

1^{er} PARTIE : Gestion financière

SODICOM « BIO »

Questions à traiter obligatoirement (annexes 1/A/B/2/C/D) (56 points)

- **Opérations courantes:** (23 Points)

1. *Préciser la nature des deux réductions apparaissant dans la facture N°124 de l'annexe A (1 point)*
2. *Indiquer dans quelles conditions elles sont respectivement accordées. (2 points)*

Il s'agit de :

- la remise "10 %" : c'est une réduction commerciale accordée en fonction de l'importance de la quantité achetée et de la qualité du client. (1 point)
 - l'escompte 2 % : c'est une réduction financière accordée en cas de paiement au comptant et avant l'échéance. (1 point)
3. *Compléter la facture d'avoir n°A94 de l'annexe A. (4 points → 0,5 par ligne)*

ANNEXE A : Facture d'Avoir N°A 94

Société SODICOM "BIO"			
AVOIR			
Restaurant 3 étoiles			
Facture n°A 94 du 07/11/2016			
Désignations	Quantité	PU	MONTANT BRUT
Pack de bouteilles d'eau BIO 600 ml	100	300	30 000
TOTAL BRUT			30 000
Remise 10 %			3 000
Net Commercial			27 000
Escompte 2 %			540
Net financier			26 460
TVA 10 %			2 646
NET à votre crédit TTC			29 106

Enregistrer au journal de la société « SODICOM » les opérations de l'annexe 1.(9 points → 0,5 point par ligne)

05/11/2016				
411	Clients	199 089		
665	Escompte accordé	3 510		
701	Ventes de produits finis		175 500	
7085	Port et frais accessoires facturés		9 000	
44571	TVA collectée		18 099	
	Facture N°124 – Client Restaurant 3 étoiles			
07/11/2016				
701	Ventes de produits finis	199 089		
44571	TVA collecté	3 510		
411	Clients		175 500	
665	Escompte accordé		9 000	
	TVA collectée		18 099	
	Facture N°A94 – Client Restaurant 3 étoiles			
01/12/2016				
6061	Électricité	240 000		
44566	TVA déductible sur ABS	24 000		
566	Banque	264 000		
	Paiement de la facture d'électricité			
01/12/2016				
616	Primes d'assurance	169 983		
512	Banque		169 983	
	Chèque bancaire N°89012			
5/12/2016				
512	Banque	169 983		
411	Clients		169 983	
	Chèque bancaire N°89012			
31/12/2016				
486	Charges constatée d'avance	412 500		
616	Clients		4 120	
	Écriture de régularisation			
	$450\,000 \times 11 \div 12$			

4. Procéder à la mise à jour du compte 411 «Client Restaurant 3 étoiles» dans l'annexe B, Calculer le solde, puis effectuer le lettrage de ce compte dans l'annexe B; (6 points)

→ (1 point «mise à jour et solde» : 0,25 point par éléments/ Détail de calcul du solde: 1 point/ Lettrage : 0,25 point par lettre)

Solde = Total Débit – Total Crédit = 6 105 289 – 4 752 419 = 1 352 870

ou

Somme des factures non lettrées = 985 640 + 367 230 = 1 352 870

Date écriture	Libellé de l'écriture	Montant débit	Montant crédit	Lettrage
01/01/2016	À nouveau	3 271 540		A
15/01/2016	Facture n° 95	395 996		B
31/01/2016	Règlement par chèque n°215413		3 271 540	A
15/02/2016	Règlement par chèque n° 216420		395 996	B
05/03/2016	Facture n° 99	985 640		
10/04/2016	Facture n° 101	152 749		C
25/04/2016	Facture n° 117	91 778		C
10/06/2016	Règlement par chèque n°217103		244 527	C
15/05/2016	Facture n° 118	120 847		D
18/07/2016	Retour de marchandises. Avoir n° A89		26 063	D
25/07/2016	Facture N°119	367 230		
31/08/2016	Règlement par chèque n°218472		94 784	D
15/09/2016	Facture n° 120	520 420		E
18/09/2016	Retour de marchandises. Avoir n°A91		10 675	E
15/10/2016	Règlement par chèque n° 219435		509 745	E
05/11/2016	Facture N°124	199 089		F
07/11/2016	Retour de marchandises. Avoir n°A94		29 106	F
05/12/2016	Règlement par chèque n°310683		169 983	F
	Solde Au 31/12/16		352 870	

5. Expliquer l'intérêt du lettrage des comptes clients. (2 points)

Le lettrage des comptes clients permet de vérifier que les clients ont payés correctement leurs factures, de relancer des clients qui ne paient pas et déceler d'éventuelles erreurs.

