BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL SECRÉTARIAT

SESSION 2007

ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE E1 (Unités : U11, U12, U13)

SOUS-ÉPREUVE E1A (Unité U11)

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DE SYNTHÈSE

Durée : 3 heures coefficient : 5

Matériel autorisé : **CALCULATRICE**

Circulaire 99.186 du 16 novembre 1999 : "le matériel autorisé comprend toutes les calculatrices de poche, y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante.
Chaque candidat ne peut utiliser qu'une seule machine sur table.
En cas de défaillance, elle pourra cependant être remplacée.
Les échanges de machines entre candidats, la consultation des notices fournies par les constructeurs ainsi que les échanges d'informations par l'intermédiaire des fonctions de transmission des calculatrices sont interdits".

Document autorisé : **PLAN COMPTABLE**

Note de service du 23 février 1982 : "Le document autorisé ne doit comprendre que la liste des comptes, à l'exclusion de toute autre information, sous forme de tableaux, schémas ou commentaires".
"Le prêt du document est interdit pendant la durée de l'épreuve".

Important

Ce sujet comporte **20** pages numérotées de **1** à **20**.
Assurez-vous que cet exemplaire est complet. S'il est incomplet, demandez un autre exemplaire au chef de salle.

SOMMAIRE

R. B. N.

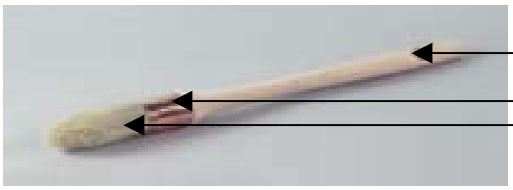
Dossier	Page	Barème
PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE RIDREMONT & BROSSERIE NOUVELLE	2	
DOSSIER 1 : ANALYSE D'UN RAPPORT D'AUDIT		
Compléter un tableau d'analyse d'audit	4	15 points
DOSSIER 2 : CALCUL DU COÛT DE REVIENT ET DU PRIX DE VENTE D'UN PRODUIT		
Calculer le coût de revient d'un pinceau	5	10 points
Calculer le prix de vente d'un pinceau	5	
DOSSIER 3 : SUIVI DES COMMERCIAUX		30 points
Concevoir le tracé d'un tableau	6	
Analyser une feuille de calcul	6	
DOSSIER 4 : COURRIER PUBLICITAIRE		25 points
Rédiger le projet d'une lettre publicitaire	6	
DOSSIER 5 : COMPTABILISATION DE DOCUMENTS ET TÉLÉTVA		20 points
Comptabiliser des factures	7	
Télé-déclarer une TVA	7	

Documents fournis : ANNEXES 1 à 17
Documents à rendre : ANNEXES A à E

« Ridremont & Brosserie Nouvelle »
SA au capital de 207 000 €
Z.A. de la Bellevue 08500 LES MAZURES
☎ 03.24.42.67.12 ✉ www.r-b-n.com
SIRET 78552012300023
NAF 366 C
N° intracommunautaire FR89785520123

RBN emploie 27 salariés dont 17 commerciaux.

Sa principale activité est la fabrication et la vente de brosses et rouleaux à peindre et à tapisser.



Elle propose également à la vente de l'outillage (couteaux, tréteaux, servantes de chantier, caisses de transport…).

Sa grande expérience, de plus de deux siècles, la pousse à toujours fabriquer et distribuer des produits adaptés aux exigences de sa clientèle (utilisateurs professionnels, grossistes, grandes surfaces de bricolage, solderies…). Les produits proposés sont :

Brosses à peindre et à encoller,
ROLL'OR = rouleau à peindre breveté mondialement,
Rouleaux et manchons professionnels,
Couteaux et riflars…

Au départ de diffusion régionale, ses produits sont maintenant disponibles sur l'ensemble du territoire national ainsi qu'à l'international.

Toujours dans une stratégie d'innovation, RBN vient de mettre au point, pour les brosses à peindre, une nouvelle fibre : le DESCO « R » (marque déposée à l'INPI « Institut National de la Production Industrielle »).

Vous êtes stagiaire auprès de Monsieur Houdez, Directeur Commercial.

