICE</b>	298 560	Solde débiteur : <b>PERTE</b>	
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>3 633 492</b>	<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>3 633 492</b>

(Compte de résultat selon système de base du PCG)

## ANNEXE 4

### TARIFS DE CREATION DE SITES INTERNET – HEBERGEMENT ET REFERENCEMENT

Tarifs 2006

PRIX HT. – TVA 19.6 % - en euros

<b>Création site internet</b>	
- site statique	1 000
-site dynamique	2 500
<b>Hébergement mensuel</b>	
- site statique	45
- site dynamique	60
<b>Référencement</b>	
- inscription moteurs	1 000
- référencement et optimisation du site, suivi sur un an	2 000

## DOSSIER 4 - ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

La société est positionnée sur le marché des produits naturels. Ce marché fortement concurrentiel est en constante évolution. Les producteurs doivent tenir compte des exigences des consommateurs et de la réglementation européenne en matière de sécurité, de traçabilité, de non toxicité des produits.

Trois lignes de produits sont élaborées dans les ateliers de l'entreprise :

- la savonnerie, avec ses cinq savons « *Magali* », « *Lavande* », « *Olive* », « *karité* » et « *Cannelle* » aux formes, couleurs et parfums originaux
- la cosmétique (crèmes, lotions, produits de soins capillaires...)
- les senteurs (bougies parfumées, encens, eau de linge, huiles essentielles...). Cette ligne est de création récente. Elle correspond à l'évolution de la demande des consommateurs nationaux et européens en produits « bio ».

Au cours de votre stage vous avez participé aux travaux suivants en collaboration avec Mme COLAS à partir des informations regroupées **en annexe 5**.

### **1<sup>er</sup> travail : calcul du seuil de rentabilité**

Vous répondrez aux questions suivantes, en donnant toutes les justifications nécessaires et en arrondissant vos résultats à l'euro le plus proche.

1. Quel a été le montant du seuil de rentabilité pour 2006 ?
2. Les ventes étant irrégulières tout au long de l'année, déterminez le mois au cours duquel le seuil de rentabilité a été atteint.
3. Calculez la marge de sécurité dont a disposé l'entreprise en 2006. Quel est l'intérêt de cet indicateur ?

### **2<sup>ème</sup> travail : analyse de la performance des 3 lignes de produits**

Avec l'optique de mettre en place une politique commerciale adaptée aux caractéristiques de ce marché, vous décidez de faire une analyse plus précise de chaque ligne de produits en utilisant la méthode des coûts spécifiques.

1. Retrouvez, à partir des informations de l'annexe, le coût variable de la ligne « Savonnerie ». Justifiez votre calcul et donnez l'intérêt de l'utilisation des coefficients d'équivalence.
2. Commentez les résultats de l'analyse en coûts variables.
3. Présentez le calcul de la marge sur coûts spécifiques de chaque ligne de produits en tenant compte de l'analyse des charges fixes figurant en annexe 5.
4. La mauvaise performance d'une des lignes de produit justifie-elle sa suppression ? (réponse chiffrée et argumentée)

### 3<sup>ème</sup> travail : perspectives 2007

Les savons représentent le produit phare de l'entreprise. Ils sont le résultat d'une tradition et d'un savoir faire importants. La composition des savons doit évoluer pour tenir compte des nouvelles exigences des consommateurs et de l'application de la législation européenne dans le secteur. Une étude prévisionnelle vous a permis de rassembler les données suivantes :

- augmentation des quantités vendues de 10 %
- diminution de 3 % du prix de vente unitaire pour s'aligner sur le marché
- augmentation de 2 % des charges variables unitaires pour intégrer l'impact des nouvelles réglementations
- augmentation des charges fixes liée à un nouvel investissement dès le début de l'année 2007 pour 60 000 € - amortissement linéaire sur 5 ans.
- financement de cette immobilisation par un emprunt de 30 000 € (sur 4 ans au taux annuel de 4.5 %).

1. Dans de telles conditions, et en prenant pour base de calcul les chiffres de la ligne « Savonnerie » en 2006, que deviendrait la marge sur coûts spécifiques de cette ligne ?
2. Pour permettre à l'entreprise de mieux se positionner sur le marché des produits naturels, quels éléments de politique commerciale conseillez-vous de mettre en œuvre ?