- Opérations d'investissement et de financement: (33 points)
 - * Amortissement d'immobilisation : (16 points)

6. Définir le terme "Valeur résiduelle". (1 points)

La valeur résiduelle est le prix de revente probable HT du bien à l'issue de son utilisation.

7. Compléter le plan d'amortissement de la camionnette (annexe C) selon le système linéaire. Justifier les calculs de la première ligne du plan et passer les enregistrements au journal (12 points)

→ (en-tête: 1,5 point // tableau: 0,25 point par case: 7,5 points// Détail de calcul 1^{ère} année: 1 point par élément: 3 points)

Immobilisation : Matériel de transport		Date de mise en service : 10/10/201 6		
Valeur d'origine : 12 000 000		Système d'amortissement : linéaire		
Valeur résiduelle : 1 500 000		Taux : 20 %		
Proratas : 81 jours				
Année	Base de calcul	Annuité	Cumuls d'amortissement	VNC
2016	10500000	472500	472500	11 527 500
2017	10500000	2100000	2572500	9 427 500
2018	10500000	2100000	4672500	7 327 500
2019	10500000	2100000	6772500	5 227 500
2020	10500000	2100000	8872500	3 127 500
2021	10500000	1627500	10500000	1 500 000

Base de calcul = Valeur d'origine – Valeur résiduelle

$$= 12\,000\,000 - 1\,500\,000 = 10\,500\,000$$

Annuité = Base de calcul × Taux × Proratas ÷ 360

$$= 10\,500\,000 \times 20\% \times 81 \div 360 = 472\,500$$

Cumuls d'amortissement = 472 500

VNC = Valeur d'origine – Cumuls d'amortissement

$$= 12\,000\,000 - 472\,500 = 11\,527\,500$$

Passer au journal de l'entreprise dotation 2016. (3 points)

→ (1 point par ligne, 0,5 point DATE, 0,5 point LIBELLE)

			31/12/2016				
681	28183	DAP	Amts du matériel de transport	Dotation 2016	472 500		472500

* Amortissement d'emprunt : (17 Points)

8. Pourquoi la société SODICOM a eu recours à l'emprunt bancaire plutôt qu'au découvert bancaire? (2 Pts)

La société SODICOM a eu recours à l'emprunt car l'acquisition de la camionnette est un investissement qui nécessite un financement à long terme alors que le découvert est une réponse à court terme adaptée aux difficultés de trésorerie.

9. Compléter le tableau d'amortissement de l'emprunt (annexe D). (9 points) (en-tête: 1,5 points → 0,5 points// tableau: 7,5 points: 0,25 points par case)

Montant de l'emprunt : 12 000 000		Taux d'intérêt annuel : 12%			
Durée en année : 5 ans					
Échéances	Capital du en début de période	Intérêt	Amorti.	Annuité	Capital du en fin de période
05/10/2017	12 000 000	1 440 000	2 400 000	3 840 000	9 600 000
05/10/2018	9 600 000	1 152 000	2 400 000	3 552 000	7 200 000
05/10/2019	7 200 000	864 000	2 400 000	3 264 000	4 800 000
05/10/2020	4 800 000	576 000	2 400 000	2 976 000	2 400 000
05/10/2021	2 400 000	288 000	2 400 000	2 688 000	0

Justifier les calculs de la première année. (3 Points)

Intérêts = Capital du en début de période × Taux d'intérêts

$$= 12\,000\,000 \times 12\% = 1\,440\,000 \text{ (1 points)}$$

Amortissement = Capital dû ÷ Durée de remboursement

$$= 12\,000\,000 \div 5 = 2\,400\,000 \text{ (1 points);}$$

Annuité = Intérêts + Amortissement

$$= 1\,440\,000 + 2\,400\,000 = 3\,840\,000 \text{ (1 points).}$$

		15.03.2016	
120	Résultat		954 000
110	Report à nouveau		12 000
	1061	Réserve légale	47 000
	1068	Autres réserves	60 000
28183	110	Report à nouveau	58 000
	457	Associés, dividendes à payer	800 000

