

Bac 2018
Épreuve de Gestion Finance
Spécialité - Série STMG

Première partie

Dossier 1 : La relation client

A. Contrôle de facturation client

1. Vérification des conditions de vente :

- Pour la facture du 10/11/2017 N° V213 : la remise de 2 % a bien été appliquée, car le montant brut « Boutique » est supérieur à 1 000 € ; pas de frais de port car le montant brut est supérieur à 1 000 € (franco de port) ; le règlement doit intervenir dans les 30 jours ce qui est mentionné et conforme dans la facture.
- Pour la facture du 15 novembre 2017 n° V225 : une remise de 2 % a été accordée alors que le montant brut est inférieur à 1 000 € (il s'agit donc d'une erreur) ; le port forfaitaire de 50 € est facturé ce qui est conforme car le montant brut est inférieur à 1 000 € ; le délai de 30 jours pour le règlement est accordé ce qui est conforme car le client appartient à la famille « Boutique ».

2. Corps de la facture d'avoir

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
Sac à dos « air 40L »	2	46.00	92.00
		Brut HT	92.00
		Remise 2 %	1.84
		Net commercial	90.16
		TVA 20%	18.03
		Net à déduire TTC	108.19

3. Écriture au journal

701	Ventes de produits finis	90.16	
445710	TVA collectée	18.03	
411ALPI	Client Alpi		108.19

(facture d'avoir AV 213)

4. L'utilisation de comptes individuels pour chaque client permet à l'entreprise un suivi individuel plus précis et donc permet un gain de temps et une réactivité immédiate lorsque le client n'honore pas ses échéances dans les délais.

B. Suivi des créances clients

1. Respect des règlements :

- Concernant la facture V 186 du 03/08, elle a été réglée le 03/10 (donc les 30 jours de délai sont dépassés).
- Concernant la facture du 22/08, elle aurait dû être réglée le 22/09, or elle n'est toujours pas payée.
- Concernant les 2 dernières factures du 10/11 et du 15/11, elles ne sont pas encore réglées, mais le client a jusqu'au 20 décembre et 25 décembre pour les régler (donc pas de retard).

En conclusion la facture du 22/08 numéro : V 198 : pas de respect du délai de règlement

2. L'utilisation d'un progiciel comptable permet par un système d'alerte d'avertir que le client a dépassé la date limite de règlement. En fonction du paramétrage du progiciel et de ses fonctionnalités si ce système d'alerte n'existe pas, il est tout à fait possible de réaliser à intervalles réguliers des contrôles sur les comptes clients et s'apercevoir que certains clients ne respectent pas les délais. Dans ce cas, en fonction du paramétrage, des lettres de relance peuvent être éditées et expédiées aux clients.

3. La reprise du client Delaunay de 1 260 € se justifie par le fait, qu'il est devenu totalement insolvable durant l'année 2017, donc sa créance est définitivement perdue. Il est donc obligatoire de reprendre la provision existante qui ne se justifie plus. La créance étant enregistrée en « pertes irrécouvrables », la provision doit elle aussi être « annulée », donc par le système de « reprise sur provision ».

4. Justification dépréciations clients :

- Client Intrasport : Il doit 1 554,80 au 31/12/2016 ; on retranche d'abord le règlement effectué en 2017 de 594.80 = 960 € TTC. Puis on calcule provision nécessaire pour 2017 (sur le montant HT) : soit 400 €. Donc 400 € sont nécessaires, mais on a déjà 260 € sur l'année 2016 ; ce qui implique une dotation nécessaire de $400 - 260 = 140$ € pour l'année 2017
- Client Pyrénées Club : c'est un client qui est devenu « douteux » au cours de l'année 2017, donc il n'existait pas en tant que tel en 2016. On a calculé une provision nécessaire de 723,51 € (sur le montant HT), comme ce client est un « nouveau » client douteux, il n'y avait de provision l'an passé, donc la dotation nécessaire est égale au montant de la provision soit 723,51 €.