DOSSIER 1

ANALYSE D'UN RAPPORT D'AUDIT

Le 10 juin 2007

Monsieur Zulick, Directeur Général de RBN, a demandé un examen des conditions de fonctionnement du service mercatique à un bureau spécialisé « Audit 3000 ».

Celui-ci a rendu ses conclusions le 3 mai 2007 dans un document intitulé « Rapport d'audit mercatique », transmis à M. Houdez directement concerné.

Ce dernier en a pris connaissance et a relevé certains dysfonctionnements au sein de son service.

M. Houdez vous demande de les examiner et d'en faire ressortir les causes et les remèdes, afin de définir les premières mesures à prendre dans le cadre du suivi administratif du service.

Vous disposez en :

- **ANNEXE 1 :** Extrait du rapport d'audit.

TRAVAIL À FAIRE :

Sur l'annexe A :

Complétez le tableau d'analyse de l'audit.

DOSSIER 2

CALCUL DU COÛT DE REVIENT
ET DU PRIX DE VENTE D'UN PRODUIT

Le 10 juin 2007

Au moment de la mise sur le marché des nouveaux pinceaux de la gamme Universal Desco « R », Monsieur Houdez procède à la détermination du prix de vente, en fonction du coût de revient.

Conformément aux préconisations de l'audit, les fournisseurs de matières premières ont été mis en concurrence pour obtenir les meilleures conditions d'achat (qualité, prix, conditions de livraison et de paiement).

Un tableau de calcul sert à l'élaboration du coût de revient et à la détermination du prix de vente aux grossistes, de chaque pinceau.

Monsieur Houdez vous remet le tableau partiellement complété du pinceau référence 120318 de la gamme Universal Desco « R » et vous demande de le terminer.

Vous disposez en :

- **ANNEXE 2 :** Fiche technique (extrait) du pinceau Universal Desco« R ».
- **ANNEXE 3 :** Extrait du tarif des manches de pinceaux.
- **ANNEXE 4 :** Extrait du tarif des viroles.

TRAVAIL À FAIRE :

Compléter l'annexe B :

Calculer le coût de revient et le prix de vente unitaire du pinceau.

DOSSIER 3

SUIVI DES COMMERCIAUX

M. HOUDEZ a décidé d'informatiser, sur tableur à l'aide d'un classeur, le suivi des commerciaux en s'appuyant sur les améliorations suggérées par le rapporteur d'audit.

Vous disposez en :

- **ANNEXE 1** : Rapport de l'audit (partie B : Statistiques ventes – Améliorations – Avantages),
- **ANNEXE 5 :** Résultats mensuels d'un commercial pour l'année 2007,
- **ANNEXE 6 :** Extrait des résultats mensuels d'un commercial pour l'année 2006.

TRAVAIL À FAIRE :

Sur votre copie :

Présenter, pour un commercial, le tracé du nouveau tableau.

Sur l'annexe C :

Préparer l'analyse de l'informatisation du suivi des commerciaux.

DOSSIER 4

COURRIER PUBLICITAIRE

M. Houdez a bien compris la nécessité, à l'issue de l'audit, d'engager une politique de communication auprès de sa clientèle. Il profite du lancement de la nouvelle gamme de pinceaux Universal Desco « R » pour la présenter et annoncer le prochain passage du commercial.

Vous disposez en :

- **ANNEXE 7 :** Publicité Universal Desco « R »,
- **ANNEXE 8 :** Consignes de Monsieur Houdez,
- **ANNEXE 9 :** Extrait du livret d'accueil de l'entreprise.

TRAVAIL À FAIRE :

Sur votre copie :

Rédiger le projet de lettre publicitaire.

DOSSIER 5

COMPTABILISATION DE DOCUMENTS ET TÉLÉTVA

Chantal PARISELLE, adjointe de M. HOUDEZ, vous charge de participer à diverses tâches comptables.

Vous disposez en :

- **ANNEXE 10 :** Organisation comptable de l'entreprise,
- **ANNEXE 11 :** Extrait du plan de comptes,
- **ANNEXE 12 :** Informations comptables,
- **ANNEXE 13 :** Facture Desco,
- **ANNEXE 14 :** Facture aux Ets Bullier,
- **ANNEXE 15 :** Facture Bieth,
- **ANNEXE 16 :** Facture Danyang.

