

1^{er} PARTIE : Gestion financière

LAITERIE LOUKMAN

1. Complétez l'avoir n° 55 (annexe A) du 15/12/2016 puis enregistrer au journal de l'entreprise toutes les pièces comptables de l'annexe 1 (17 points).

Annexe A : Facture d'avoir N°55 (4 points)

Laiterie LOUKMAN SA
Zone Industrielle
Djibouti

Avoir
Superette ABDOUKARIM
Engueilla

Réf, facture n°225 du 01.12.16

Facture Avoir n°55 du 15.12.16

Référence	Désignation	Qtt.	P.U	Montant
facture n°225 du 01.12.16 (0,5 pts)	Yaourt nature	10	1 800 (0,5 point)	18 000 (0,5 point)
Montant Brut				1 8000 (0,5 pts)
Remise 5 %				900 (0,5 point)
Net commercial				17 100 (0,5 point)
TVA 10 %				1 710 (0,5 point)
Net à votre crédit				18 810 (0,5 point)

Le journal doit être noté (0,5 *point* par ligne et 0.5 *point* pour la date et le libellé de chaque opération). Au total 13 points pour le journal.

		01/12/2016		
411		Clients	376 200	
	701	Ventes de produits finis		342 000
	44571	TVA collectées		34 200
		Facture n°225 10/12/2016		
401		Fournisseurs	18 700	
	765	Escomptes obtenus		17 000
	44566	TVA déductibles		1 700
		Facture n°A455 15/12/2016		
701		Ventes de produits finis	17 100	
44571		TVA collectées	1 710	
	401	Clients		18 810
		Facture n°A55 15/12/2016		
411		Clients	228 717	
665		Escompte accordé	2 095	
	701	Ventes de produits finis		209 520
	7085	Ports et frais accessoires factures		500
	401	TVA collectées		20 792
		Facture n°230 20/12/2016		
2183		Matériels de bureau et informatiques	123 480	
44562		TVA déductibles sur immobilisations	12 348	
	404	Frais d'immobilisation		135 828
		Facture n°829 30/12/2015		
709		RRR accordées	40 000	
44571	411	TVA collectées	4 000	
		Clients		44 000
		Facture n°A65		

2. Expliquez l'intérêt pour le fournisseur d'accorder une remise à son client.

Pour le fournisseur, la remise permet de motiver le client à acheter plus et à le fidéliser, ce qui lui permet d'améliorer sa trésorerie à court terme (toute réponse cohérente est acceptable et vaut 2 points).

3. Calculez la TVA due au titre du mois de Mai 2016 ; montrez le détail de vos calculs (8 points)

Libellé	Calcul	Montant TVA	Montant arrondi
TVA collectée	$1\,150\,000 \times 10\% (0,5 \text{ point})$	115000	115000 (0,5 point)
TVA déductible :	$870\,000 \times 10\% = 87\,000$	87 000	87 000 (0,5 point)
- Dont achat MP	(0,5 point)	6 000	6 000 (0,5 point)
- Dont achat abs	$(66\,000 \div 1,1) \times 0,1 = 6\,000 (0,5 \text{ point})$		93 000
TVA déductible sur immobilisation	16 200 (0,5 point)	16 200	16 200 (1 point)
TVA due	$115\,000 - (87\,000 + 6\,000 + 16\,200) (0,5 \text{ point})$	5 800	5 800 (1 point)
Crédit de TVA d'Avril	-	-	4355
TVA à décaisser	$5\,800 - 4355 (0,5 \text{ point})$	1 445	1 445 (0,5 point)

4. Et puis enregistrez la déclaration de la TVA du mois de Mai 2015 (05 point).

→ 1 point par ligne d'opération juste.

		30/05/2012		
44571	TVA collectées		115 200	
	44562	TVA déd sur immob		16 200
	44566	TVA déd sur ABS		93 000
44567		Crédit de TVA à reporter		4 355
	44551	TVA à décaisser		1 455
		Déclaration de TVA mai 2016		

5. Complétez le tableau de l'annexe B (8 points).

Noms	Créances HT au 31/12/2016	Dépréciation au 31/12/2015	Dépréciation au 31/12/2016	Ajustement		Perte	
				Dotations	Reprises	Créances Irrécouvrables HT	TVA sur les créances irrécouvrables
Fatouma	2 000 000 (0.25 pts)	300 000 (0.25 pts)	800 000 (0.5 pts)	500 000 (0.5 pts)			
Chehem	4 000 000 (0.25 pts)	500 000 (0.25 pts)	400 000 (0.5 pts)		100 000 (0.5 pts)		
Adnan	600 000 (0.25 pts)	120 000 (0.25 pts)			120 000 (0.5 pts)	600 000 (0.5 pts)	60 000 (0.5 pts)
Abdallah	800 000 (0.25 pts)		640 000 (0.5 pts)	640 000 (0.5 pts)			
Hibo	1 000 000 (0.25 pts)		300 000 (0.5 pts)	300 000 (0.5 pts)			
TOTAL				1 140 000	220 000 (0.5 pts)	600 000	60 000