## ANNEXE 5

### Calculs des coûts et résultats - Année 2006 – méthode des coûts variables

Eléments	Totaux	Savonnerie	Cosmétique	Senteurs
Chiffre d'affaires	3 521 200	1 458 400	1 525 600	537 200
Coût variable	2 112 720	729 200	1 270 708	112 812
Marge sur coût variable (M/CV)	1 408 480	729 200	254 892	424 388
Charges fixes	956 379			
Résultat courant	452 101			

### Éléments du coût variable pour la savonnerie

Nom du savon	Poids unitaire	Nombre de savons fabriqués et vendus	Coefficient d'équivalence
Magali	125 g	280 000	1
Lavande	80 g	510 000	0,625
Olive	200 g	120 000	1,31875
Karité	65 g	85 000	0,5
Cannelle	80 g	140 000	0,80

Le savon « Magali » constitue le savon de référence et son coût variable est de 0,80€

### Coefficients saisonniers des ventes 2006

Mois	Coefficients
Janvier	0,53
Février	0,14
Mars	0,85
Avril	0,68
Mai	1,30
Juin	0,81
Juillet	1,50
Août	1,66
Septembre	0,90
Octobre	0,42
Novembre	1,33
Décembre	1,88

### Analyse des charges fixes spécifiques réalisée avec les responsables d'ateliers

	Savonnerie	Cosmétiques	senteurs
Charges fixes spécifiques	294 088	145 567	470 400

## DOSSIER 5 : LA BASE DE DONNEES « FORMATIONS » de L'UESS

En 2005, le pôle Senteurs et Saveurs du pays de Haute Provence a été reconnu Pôle de Compétitivité par l'État. Dans ce cadre, la formation aux métiers caractéristiques du secteur est primordiale. Afin de développer des formations destinées aux salariés des entreprises « Senteurs et Saveurs » et aux demandeurs d'emplois, l'Université Européenne des Saveurs et des Senteurs (UESS) a créé une base de données correspondant au schéma de l'annexe B page 8 (à rendre avec la copie); les formations sont assurées par l'Université et d'autres organismes.

Cette base de données mémorise toutes les formations qui ont eu lieu depuis le 01 janvier 2005, et prend en compte les formations prévues pour les années futures. Chaque formation donne lieu à une validation si le stagiaire participe à l'ensemble des modules et remplit un questionnaire final d'évaluation.

Vous souhaitez compléter cette base de données en y intégrant les caractéristiques des formateurs. Les différentes formations font appel à des formateurs enseignants ou professionnels; certains formateurs sont salariés d'une entreprise du pôle de compétitivité Senteurs et Saveurs; chaque formateur sera décrit par les propriétés suivantes: Nom, Prénom, Adresse, CP, Ville, Spécialité.

Un formateur intervient dans une formation pour un certain nombre d'heures; la plupart des formations nécessitent plusieurs formateurs.

1. Justifiez les cardinalités de l'association EMPLOYER.
2. Proposez une écriture du modèle relationnel (ou modèle logique des données) de la base de données existante, en précisant les clés primaires et les clés étrangères. Précisez le rôle des clés étrangères.
3. Complétez le schéma de l'annexe B en intégrant dans la base, les données concernant les formateurs.  
Complétez le schéma relationnel que vous avez établi à la question précédente.
4. L'annexe 6 présente l'analyse d'une requête réalisée sur la base de données. À quelle demande correspond cette requête?
5. En suivant la démarche proposée par l'annexe 6, proposez l'analyse de la requête suivante: établir la liste des salariés de l'entreprise « Les Senteurs du Luberon » qui ont suivi une formation au cours de l'année 2006; la requête précisera le nom et le prénom des salariés, la formation suivie et la date du stage.

**ANNEXE 6** : Analyse d'une requête :

Extraire les champs :

STAGIAIRE\_EN\_FORMATION.NomStagiaire  
STAGIAIRE\_EN\_FORMATION.PrénomStagiaire  
STAGIAIRE\_EN\_FORMATION.DatenaissanceStagiaire

des lignes résultant des liens entre les tables : STAGIAIRE\_EN\_FORMATION, INSCRIRE, FORMATION

conformes aux conditions suivantes :

STAGIAIRE\_EN\_FORMATION.NumStagiaire =  
INSCRIRE.NumStagiaire  
INSCRIRE.CodeFormation = FORMATION.CodeFormation  
FORMATION.DésignationFormation = « Aromaticien(ne) »  
FORMATION.LieuFormation = « Grasse »  
FORMATION.DateDébutFormation = 15/06/2006