TRAVAIL À FAIRE :

Sur l'ANNEXE D :

Précomptabiliser les quatre factures.

Mme PARISELLE vous demande de préparer sur papier la télédéclaration du mois de mai qui devra être saisie et transmise au Centre des Impôts pour le 14 juin. Elle a préparé le document en barrant certaines lignes pour lesquelles aucune information n'est à saisir.

Vous disposez en :

- **ANNEXE 17 :** Balance des comptes.

TRAVAIL À FAIRE :

Sur l'ANNEXE E :

Télédéclarer la TVA.

ANNEXE 1

Rapport audit mercatique (extraits)

Destinataire : M. Zulick
Rédacteur : Audit 3000 Date : 3/05/2007
À votre demande, je vous prie de considérer mes conclusions sur le positionnement mercatique de votre société.

1 Diagnostic interne

A) le marché [….]
B) statistiques ventes

Système actuel :
Le chiffre d'affaires par commercial est arrêté en fin de mois par la comptabilité. Les données sont transmises à l'assistante commerciale qui les reporte sur un tableau récapitulatif à destination de chaque commercial.
Sur ce tableau apparaissent les chiffres du mois et le cumul de réalisation. Une appréciation des résultats de chaque commercial est donnée par M. Zulick et reporté manuellement par le directeur commercial.
Les chiffres que j'ai pu obtenir (sur plusieurs années) pour ce domaine sont des statistiques manuelles réalisées sous forme de grandes feuilles. Les réalisations sont indiquées en % de l'objectif mensuel.
Ce format de présentation est inexploitable pour obtenir une vision de la performance de chaque commercial. Notamment, je n'ai aucune interprétation possible de l'évolution de leur chiffre d'affaires par rapport aux objectifs fixés. La comparaison sur les années précédentes n'est pas faite.
Améliorations :

- arrêter ce système et mettre en place un suivi informatisé,
- permettre à la société de connaître, au plus tard le 3 du mois suivant, le résultat mensuel de chaque commercial,
  - pour les réalisations devraient apparaître :
    - le chiffre d'affaires mensuel et cumulé pour l'année en cours,
    - le chiffre d'affaires mensuel et cumulé de l'année précédente,
    - la variation en pourcentage du chiffre d'affaires cumulé entre les deux années,
  - pour les objectifs devraient apparaître :
    - les objectifs mensuels de l'année en cours,
    - les objectifs mensuels cumulés de l'année en cours,
    - le % de réalisation du chiffre d'affaires mensuel par rapport à l'objectif mensuel fixé,
    - le % de réalisation du chiffre d'affaires cumulé par rapport aux objectifs cumulés.
- constituer une synthèse globale de l'ensemble des commerciaux selon les mêmes critères à l'attention de la direction,
- envoyer les tableaux aux commerciaux dès leur établissement pour une exploitation personnelle et susciter leur motivation.

Avantages :

- éviter une perte de temps par la saisie et le travail de 2 personnes sur un même sujet (comptable, directeur commercial, assistante commerciale). Je considère que ce domaine doit être du ressort d'une seule personne sous la responsabilité du directeur commercial.

Le chiffre d'affaires des commerciaux, arrêté le 28 du mois, permet de calculer les primes pour communication au service comptable qui établit la paye.
Au cours de mes investigations, j'ai noté que les commentaires effectués sur les tableaux mensuels de synthèse, envoyés aux commerciaux, étaient réalisés par la direction générale et rédigés par le directeur commercial. Il est impératif que le directeur commercial rédige lui-même ces commentaires et les soumette à la direction pour validation et ainsi envisager des actions correctives compte tenu d'éventuels écarts trop importants entre l'objectif et la réalisation.