10. Présenter l'écriture comptable qui sera passée lors du paiement de la première annuité. (2 points) (0,5 point par ligne + 0,25 point date et 0,25 point libelle)

		05/10/2017	
164	Emprunt auprès des établissements de crédit		2 400 000
661	Charges d'intérêt		1 440 000
	512	Banque	
		Paiement de la première annuité	

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat (annexe 3/E) (28 points)

11. Distinguer les termes "Réserve Légale" et "Réserve Facultative". (3 points)

La réserve légale est une réserve dont la constitution est une obligation légale pour obliger les entreprises à augmenter les capitaux propres alors que la réserve facultative est fixée librement par les actionnaires ou associées en assemblée générale.

12. Compléter le tableau de répartition du bénéfice (annexe E). (13 points)

→ (1 point : résultat de l'exercice, report à nouveau, report à nouveau créateur, réserve facultative// 3 points : Dotation à la réserve légale// 2 points : Bénéfice distribuable, dividendes, report à nouveau de l'exercice)

	Montant	Mode de calcul
Résultat de l'exercice	954 000	
Report à nouveau débiteur	0	
Dotation à la réserve légale	47 700	Plafond = $10\% \times 3\,000\,000$ = 300 000; RL = $954\,000 \times 5\%$; RL totale = $47\,700 + 160\,000 = 207\,700$; RL totale < Plafond donc RL = 47 700
Report à nouveau créditeur	12 000	
Bénéfice distribuable	918 300	$954\,000 - 47\,700$
Réserve facultative	60 000	
Dividendes	800 000	$(918\,300 - 60\,000) \div 1000 = 858,3$ arrondis à 800 $800 \times 1\,000 = 800\,000$
Report à nouveau de l'exercice	58 300	$918\,300 - 60\,000 - 800\,000$

13. Enregistrer au journal de l'entreprise la répartition des bénéfices (7 points)

(1 point par ligne + 1 point date et libellé)

15/032016			
120	Résultat		954 000
110	Report à nouveau		12 000
1061	Réserve légale		47 000
1068	Autres réserves		60 000
110	Report à nouveau		58 300
457	Associés, dividendes à payer		800 000

14. Présenter l'extrait du bilan après la répartition des bénéfices. (5 points)

→ (1 point par ligne)

Passif	
Capital (1000 actions)	3 000 000
Réserve légale	207 700
Réserve facultative	130 000
Report a nouveau	58 300
Total	3 396 000

2^e PARTIE : Mercatique (70 point)

CAS TOYS

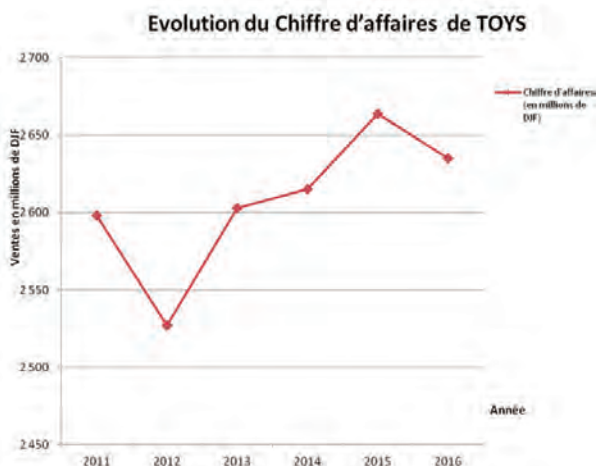
Questions obligatoires : (56 points)

