

**BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE – SESSION 2019**  
**SÉRIE : SCIENCES ET TECHNOLOGIES DU MANAGEMENT ET DE LA GESTION**  
**SPÉCIALITÉ : GESTION ET FINANCE – CORRIGÉ**

**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 – CONDITIONS DE VENTE ET TRÉSORERIE**

**1. Indiquer et expliquer les conditions de vente accordées aux clients Paul Durand et SARL Dupin.**

Client Durand : particulier, règlement comptant et remise de 5 % car le montant est supérieur à 1 000 € HT

SARL Dupin : professionnel, règlement à 30 jours fin de mois et remise 20 % car le montant est supérieur à 5 000 € HT

**2. Enregistrer, au journal unique, la facture n° F00213568 adressée au client SARL Dupin.**

	05/12/2018		
411 Clients		6 297,60	
707	ventes de marchandises		5 248,00
44571	TVA collectée		1 049,60
	Facture n° F00213568 client Dupin		

**3. Expliquer l'impact de cet enregistrement sur le bilan et la trésorerie de LXELEC.**

Bilan : Augmentation des créances à l'actif pour 6 297,60 € ; augmentation des dettes fiscales au passif pour 1 049,60 € ; augmentation également du résultat au passif pour 5 248,00 €.

Trésorerie : aucune incidence

**4. Préciser l'impact sur la trésorerie de l'opération réalisée avec le client Paul Durand.**

Le client Durand paye comptant (chèque n° 0004582169), la trésorerie augmentera donc de 1 358,88 €.

**5. Indiquer l'intérêt, pour cette entreprise précisément, de réaliser périodiquement un rapprochement bancaire.**

Le rapprochement bancaire permet à l'entreprise de vérifier périodiquement la concordance des opérations enregistrées dans le compte 512 avec les opérations traitées par la banque. Il permet de vérifier le solde du compte 512. Dans le cas de l'entreprise LXELEC, qui a été confrontée plusieurs fois à des découverts bancaires, surveiller le solde de trésorerie est nécessaire pour éviter ces découverts bancaires et réduire les charges d'intérêt qui en découlent.

**6. Indiquer le montant de trésorerie qui apparaîtra au bilan au 31 décembre 2018.**

Le montant de la trésorerie au 31/12/2018 est de 504,88 € (solde rapproché).

**7. Expliquer la présence du montant de 791,59 € au débit du compte 512 dans l'état de rapprochement.**

Les montants présents dans l'état de rapprochement du côté du compte 512 correspondent à des montants présents dans le relevé bancaire mais pas dans le compte 512 avant la réalisation de l'état de rapprochement. À priori le client a viré le règlement sur le compte de LXELEC, il apparaît donc dans le relevé bancaire. Mais le comptable de LXELEC n'a pas dû enregistrer ce règlement car il ne disposait pas de pièce comptable.

**DOSSIER 2 – ANALYSE DE LA PERFORMANCE ACTUELLE**

**A – Analyse de la formation du résultat et partage de la valeur ajoutée**

**1. Production de l'exercice :**

**a. Justifier l'absence du solde « de production de l'exercice » dans la formation du résultat 2018.**

L'entreprise LXELEC est, actuellement, exclusivement commerciale, cela se traduit comptablement par des ventes de marchandises et non une production.

**b. Indiquer en quoi la mise en place de la nouvelle activité modifiera cette situation.**

La nouvelle activité est une activité de prestation de services qui se traduira comptablement par une production. Le CA réalisé apparaîtra dans la rubrique production vendue.

**2. Valeur Ajoutée :**

**a. Justifier par le calcul son montant pour l'année 2018.**

VA = marge commerciale – autres achats et charges externes.  $VA = 637\,628 - 35\,230 = 602\,398$

VA = ventes de marchandises – coût d'achat des marchandises vendues – autres achats et charges externes.  $VA = 916\,686 - (282\,914 - 3\,856 + 35\,230) = 602\,398$

**b. Justifier par le calcul son taux d'évolution pour l'année 2018.**

Taux de variation  $(602\,398 - 535\,062) / 535\,062 = 12,58 \%$

**3. Calculer les parts du personnel et des actionnaires dans le partage de la valeur ajoutée.**

Part du personnel = charges de personnel / VA =  $468\,520 / 602\,398 = 77,78 \%$ .