C) le produit

Aucun outil de mesure ou d'analyse n'existe pour connaître la rentabilité d'un produit et déterminer l'orientation de production et de vente de l'entreprise.
La communication en direction de la clientèle au lancement d'un nouveau produit est insuffisante et mérite d'être améliorée. Il convient également de mieux connaître les produits les mieux adaptés à la clientèle. De même, les fournisseurs de matières premières ne sont pas souvent mis en concurrence pour obtenir les meilleures conditions.
Améliorations :

- procéder systématiquement à l'envoi d'une lettre publicitaire qui présente le nouveau produit,
- rechercher les fournisseurs offrant les meilleures conditions, calculer le coût de revient, déterminer le prix de vente correspondant et vérifier régulièrement la position de l'entreprise vis-à-vis de la concurrence.

Avantages :
arrêter les fabrications qui intéressent peu la clientèle et/ou peu rentables,

- mieux répondre aux attentes des clients.

2 Diagnostic externe [….]

3 Conclusions

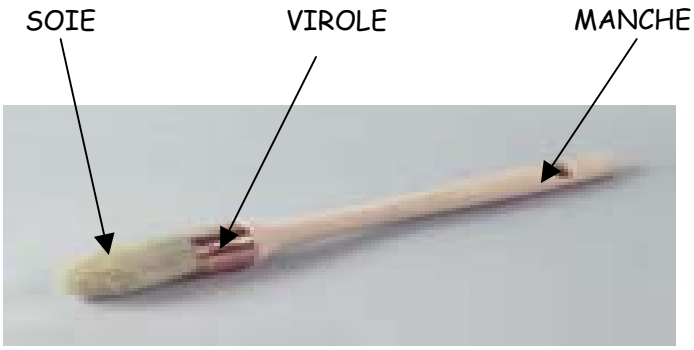
Compte tenu des directives qui m'ont été données par la direction et le caractère d'urgence imposé par la baisse des résultats, il n'est pas possible de détailler plus avant ce rapport. Je dois souligner, que si les systèmes évoqués dans ce rapport n'existent pas dans l'entreprise à ce jour, ils sont à mettre en place très rapidement.

ANNEXE 2

FICHE TECHNIQUE du pinceau Universal Desco « R » (extrait)

Caractéristiques :

- Soie extra pleine fleur
- Virole Acier Cuivré (VAC)
- Manche bois brut naturel
- Montage main



Référence	Taille en pouces du manche	Diamètre de la virole
120302	3/0	15
120304	00	18
120308	20	21
120312	40	25
120316	60	29
120318	80	32

ANNEXE 3

Extrait TARIF : Fournisseur "Desco" au 01/02/2007

Manches pinceaux en bois

Prix HT en € le cent - Départ usine – Emballages cartons inclus

Libellé	Prix
Pouce 00 galbe à coller PPF brut	18,31
Pouce 00 galbe à coller PPF verni	22,74
Pouce 10 galbe à coller PPF brut	19,35
Pouce 20 galbe à coller PPF brut	20,38
Pouce 20 galbe à coller PPF verni	25,28
Pouce 30 galbe à coller PPF brut	22,56
Pouce 30 galbe à coller PPF verni	27,43
Pouce 40 galbe à coller PPF brut	23,58
Pouce 40 galbe à coller PPF verni	29,10
Pouce 50 galbe à coller PPF brut	26,41
Pouce 50 galbe à coller PPF verni	32,23
Pouce 60 galbe à coller PPF brut	28,99
Pouce 60 galbe à coller PPF verni	35,22
Pouce 80 galbe à coller PPF brut	31,67
Pouce 80 galbe à coller PPF verni	38,44
Pouce 3/0 galbe à coller PPF brut	17,50

ANNEXE 4

Extrait TARIF

Usines BIETH & Fils – 77100 MEAUX

VIROLES

Diamètre	VAC	VC	VI	VAN
11	4,41	10,85		
13	4,41	10,89		
15	4,72	10,89	8,50	6
17	5,16	13,30		
18	5,36	13,33	10	7
19	5,78	15,20		
21	6,21	15,42	11	8
23	6,87	16,88		
25	7,45	19,11	12	9
27	8,08	21,42	13	
29	8,61	23,72	14	10
32	9,48	26,87	15	11

PRIX aux 100 HT en €

Légende :