1. *Analysez les principales tendances sur le marché français des jouets et jeux. (10 points)*
 - Après une hausse continue, le marché des jeux et jouets a connu en 2016 une baisse globale de ses ventes (-1,1 % en valeur, -1,7 % en volume).
 - Néanmoins, dans un contexte difficile, les spécialistes considèrent que le secteur est relativement épargné (« les signes restent positifs malgré la crise » ; « les achats ne se sont pas écroulés »).
 - Cela s'explique par plusieurs facteurs :
 - * La natalité reste élevée à Djibouti;
 - * dans l'esprit des parents, les jouets correspondent à un développement des connaissances et de la personnalité de l'enfant.
 - La baisse des ventes en valeur est particulièrement marquée en fin d'année (-2,4 % alors qu'on note une légère reprise de 0,8 % en volume).
 - Le marché reste dominé par les jouets premiers âge (22 % des ventes en valeur), suivi à égalité
 - (14 % chacun) par les jeux de société, les poupées et les jouets de plein air.
 - Les évolutions de ces segments sont toutefois différentes : à l'exception des jouets de plein air, les évolutions restent positives.
2. *Caractérisez les différents acteurs de l'offre sur ce marché. (10 points)*
 - Les distributeurs
 - * Le marché se répartit autour de 6 circuits, mais il est dominé par 2 d'entre eux :
 - ▶ 9 les spécialistes du jouet,
 - ▶ 9 les supermarchés.
 - * La hiérarchie entre ces deux circuits n'évolue pas ; les parts de marché restent stables pour les supermarchés (42 %, 40 %, 41 %) alors que celles des spécialistes subissent des Fluctuations plus importantes (45 %, 48 %, 44 %).
 - * Les deux circuits connaissent cependant une croissance en 2016, celle des spécialistes s'expliquant plus par l'ouverture de magasins que par leurs performances.

3. *Présentez les acteurs de la demande du marché, puis identifiez les caractéristiques de l'acte d'achat sur ce marché. (9 points : 3 points par étape)*

Les acteurs	Les occasions d'achat	Motivations et freins d'achat
<p>l'enfant est utilisateur mais n'est généralement pas acheteur (2,9 % des dépenses en 2016) ;</p> <p>ses parents (44 %) et grands-parents (19,7 %) le sont ;</p> <p>l'enfant, toutefois, est fortement prescripteur (plus particulièrement dans le jeu vidéo) puisque dans presque toutes les catégories d'âge, il est, dans plus de 90 % des cas, celui qui choisit le jouet.</p>	<p>- les fêtes de fin d'année dans plus de la moitié des cas (54 % des dépenses en 2016) ;</p> <p>- les anniversaires (20 %) ;</p> <p>- pour les fêtes de fin d'année 2016, une tendance à repousser la date de l'achat et à acheter des produits moins chers et moins sophistiqués est à noter.</p>	<p>- pour les parents, le jouet permet le développement des connaissances et de la personnalité de l'enfant ;</p> <p>- le prix (« les djiboutiens ont fait le choix d'acheter des produits moins sophistiqués donc moins onéreux).</p>

4. *Représentation graphique de l'évolution des ventes de TOYS (6 points)*



5. Déterminez le chiffre d'affaires prévisionnel du marché des jouets pour l'année 2017 à l'aide de la méthode de votre choix que vous justifierez. (10 points)

- La méthode des points moyens ou méthode de Mayer :

La première série comportera les années 2011 à 2013 (points :1 à 3) et la deuxième série les années 2014 à 2016.

* Premier point moyen M_1

Coordonnée de l'abscisse : $(1 + 2 + 3) / 3 = 2$

Coordonnée de l'ordonnée : $(2\,598 + 2\,527 + 2\,603) / 3 = 7\,728 / 3 = 2\,576$

Coordonnées de M_1 ($x_1 = 2 ; y_1 = 2\,576$).

* Deuxième point moyen M_2

Coordonnée de l'abscisse : $(4 + 5 + 6) / 3 = 5$

Coordonnée de l'ordonnée : $(2\,615 + 2\,664 + 2\,635) / 3 = 7\,914 / 3 = 2\,638$

Coordonnées de M_2 ($x_1 = 5 ; y_1 = 2\,638$).

Système d'équation à résoudre :
$$\begin{cases} 2\,638 = 5a + b \\ 2\,576 = 2a + b \end{cases}$$

Calcul de a .

D'où $a = 62 / 3 = 20,67$

Calcul de b .

$$2\,576 = (2a) + b$$

$$\Leftrightarrow 2\,576 = (2 \times 20,67) + b \Leftrightarrow b = 2\,576 - 41,34.$$

Par conséquent $b = 2\,534,66$

L'équation de la droite de tendance est : $y = 20,67x + 2\,534,66$ (en millions de DJF).