Part des associés = bénéfice (\*) / VA =  $21\,660 / 602\,398 = 3,60 \%$ . (\*) *annexe 5 : hypothèse de distribution intégrale du résultat.*

**4. Analyser l'évolution des parts du personnel et des actionnaires dans le partage de la valeur ajoutée entre 2017 et 2018**

La part du personnel est en augmentation par rapport à 2017.

La part des actionnaires est en baisse.

Les charges de personnel ont donc absorbé une part plus importante de la valeur ajoutée. Si le personnel peut être satisfait de cette évolution, les actionnaires risquent de ne pas l'être. Une analyse plus fine permettrait de déterminer l'origine de ce phénomène pour statuer sur son opportunité en termes de management.

**B – Indicateurs de profitabilité et capacité d'autofinancement**

**1. Expliquer pourquoi Monsieur Martin calcule des indicateurs de profitabilité.**

Monsieur Martin doit convaincre ses associés du bienfondé de la diversification de l'entreprise. Les indicateurs permettent de mesurer la capacité à générer des profits à partir du chiffre d'affaires.

Dans le cas de LXELEC, une bonne profitabilité de l'activité actuelle permettra de juger de la bonne gestion de l'entreprise et rassurera également les associés sur les conditions dans lesquelles se fera la diversification.

## 2. Commenter l'évolution de la formation du résultat et des principaux indicateurs de profitabilité entre 2017 et 2018.

Tous les indicateurs de profitabilité (cf ANNEXE 4) de l'entreprise sont en baisse en 2018 par rapport à 2017, ce qui indique que la performance de l'entreprise se détériore.

Le chiffre d'affaires a augmenté de 16,02 %, la marge commerciale de 14,88 %, la valeur ajoutée de 12,58 % et l'EBE de 5,59 % entre 2017 et 2018. On constate donc que l'augmentation du CA n'a pas entraîné l'augmentation proportionnelle des autres indicateurs.

Ceci peut s'expliquer par une augmentation plus importante des charges d'exploitation (achats de marchandises, autres achats et charges externes, impôts et taxes, charges de personnels) que des produits.

Il apparaît clairement que l'entreprise malgré la concurrence est toujours en phase de croissance (la VA augmente). La baisse du taux de VA montre qu'il serait profitable de trouver de nouvelles sources de croissance (comme par exemple la nouvelle activité)

## 3. Citer les moyens dont peut disposer Monsieur Martin pour améliorer le taux de marge commerciale de l'entreprise.

Monsieur Martin peut faire varier deux éléments pour améliorer le taux de marge commerciale :

Augmenter les prix de vente, afin d'augmenter le chiffre d'affaires ou renégocier les prix d'achat auprès de ses fournisseurs afin de diminuer les coûts d'achat. Ceci entraînera une augmentation du taux de marge commerciale.

## 4. Démontrer par le calcul que la capacité d'autofinancement est de 54 445 € pour 2018.

CAF = EBE + autres produits d'exploitation + produits financiers encaissés + produits exceptionnels encaissés – charges financières décaissées – charges exceptionnelles décaissées – impôts sur les bénéfices.

$$\text{CAF} = 129\,198 + 4\,473 + 9\,079 + 405 - 52\,543 - 337 - 35\,830 = 54\,445 \text{ €}$$

**OU** (n'exiger qu'un seul calcul)

CAF = résultat + dotations d'exploitation et exceptionnelles – reprises d'exploitation et exceptionnelles + VNCEA – PCEA

$$\text{CAF} = 21\,660 + 600 + 29\,279 + 15\,142 - 2\,197 - 386 + 1\,579 - 11\,232 = 54\,445 \text{ €}$$

## 5. Citer au moins deux arguments que Monsieur Martin pourrait utiliser, lors de l'assemblée générale annuelle, pour convaincre de la pertinence d'une diversification.