VAC = Virole Acier Cuivré

VC = Virole Cuivre

VI = Virole Inox

VAN = Virole Acier Nickelé

ANNEXE 5

RÉSULTATS MENSUELS DE MONSIEUR AUBERT

ANNÉE 2007

Mois	CA mensuel	CA mensuel cumulé	Objectif mensuel	% de réalisation
Janvier	13 431	13 431	13 500	99,49 %
Février	12 138	25 569	13 400	90,58 %
Mars	20 300	45 869	15 900	127,67 %
Avril	18 550	64 419	18 000	103,06 %
Mai	24 380	88 799	24 200	100,74 %
Juin				
Juillet				
Août				
Septembre				
Octobre				
Novembre				
Décembre				
Totaux :				

ANNEXE 6

EXTRAIT DES RÉSULTATS MENSUELS DE MONSIEUR AUBERT

ANNÉE 2006

Mois	CA mensuel	CA mensuel cumulé	Objectif mensuel	% de réalisation
Janvier	13 058	13 058	12 800	102,02 %
Février	12 956	26 014	12 800	101,22 %
Mars	15 327	41 341	15 900	96,40 %
Avril	17 961	59 302	17 900	100,34 %
Mai	23 836	83 138		

ANNEXE 7

ANNEXE 8

CONSIGNES DE M. HOUDEZ

. Mettre en relief :
l'expérience de notre entreprise
Son ambition (prix, qualité)
. Présenter la nouvelle gamme
. Rappeler le rôle du commercial

Utilisez un ton adapté à ce type de courrier publicitaire !

ANNEXE 9

EXTRAIT DU LIVRET D'ACCUEIL

III – HISTORIQUE

En 1822, M. Ridremont crée une manufacture de brosses pour professionnels à Charleville-Mézières.

En 1953, M. Thoué, gérant de la Société BROSSERIE NOUVELLE fusionne avec la société Ridremont et forme la SARL RIDREMONT & BROSSERIE NOUVELLE (RBN).

En 1969, la société déménage et s'installe à Renwez.

En 1979, la forme juridique de la société évolue de SARL en SA.

En 1980, M. Zulick devient actionnaire majoritaire et PDG. La société réalise un chiffre d'affaires de 240 000 € avec 9 salariés.

En 1998, le capital de RBN atteint 62 000 € et compte 30 salariés (dont 11 commerciaux).

En 2006, la société compte près de 4 500 références au catalogue, 5 000 clients, 17 commerciaux et s'approvisionne auprès de 150 fournisseurs. Cet éventail la conforte

ANNEXE 10

Organisation comptable de l'entreprise

Extrait des journaux utilisés par l'entreprise

AC : journal des achats
SNVB : journal de banque SNVB
VE : journal des ventes
OD : journal des opérations diverses

Date d'enregistrement :
Les documents sont enregistrés à leur date de création.

ANNEXE 11

Extrait du plan de comptes de l'entreprise

401BIE	BIETH ALBERT	**6019200**	Achats de Matières Premières IMPORT
401DAN	DANYANG HOPESUN (China)	**6071000**	Achats de marchandises France
401DES	DESCO de schulthess ltd (London)	**6079100**	Achats de marchandises UE
401KEE	KEELUNG (Taïwan)	**6079200**	Achats de marchandises IMPORT
411BUL	BULLIER	**6241000**	Transport sur achats
411SCH	SCHULLER EH'KLAR	**6580000**	Charges diverses de gestion courante
4452000	TVA due intracommunautaire	**6650001**	Escomptes sur factures import
4455100	TVA à décaisser	**7011000**	Ventes de produits finis France
4456200	TVA déductible sur immobilisations	**7019100**	Ventes de produits finis UE
4456610	TVA déductible sur achats France	**7019200**	Ventes de produits finis EXPORT
4456620	TVA déductible sur achats intracommunautaires	**7071000**	Ventes de marchandises France
4456700	Crédit de TVA à reporter	**7079100**	Ventes de marchandises U E
4457100	TVA collectée France	**7079200**	Ventes de marchandises EXPORT
6011000	Achats de Matières Premières France	**7085000**	Port et frais accessoires
6019100	Achats de Matières Premières UE	**7580000**	Produits divers de gestion courante

Arrondis fiscaux
La base imposable et le montant de l'impôt sont arrondis à l'euro le plus proche.