5. Journal des OD

	31/12/2017		
416	Clients douteux	2 170,54	
411PYR	Client Pyrénées		2 170,54
6817	Dotation dépréciation actif	863.51	
491	Dépréciation comptes clients		863.51
491	Dépréciation comptes clients	1 260	
7817	Reprise sur provision		1 260
654	Pertes sur créances irrécouvrables	1 794	
44551	TVA à décaisser	358.80	
416	Clients douteux		2 152.80

6. L'impact de la dotation pour dépréciation des clients Intrasport et Pyrénées a pour effet d'augmenter les charges dans le compte de résultat, donc de diminuer le bénéfice 2017 de la société.

Dossier 2 : Les coûts et le prix de vente

1. L'intérêt pour la société de mettre en place une comptabilité de gestion va lui permettre de savoir avec précision le coût de production et de revient de chaque article fabriqué et de déterminer un prix de vente conforme aux objectifs fixés.
2. Un tableau de répartition des charges indirectes permet de répartir les charges indirectes (charges qu'on ne peut affecter directement au coût du produit) de la comptabilité financière sur les centres de production et administratifs de l'entreprise. Ces charges indirectes calculées par centre permettront de calculer les différents coûts (d'achat, de production, de distribution et de revient).
3. Justification de l'assiette de frais du centre « approvisionnement »
 - Dans le centre « approvisionnement » il y a 41 760 € de charges indirectes, et l'unité d'œuvre choisie est « 1 € d'achat » ; 180 000 € d'achat ont été réalisés : donc le coût de centre est $41\,760 / 180\,000 = 0.232$ (pour 1 € acheté, il y a 0.232 de charges indirectes)
 - Dans le centre « atelier », le total des charges indirectes est de 247 200 € ; avec pour unité d'œuvre l'heure de MOD et il y a eu 10 300 heures de MOD. Donc $247\,200 / 10\,300 = 24$. Chaque heure de MOD coûte 24 € de charges indirectes
4. Justification du choix de l'heure de MOD dans le centre « atelier » : dans ce centre l'activité est très probablement essentiellement manuelle, donc l'unité d'œuvre qui correspond le mieux à la répartition des charges indirectes de ce centre est l'heure de main-d'œuvre directe.
5. Justification dans le compte de stock de toile de la valorisation des entrées : valorisation au coût d'achat (77,00 €) ; on retrouve ce montant dans le coût d'achat des matières premières pour la toile.
Concernant la valorisation des sorties, elle se fait avec le calcul du CMP (coût moyen pondéré) : on totalise les quantités totales en « entrées » ; on totalise les montants. On obtient le CMP : $270\,000 / 3\,600 = 75,00$ € et ce montant sert à valoriser les sorties.
6. L'entreprise souhaite réaliser un taux de marge = 30 % du coût de revient de chaque sac. Le coût de revient est de 162,72 € ; si la marge doit représenter 30 % du prix de vente, cela revient à la formule suivante : X (prix de vente HT) – 162.72 = 0.3X
Donc $0.7X = 162.72$, d'où $X = 232.46$. Le prix de vente HT à proposer serait de 232,46 €
7. Si on compare avec les prix des concurrents, la société propose un prix de vente supérieur. Le prix de revient étant lui-même élevé : 162,72 € alors que le prix de vente chez Lafuma est 175.80 € et 181.50 chez Podo. M. Montaz peut mener des actions commerciales et de communication sur le produit en défendant la qualité des matières, des finitions etc. Sinon, si M. Montaz veut s'aligner sur les prix de ses concurrents, il peut envisager de revoir son process de production, les matières utilisées (baisser en gamme) , les conditions d'achat avec ses fournisseurs (obtenir de meilleurs tarifs)...