L'activité actuelle subit une baisse de profitabilité, il peut donc être opportun de se tourner vers une nouvelle activité.

La concurrence des grandes surfaces de bricolage nous contraint à un alignement des prix sur les luminaires, proposer un service associé peut nous permettre de créer de la valeur ajoutée.

Cette activité répondrait aux besoins de certains clients qui souhaiteraient l'installation des luminaires achetés (le client souhaite le bien et le service associé).

# DOSSIER 3 – DÉVELOPPEMENT D'UNE NOUVELLE ACTIVITÉ

## A – Investissement et financement

### 1. Indiquer si le document envoyé par le garage Girdin (ANNEXE 7) doit être enregistré au journal. Justifier la réponse.

Le document envoyé est un devis, proposition de vente faite par le fournisseur à son client, il ne donne donc pas lieu à enregistrement comptable. C'est la facture, qui atteste le transfert de propriété, qui sera enregistrée si la vente est conclue.

### 2. Justifier le fait que LXELEC ne recourt pas à un emprunt bancaire pour financer l'acquisition du véhicule utilitaire.

- la CAF présente un montant de 54 445 €. L'entreprise doit donc pouvoir autofinancer son investissement.
- l'effet de levier ou le taux d'endettement peuvent être évoqués même en l'absence d'éléments pour en évaluer l'impact.

D'autres éléments (pas forcément en faveur de la décision prise) peuvent être avancés, les valoriser.

- les bénéfices étant de 21 660 €, si l'entreprise les distribue intégralement, il ne restera plus qu'une possibilité d'autofinancement de  $54\,445 - 21\,660 = 32\,785$  €, ce qui est insuffisant pour financer le total de la facture (ne pas rentrer dans des considérations concernant la TVA.).
- la trésorerie risque de ne pas être suffisante lors de l'achat.

## B – La rentabilité de la nouvelle activité

1. Justifier par le calcul le montant des charges fixes qui apparaît dans le compte de résultat mensuel par variabilité de l'ANNEXE 8.

Charges fixes =  $2\,500 * 1,4 + (36\,000 / 4) * (1/12) + 150 = 4\,400 \text{ €}$

2. Déterminer le seuil de rentabilité mensuel en valeur de la nouvelle activité.

SR = charges fixes / taux de marge sur coût variable =  $4\,400 / 0,70 = 6\,285,71 \text{ €}$

3. En déduire le nombre d'interventions mensuelles minimum à réaliser pour atteindre ce seuil de rentabilité.

Nombre d'interventions mensuelles minimum = SR / prix de vente d'une intervention =  $6\,285,71 / 60 = 104,76$  interventions soit 105 interventions.

4. Le prix forfaitaire minimum d'intervention d'un électricien étant de 50 € HT dans ce secteur géographique, indiquer si l'entreprise LXELEC peut envisager de facturer la prestation à 50 € HT.

L'entreprise gagne, selon ses prévisions 12,67 € par intervention. Si le prix de l'heure baisse de 10 € avec une activité inchangée, le bénéfice ne sera plus que de 2,67 € par intervention. Donc l'entreprise gagnerait moins mais réaliserait tout de même un bénéfice de  $2,67 * 150 = 400 \text{ €}$ . Facturer l'intervention à 50 € HT permettrait de prendre des parts de marché car ce tarif est aligné sur celui des concurrents.