ANNEXE 12

Extraits Mémento pratique Francis Lefebvre

Acquisitions intracommunautaires
2474 – Les acquisitions intracommunautaires en France de biens en provenance d'un autre état membre sont, en principe, soumises à la TVA française.

2474-1 Principe : l'entreprise doit enregistrer deux TVA distinctes de même montant :
- une TVA à payer ;
- et une TVA à récupérer.

Importations (en provenance de pays tiers, hors UE)
4402 L'introduction en France de biens en provenance de pays tiers donne lieu, à perception de la TVA par le service des douanes lors de l'importation.
Elle est acquittée par le transporteur ou transitaire.

ANNEXE 13

LONDON AGENCY
Rudolph Desco ltd, Tunbridge Wells
VAT: GB265 4587 23

FACTURE - INVOICE	DATE
35-9636	11-juin-07
CLIENT/CUSTOMER	5PRY01

VAT :FR 89785502123

N°& DATE D EXPÉDITION - SHIPPING NUMBER & DATE	63435 08/06/2007
TRANSPORTEUR - CARRIER	LAMNER
DATE COMMANDE - ORDER DATE	1-juin-07

ADRESSE DE FACTURATION - INV.ADDRESS

Z.A. de la Bellevue
BP 12
08500 LES MAZURES
France

QUANTITÉ COMMANDÉE	QTÉ EXPÉDIÉE	CODE ARTICLE	DESCRIPTION	EURO PRIX UNIT HT	EURO PRIX TOTAL HT
ORDER QTY	EXP.QTY	Number	Article	Net unit price	Amount
5 cartons	5	1258	Manches en bois brut, pouce 00	18,31 €	91,55 €
2 cartons	2	1264	Manches en bois vernis, pouce 20	25,28 €	50,56 €

POIDS	25 KG

TOTAL AMOUNT	TOTAL HT	142,11 €
VAT AMOUNT	TVA	
AMOUNT TO BE PAID	TOTAL FACTURE	142,11 €
DUE DATE	ÉCHÉANCE	30-juin-07

VIREMENT INTERNATIONAL
INTERNATIONAL TRANSFER

ANNEXE 14

Ridremont & Brosserie Nouvelle S.A

Z.A. la Bellevue
08500 LES MAZURES
R-B-N.com
N° siret : 78552012300023
N.A.F. : 366C
N°intracommunautaire : FR89785520123

Facture N° F897-5
11 juin 2007

Ets BULLIER
37 boulevard Laënnec
22001 SAINT BRIEUC

N° intracommunautaire : FR32496780495
N°Siret : 49678049500045

Référence client	Date de règlement	Modalité de règlement	Code client
Bul124d	30/06/2007	par chèque	C411BULLI

Référence	Désignation	Qté	P.U. Net	Montant HT
	Cde N°CF004357			
130420	Rouleaux à peindre	72	1,90	136,80
130408	Couteaux à enduire	72	2,60	187,20

Code	Base	Tx	Montant	Total HT	Escompte	TVA	NET A PAYER
1	324,00	19,60%	63,50	324,00	0,00	63,50	387,50
total	324,00		63,50				

ANNEXE 15

USINES ALBERT BIETH S.A.
2 rue Pascal
Z.I. Sud
77100 MEAUX
Siret : 78552012300023
Tél : 01 64 34 31 09
Fax : 01 60 27 39 01

FACTURE : 1459 du 09 juin 2007

Code client	IDEN UE Client	Cpte client
411021	FR89785520123	411021

Ridremont & Brosserie Nouvelle S.A.
Z.A. la Bellevue
08500 LES MAZURES

IDEN CEE : FR 07745650218
Commercial : C. Savoye
Référence : DE2587
Paiement : Traite au 09 juillet 2007

Code	Description	Qté	Prix unitaire	Unité prix	Montant brut	TVA
50825	Virole conique CU N°25	1000	19,11	100 cent	191,10	19,6
50829	Virole conique CU N°29	1200	23,72	100 cent	284,64	19,6
50832	Virole conique CU N°32	500	26,87	100 cent	134,35	19,6
50421	Virole conique INOXN°21	1500	11,00	100 cent	165,00	19,6
				Total	775,09	