6. *Passez les écritures nécessaires au 31/12/2016 ? (04 points). Notez 01 point par opération juste. Si la moitié est bonne donnez ½ point.*

		31/12/2016		
68 17		Dotations aux Amorti. et aux dépréciations	1 140 000	
	49 16	Dépréciation des clients douteux		1 140 000
		D'après tableau des créances douteuses		
		31/12/2016		
4917		Dépréciations des clients douteux	220 000	
	7817	Reprise sur dépréciation des clients		220 000
		D'après tableau des créances douteuses		
		31/12/2016		
654		Pertes sur créances	60 000	
44551		TVA douteux	6 000	
		Clients douteux		
	416	D'après tableau des créances douteuses		66 000
		31/12/2016		
411		Clients douteux	228 717	
665			2 095	
	701	Créances clients		209 520
		D'après tableau des créances douteuses		

7. *Pourquoi n'y a-t-il pas une dépréciation antérieure pour les créances Hibo et Abdallah ? (01 point)*

Parce que les clients Hibo et Abdallah n'étaient pas des clients douteux au 31/12/2015

8. *A partir de l'annexe 4, complétez les différents budgets à l'annexe C (12 points).*

→ 2 points par tableau et diviser les 2 points par le nombre de case à remplir.

9. *Commentez la situation du budget de trésorerie prévisionnel de la nouvelle activité. (13 points).*

Dans la réponse, il faut qu'on retrouve des mots-clés :

- Trésorerie finale positive.
- La trésorerie augmente de mois en mois

Budget des ventes du premier trimestre 2017 (2 pts)

Ventes	Janvier	Février	Mars	Total
Ventes HT	5 000 000	5 500 000	6 000 000	16 500 000
TVA	500 000	550 000	600 000	1 650 000
Ventes TTC	5 500 000	6 050 000	6 600 000	18 150 000

Budget de TVA du premier trimestre 2017 (2 pts)

TVA	Janvier	Février	Mars	Total
TVA collectée	500 000	550 000	600 000	1 650 000
TVA déductible	200 000	300 000	350 000	850 000
TVA à décaisser ou crédit de TVA à reporter	300 000	250 000	250 000	2 500 000

Budget des décaissements du premier trimestre 2017 (2 pts)

Décaissements	Janvier	Février	Mars	Dettes
Achats de Janvier			2 200 000	
Achats de Février				3 300 000
Achats de Mars				3 850 000
Charges de personnel	500 000	500 000	500 000	
Charges sociales	20 000	20 000	20 000	
TVA à décaisser		300 000	250 000	250 000
TOTAL	520 000	820 000	2 970 000	7 400 000

Budget des achats du premier trimestre 2017 (2 pts)

Achats	Janvier	Février	Mars	Total
Achats HT	2 000 000	3 000 000	3 500 000	8 500 000
TVA	200 000	300 000	350 000	850 000
Achats TTC	2 200 000	3 300 000	3 850 000	8 350 000

Budget des encaissements du premier trimestre 2017 (2 pts)

Encaissements	Janvier	Février	Mars	Créances
Janvier	1 100 000	1 100 000		
Février		1 650 000	1 650 000	
Mars			1 925 000	1 925 000
TOTAL	1 100 000	2 750 000	3 575 000	1 925 000

Budget de trésorerie du premier trimestre 2017 (2 pts)

Trésorerie	Janvier	Février	Mars
Trésorerie initiale	1 500 000	2 080 000	4 010 000
Encaissements	1 100 000	2 750 000	3 575 000
Décaissements	520 000	820 000	2 970 000
Trésorerie finale	2 080 000	4 010 000	4 615 000

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat / 28 points

CAF Corrigé

1^{ère} méthode :

Excédent Brut d'Exploitation	56 042 192
Autres Produits Exploitation	0
Produits Financiers	0
Produits Exceptionnels	593 624
Autres Charges d'Exploitation	7 822 800
Charges Financières	725 497
Charges Exceptionnelles	12 815 866
Participation des salariés aux fruits de l'expansion	0
Impôts sur les bénéfices	5 532 000
Capacité d'Autofinancement	39 653

2^{ème} méthode :

Résultat net	20 498 695
dotation aux amortissements	9 240 958
PCEAC	
Capacité d'Autofinancement	29 739 653

→ Il faut attribuer 5 points selon la méthode choisi et pour une bonne réponse.

2^e PARTIE : Mercatique

CAS DOUX

Questions obligatoires (Annexes 1 à 6) (56 points)

1. *Caractéristiques du marché de la volaille (12 points)*

Tendances du marché de la volaille : (4 points)

Le marché de la volaille est un marché en pleine expansion, la consommation globale de la volaille augmente considérablement ces dernières années même s'il connait une légère recule en 2015 /2016. Deux acteurs sont seulement présents sur ce marché, lequel domine largement les produits **DOUX**.