Dossier 3 – La situation financière

1. Intérêt d'établir un bilan fonctionnel : le bilan est plus lisible car regroupements opérés en grandes masses. Fournir des indications sur la situation financière de l'entreprise permet d'analyser d'où provient le financement de l'entreprise et comment il est utilisé pour financer les investissements puis l'exploitation. Il facilite le travail du gestionnaire car il permet de détecter les déséquilibres et de proposer des solutions.
2. Bilan fonctionnel

ACTIF	N	PASSIF	N
EMPLOIS STABLES		RESSOURCES STABLES	
Immobilisations incorporelles	80 000	Capitaux propres	459 601
Immobilisations corporelles	531 758		
Immobilisations financières	7 384	Amortissements et provisions	211 416
		Dettes financières	311 786
TOTAL I	619 142	TOTAL I	982 803
ACTIF CIRCULANT		PASSIF CIRCULANT	
Stocks et en-cours	477 704	Dettes	338 285
Créances	233 060		
TOTAL II	710 764	TOTAL II	338 285
TRÉSORERIE ACTIVE		TRÉSORERIE PASSIVE	
Disponibilités	2 422	Concours bancaires courants	11 240
TOTAL III	2 422	TOTAL III	11 240
TOTAL GÉNÉRAL	1 332 328	TOTAL GÉNÉRAL	1 332 328

Pour les immobilisations : on ne prend que le montant brut

Tous les amortissements et provisions sont comptés au passif dans les ressources propres

Concernant les dettes financières : on retranche du montant les concours bancaires (qui représentent du court terme)

3. Calcul FRNG , BFR et Trésorerie

	2017	Variation 2016/2017
Ressources stables	982 803	
– Emplois stables	619 142	
= FRNG	363 661	30.70 %

	2017	Variation 2016/2017
Actif circulant	710 764	
– Passif circulant	338 285	
= BFR	372 479	24.59 %

	2017	Variation 2016/2017
Trésorerie active	2 422	
– Trésorerie passive	11 240	
= Trésorerie	- 8 818	237.20 %

Vérification trésorerie = FRNG – BFR = 363 661 – 372 479 = - 8 818

4. Evolution de la situation financière

Concernant le FRNG : les ressources stables augmentent de plus de 30 % ce qui est une bonne chose grâce notamment à la bonne performance du résultat et des dettes financières en baisse (remboursement). On constate qu'il y a eu des cessions d'immobilisations qui expliqueraient que le FRNG soit en augmentation en 2017.

Le BFR augmente de plus de 24 %, ce qui traduit une hausse du besoin de financement d'exploitation et cette hausse va se répercuter sur la trésorerie qui se dégrade très fortement et reste négative. Il faut prendre des mesures pour limiter la hausse du BFR.

5. Solutions : On remarque des stocks de matières premières et produits finis trop importants et qui augmentent en 2017 : il faut limiter cette hausse : acheter plus souvent et en plus petites quantités.

Les clients, certes le montant a diminué mais il reste trop élevé : il faut poursuivre le suivi et rester vigilant sur les délais de règlement qu'ils doivent respecter.

Le passif circulant a beaucoup augmenté : les dettes fournisseurs ont augmenté, mais les dettes sociales et fiscales ont diminué. Il faut rester vigilant sur les achats de matières, les stocks augmentent et freinent la trésorerie ; évidemment les délais de paiement envers les fournisseurs s'allongent, mais la situation financière à court terme se dégrade trop ,et trop vite.

Deuxième partie

Pistes de réflexion

Le prix de vente d'un produit est-il toujours établi en fonction de son coût de revient ?

- Le coût de revient est évidemment l'indicateur de référence pour la fixation du prix de vente, mais il ne doit pas et ne peut pas être le seul. Dans notre cas, l'entreprise s'intéressait fortement aux prix exercés par la concurrence, ce qui est logique si l'on souhaite tenir ses objectifs de ventes et assurer la pérennité. (Enquêtes)
- Autre moyen de fixer un prix de vente, c'est aussi en fonction de la demande : combien le client est-il prêt à payer pour consommer tel ou tel produit ou service ?
- Cela peut aussi en fonction de la marge que l'entreprise souhaite dégager sur chaque produit ou la marge globale que l'entreprise a budgétisée.