Remise :
Escompte :
Port : 25,00

Base TVA	Taux	TVA
800,09	19,60%	156,82

Total HT	800,09
Montant TVA	156,82
Total TTC	956,91
Acompte	
NET A PAYER	**956,91**

ANNEXE 16

INVOICE

From SHANGHAI
Letter of credit n°

servantes de chantier, caisses de transport de peinture et tréteaux

Marks and number	Item N°	Description	USD/DZ	QTY	Amount
Item N°__	700239	Trolley	USD40,99/PC	30PCS	USD 1 229,70
SIZE : __"	700640	Boxes for paint 660x28 x220mm	USD14,76/PC	150PCS	USD 2 214,00
QTY : _PCS	700641	Boxes for paint 510x280x220mm	USD9,29/PC	356PCS	USD 3 307,24
R.B.N.	700342	Trestles	USD5,18/PC	144PCS	USD 745,92

Z.A. DELABELLEVUE
08500 LES MAZURES
ECU-LINE

On retiendra le cours du dollar USD au 08/06/2007 :
1$=1,25 €

FOB SHANGHAI USD 7 496,86

ANNEXE 17

Balance des comptes

Générale

Éts Ridremont & Brosserie Nelle

Période du 01/05/2007
au 31/05/2007
Tenue de compte : EURO

Comptabilité 100 13.03 Date de tirage 09/06/2007 à 14 :03:56 Page : 1

Numéro de compte	Intitulé des comptes	Mouvements		Soldes	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit
4452000	TVA due intracommunautaire		4 982,00 €		4 982,00 €
4456200	TVA déductible s/immob	3 249,68 €		3 249,68 €	
4456610	TVA déduc. sur achats France	20 421,22 €	122,27 €	20 298,95 €	
4456620	TVA déduc s/achat intracom.	4 982,00 €		4 982,00 €	
4457100	TVA collectée France	2 223,22 €	43 256,35 €		41 033,13 €
6019100	Achats de matières premières UE	14 896,23 €		14 896,23 €	
6079100	Achats de marchandises UE	10 522,14 €		10 522,14 €	
	Totaux Achats UE	25 418,37 €		25 418,37 €	
7011000	Ventes de produits finis France	216,80 €	125 849,30 €		125 632,50 €
7071000	Ventes de marchandises France	315,60 €	84 035,80 €		83 720,20 €
	Totaux Ventes France	532,40 €	209 885,10 €		209 352,70 €
7019100	Ventes de produits finis UE		12 654,50 €		12 654,50 €
7079100	Ventes de marchandises UE		4 569,20 €		4 569,20 €
	Totaux Ventes UE	0,00 €	17 223,70 €		17 223,70 €
7019200	Ventes de produits finis EXPORT		8 972,40 €		8 972,40 €
7079200	Ventes de marchandises EXPORT		2 365,80 €		2 365,80 €
	Totaux Ventes EXPORT	0,00 €	11 338,20 €		11 338,20 €
	Totaux comptes de bilan	30 876,12 €	48 360,62 €	28 530,63 €	46 015,13 €
	Totaux comptes de gestion	25 950,77 €	238 447,00 €	25 418,37 €	237 914,60 €

DOCUMENT À RENDRE AVEC LA COPIE

ANNEXE A

TABLEAU D'ANALYSE DU RAPPORT D'AUDIT

Dysfonctionnements relevés	Causes	Remèdes
Statistiques Ventes ➢ Perte de temps dans la transmission de l'information ➢ Risque d'erreurs dans le traitement des données et ➢ Informations inexploitables des C.A. des commerciaux sur les feuilles manuscrites		
Produit ➢ Mauvaise connaissance de la rentabilité des produits ➢ Communication insuffisante en direction de la clientèle ➢ Pas de mise en concurrence des fournisseurs		