Offre : (4 points)

DOUX : 1^{er} producteur européen, leader sur le marché local, 3^e au niveau mondial.

- Circuit de commercialisation
 - * Industrie agroalimentaire.
 - * Grande distribution alimentaire.
 - * Commerce de proximité.

Le groupe assure une transformation en viande certifiée HALAL.

Demande : (4 points)

La demande mondiale de la viande de volaille augmente et notamment à Djibouti.

On assiste à une augmentation de la consommation des produits élaborés de la viande de volaille du fait de sa praticité et de son prix. La consommation de la viande rouge diminue au profit de celui de la volaille.

2. *Calcul des taux d'accroissements 9 points (1.5 points par bonnes réponses)*

Année	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventes (milliers de FDJ)	3 200	7 700	9 000	12 000	15 000	18 000
Taux d'accroissement (en %)		141	17	33	25	20

3. Prédiction des ventes : / 13 points

Méthode des moindres carrés /10 points

Année	x_i	y_i	x_i	y_i	$x_i \times y_i$	$(x_i)^2$
2011	1	3 200	- 2,5	- 7617	19 042	6,25
2012	2	7 700	- 1,5	- 3117	4 675	2,25
2013	3	9 000	- 0,5	- 1817	908	0,25
2014	4	12 000	0,5	1183	592	0,25
2015	5	15 000	1,5	4183	6 275	2,25
2016	6	18 000	2,5	7183	17 958	6,25
Total	21	64 900	0	0	49 450	17,5
Moyenne	3,5	10 817				

$$a = 2\,826 \text{ et } b = 927$$

$$y = 2826x + 927 \text{ et } 20\,707 \text{ FDJ.}$$

On obtient $y_{2017} = 20\,707$

Méthode des Points moyens

Année	x_i	y_i
2011	1	3 200
2012	2	7 700
2013	3	9 000
2014	4	12 000
2015	5	15 000
2016	6	18 000

$$15\,000 = 2a + b$$

$M_1(2; 6\,633)$, $M_2(5; 15\,000)$ et $6\,633 = 2a + b$ et on obtient $a = 2\,789$, $b = 1\,055$.

$$15\,000 = 2a + b$$

Donc $y = 2\,789x + 1\,055$ d'où $y_{2017} = 2\,789 \times 7 + 1\,055$ soit $y_{2017} = 20\,578$

4. *Identification des nouvelles attentes des consommateurs Djiboutiens /10 points*

Les consommateurs plus soucieux à leur santé s'orientent vers l'éthique, la nutrition. Le prix bas est le plus recherché car les consommateurs cherchent à diminuer leur budget relatif à l'alimentation.

- Produit moins cher et de bonne qualité
- Certifié HALAL
- Bio 100% végétal
- Information portée sur les emballages
- Production sous les signes officiels de qualités
- Renouvellement de l'offre et DLC (date allongées limite de consommation)

5. *Définition de la marque et utilité de l'appellation Halal : (6 points)*

Définition (3points) : Une marque est un signe ou un ensemble des signes distinctifs (nom, logo, valeurs...) reconnaissable par les consommateurs et créant de la valeur sur un marché pour une entreprise. Elle peut être liée à un producteur (marque de producteur) ou à un distributeur (marque de distributeur). Au-delà du produit, une marque est constituée d'un ensemble de valeurs.

Utilité de l'appellation Halal (3 points) Pour la viande soit Halal, il faut que l'animal soit égorgé au nom de Dieu et conformément aux préceptes de l'Islam. On entend par aliment halal tout aliment autorisé par la loi islamique, qui respecte le principe de la loi islamique. Pour les consommateurs, c'est un signe de gage, une garantie et le producteur utilise cette appellation pour garantir aux consommateurs des aliments qui répondent à leurs attentes.

6. *Énumération des différents produits que compose la gamme DOUX (6 points)*

- Produits congelés
- Produits entiers,
- Produits panés (cordons bleus, nuggets, burgers de poulet)
- Plats cuisinés
- des bâtonnets de volaille
- des steaks de poulets

Questions optionnelles (28 Points)

7. *Compte de résultat différentiel / 13 points*

Éléments	Montant	en %
Chiffre d'Affaires	5 200 000 (1 point)	100
Charges Variables	1 200 000 (1 point)	23 % (2 points)
Marge/Coûts Variables	4 000 000 (3 point)	77 % (2 points)
Charges Fixes	700 000 (1 point)	
Résultat	3 300 000 (3 point)	

8. *Seuil de rentabilité en valeur et en volume (10 points)*

Seuil de Rentabilité (en Valeur)	910 000 (5 points)
Seuil de Rentabilité (en Volume)	1 820 (5 points)

9. *Point mort (5 points)*

Point mort	Le 2 ^{ème} jour de l'animation commerciale « Dégustation – vente des produits Doux (5 points)»
------------	---