- Méthode des moindres carrés :

Année	x_i	y_i	X_i	Y_i	$X_i Y_i$	$(X_i)^2$
2011	1	2 598	- 2,5	- 9	22,5	6,25
2012	2	2 527	- 1,5	- 80	120	2,25
2013	3	2 603	- 0,5	- 4	2	0,25
2014	4	2 615	0,5	8	4	0,25
2015	5	2 664	1,5	57	85,5	2,25
2016	6	2 635	2,5	28	70	6,25
Total	21	15 642			304	17,5

Moyenne de x : 3,5 et Moyenne de y : 2 607.

$$a = \text{Somme } XY / \text{Somme } X^2 = 304 / 17,5 = 17,37.$$

$$b = 2 607 - (17,37 \times 3,5) = 2 546,2.$$

D'où l'équation de la droite des moindres carrés : $y = 17,37x + 2 546,2$.

Prévision pour 2017 :

$$Y_{2017} = (17,37 \times 7) + 2 546,2 \text{ soit } Y_{2017} = 2 667,79 \text{ millions de DJF}$$

6. Justifiez le choix fait par le magasin TOYS de commercialiser Zouzou . (3 points)

La commercialisation de ce jeu par le magasin est pertinente à 3 titres :

- **Le jeu est en phase avec la cible :**
 - * Le jeu cible les 5 à 8 ans qui « se prennent de passion pour les jeux de société à règles. » En outre, c'est un jeu « de coopération » qui peut séduire par sa nouveauté. Zouzou a donc des atouts pour réussir.
- **Le jeu est en phase avec l'évolution du marché :**
 - * Les jeux de société ont connu une évolution favorable en 2016 (+5,1 %).
- **Le jeu est en phase avec le positionnement du magasin :**
 - * Le magasin TOYS s'affirme comme «spécialisé dans la vente de jeux de société». C'est d'ailleurs le principal type de produit proposé par le magasin (20 % de ses ventes).
 - * Il propose d'ailleurs des ateliers autour des jeux de société.

7. Citez les éléments à prendre en compte pour déterminer le prix de vente de ce nouveau produit. (4 points)

Au niveau de la demande	Au niveau de l'offre
<ul style="list-style-type: none"> - Le prix psychologique - Les habitudes d'achat - La conjoncture économique 	<ul style="list-style-type: none"> - Les marges souhaitées - Le coût de revient du jeu - Le prix pratiqué par les concurrents - La nouveauté du produit. - L'image de marque du produit, de l'entreprise, son positionnement.

8. Calculez le prix de vente public de ce nouveau jeu. Commentez le résultat obtenu. (4 points : 2 points calcul et 2 points commentaire)

Prix d'Achat (PA) : 1400 DJF auprès du fournisseur.

Taux de marque : 40 %.

Taux de TVA normal : 19,6 %.

PVHT = PA / (1 - taux de marque).

$$= 1400 / (1 - 0,4) = 2333 \text{ DJF.}$$

Prix de vente public : PVTTC = PVHT + TVA

$$\text{PVTTC} = 2333 \times 1,196$$

$$= 2790 \text{ TTC.}$$

Le prix de vente TTC de ce jeu est donc de 2790 DJF.

Commentaire : Le prix de vente pratiqué par le point de vente est supérieur au prix de vente conseillé. Cela se justifie par le positionnement de spécialiste du magasin.

Questions optionnelles : (28 points)

9. *Indiquez les avantages de cette carte de fidélité pour le magasin TOYS. (20 points)*
- Mieux connaître ses clients (par la collecte d'informations).
 - Attirer de nouveaux clients qui viennent au magasin parce qu'ils sont porteurs de la carte
 - (profiter du flux de clientèle en centre ville généré par la carte).
 - Étant collective, elle offre des avantages supplémentaires.
 - Véhiculer une image dynamique parce que le magasin fait partie de la vingtaine de commerçants qui, au travers de la carte, participent à la revitalisation du centre ville.
 - Se différencier des commerces de périphérie (GSS...).
10. *Le Centre Commercial envisage de rendre cette carte de fidélité payante. Quelles seraient les conséquences commerciales de l'abandon de la gratuité ? (8 points)*
- Engagement plus conséquent des consommateurs qui ne vont payer la carte que s'ils sont réellement intéressés par la carte (fidélisation plus forte...).
 - Risque de perdre des consommateurs freinés par le paiement de la carte.
 - Risque d'évasion vers les commerces de périphérie.