## C – Augmenter la productivité du travail

1. Présenter le compte de résultat par variabilité du mois de février 2019 sur la base du modèle de l'ANNEXE 8.

	Quantité	Prix unitaire	Montant	% du CAHT
Chiffre d'affaires HT	150	50,00	7 500,00	
	20	45,00	900,00	
Total			8 400,00	100,00%
Total des charges variables	170	18,00	3 060,00	36,43%
Marge sur coût variable	170	31,41	5 340,00	63,57%
Total des charges fixes		4 400 + 550	4 950,00	
Résultat	170	2,29	390,00	4,64%

2. En déduire si l'entreprise a intérêt à accepter cette commande supplémentaire.

Si l'entreprise accepte ces 20 interventions supplémentaires, le résultat par intervention baisse, passant de 2,67 € à 2,29 €. De plus le résultat global diminue de 10 € (400 € sans les interventions supplémentaires, 390 € avec). Il serait donc logique de refuser cette commande.

Mais, le texte précise que c'est une cliente actuelle de notre magasin. Si on refuse, elle risque de s'adresser à une autre entreprise pour les installations mais également pour les achats de luminaires et accessoires électriques.

Il serait donc judicieux d'accepter cette commande supplémentaire afin de préserver les relations commerciales avec cette cliente. On pourrait conseiller à Monsieur Martin de négocier avec cette cliente le tarif horaire pour ne pas trop impacter le résultat.

*Valoriser le candidat qui propose de recalculer le seuil de rentabilité*

## 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	/25

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 :**

**La fixation des prix appliqués par une entreprise repose-t-elle uniquement sur les méthodes d'analyse des coûts ?**

*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<sup>ère</sup> – Thème : Temps et Risque

QG : La recherche de l'amélioration de la performance comporte-t-elle des risques ?

Programme de terminale – Thème 3: Accompagner la prise de décision

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

**Les méthodes d'analyse des coûts sont déterminantes dans la fixation des prix.**

La détermination du coût d'un produit ou d'un service permet à l'entreprise d'obtenir des informations utiles qui pourront aider les responsables à fixer leur prix de vente.

La méthode des coûts complets permet d'obtenir une meilleure connaissance du processus de production. C'est une méthode qui permet de calculer les différents coûts d'un produit. Le prix est déterminé à partir du coût de revient auquel s'ajoute une marge.

Mais, les charges qui concernent plusieurs activités de l'entreprise doivent être réparties selon des critères pertinents dont le choix est délicat.

La méthode des coûts complets est adaptée dans le cas d'une activité industrielle avec plusieurs produits.

La méthode des coûts variables permet de déterminer des indicateurs pour aider à la fixation des prix : la distinction entre les charges variables et les charges fixes permet de déterminer le TMCV et le seuil de rentabilité (prix de vente et quantité à vendre pour atteindre le SR).

L'entreprise LXELEC a privilégié cette méthode pour analyser la pertinence de son prix de vente pour la nouvelle activité. Un prix de vente de 50 € lui permet de couvrir ses charges.

Néanmoins, les charges fixes ne sont pas spécifiques à un produit ou à un service. Une entreprise qui est présente dans plusieurs activités devra répartir ces charges entre plusieurs produits ou services. Cette répartition est compliquée et peut également induire en erreur le décideur. Exemple pour LXELEC on pourrait imaginer que les charges fixes relatives à la nouvelle activité sont composées d'autres éléments que le salaire, l'amortissement et les frais d'entretien.

### **Mais, la fixation des prix ne peut reposer exclusivement sur les méthodes d'analyse des coûts.**

L'entreprise évolue dans un environnement concurrentiel, la détermination des prix doit tenir compte des contraintes imposées par le marché et notamment des prix pratiqués par la concurrence ou les exigences des clients. Tel est le cas pour LXELEC dont la nouvelle activité doit tenir compte d'un prix de marché de 50 € et d'un tarif de 45 € pour sa commande supplémentaire passée par une cliente actuelle.

Une étude de marché peut également s'avérer pertinente. Elle permettra de cerner les attentes et les opportunités du marché. Tel est le cas pour LXELEC qui souhaite répondre aux clients désirant faire appel à un professionnel pour l'installation des luminaires.

La fixation du prix se joue également sur d'autres critères (qualité, délais, SAV ...).

COFF