COÛTS DE REVIENT ET PRIX DE VENTE DES PINCEAUX UNIVERSAL DESCO « R »

pour un lot de 100 pinceaux

VIROLE ACIER CUIVRÉ (VAC) – MANCHE BOIS BRUT

Référence	Taille en pouces	ÉLÉMENTS DU COÛT																	
		MATIÈRES PREMIÈRES									MAIN D'ŒUVRE								
		SOIE			VIROLE	MANCHE	COLLE			**Total Matières Premières**	Temps en centième d'heure	Taux horaire	**Montant**	**COÛT TOTAL matières 1ères et main d'oeuvre**	COÛT UNITAIRE (1)	Coefficient autres charges	COÛT DE REVIENT UNITAIRE (2)	Coefficient de marge	**PRIX DE VENTE GROSSISTE (3)**
		Poids	Prix/kg	Montant			Qté	PU	Montant										
120302	3/0	0,60	4,00	2,40	4,72	17,50	0,18	4,98	0,90	**25,52**	1,3833	21,12	**29,22**	**54,74**	0,55	2,00	1,10	1,15	**1,265**
120316	60	3,50	9,40	32,90	8,61	28,99	1,84	4,98	9,16	**79,66**	3,2	21,12	**67,58**	**147,24**	1,47	2,00	2,94	1,15	**3,381**
120318	80	4,80	10,95				2,14	4,98			3,4	21,12				2,00		1,15	

(1) Coût Unitaire = Coût Total / nombre d'unités
(2) Coût de Revient Unitaire = Coût Unitaire x coefficient pour les autres charges
(3) Prix de Vente Grossiste = Coût de Revient Unitaire x coefficient de marge

DOCUMENT À RENDRE AVEC LA COPIE

ANNEXE B

ANNEXE C

DOCUMENT À RENDRE AVEC LA COPIE

FEUILLE D'ANALYSE DE L'INFORMATISATION DU SUIVI DES COMMERCIAUX

Questions	Réponses
Combien de feuilles de calcul le classeur doit-il contenir ?	
Indiquez quelles sont les données qui doivent être saisies pour chaque commercial au titre de 2007	
Indiquez les données qui seront calculées	
Comment obtiendra-t-on la synthèse des résultats de l'ensemble des commerciaux ?	
Quelles sont les données qui pourront être réutilisées, grâce à un lien, entre les classeurs, en 2008 ?	
Pourquoi l'utilisation du tableur, dans cette application, est-elle pertinente ? Justifiez votre réponse	

DOCUMENT À RENDRE AVEC LA COPIE

ANNEXE D

BORDEREAU DE SAISIE DES ÉCRITURES

Sauter une ligne entre chaque écriture

ANNÉE :

Code journal	Date JJ/MM	N° de pièce	Libellé	N° de compte	Débit	Crédit

DOCUMENT À RENDRE AVEC LA COPIE

ANNEXE E

Télédéclarer

Sauver brouillon Restaurer Brouillon Aide

Joindre annexe 3310 A

Formulaire 3310CA3 pour la période du 01 05 2007 au 30 05 2007

Déclaration effectuée en EUROS

A	**Montant des opérations réalisées :**			
	OPERATIONS IMPOSABLES (HT)			
01	Ventes, prestations de services			01
~~02~~	~~Autres opérations imposables~~			~~02~~
03	Acquisitions intra-communautaires Dont ventes à distance et/ou opérations de montage			03
~~3A~~	~~Livraisons de gaz naturel et/ou opérations de montage~~			~~3A~~
~~3B~~	~~Régularisations~~			~~3B~~
	OPERATIONS NON IMPOSABLES			
04	Exportations hors CE			04
~~05~~	~~Autres opérations non imposables~~			~~05~~
06	Livraisons intra-communautaires			06
~~6A~~	~~Livraisons de gaz naturel ou d'électicité non imposables en France~~			~~6A~~
~~07~~	~~07 Achats en franchise~~			~~07~~
~~7B~~	~~7B Régularisations~~			~~7B~~
B.	**Décompte de la TVA à payer :**			
	TVA BRUTE			
	Opérations réalisées en France métropolitaine	Base hors taxe	Taxe due	
08	Taux normal 19,6%			08
~~09~~	~~Taux réduit 5,5%~~			~~09~~
~~9B~~				~~9B~~
	Opérations réalisées dans les DOM	Base hors taxe	Taxe due	
~~10~~	~~Taux normal 8,5%~~			~~10~~
~~11~~	~~Taux réduit 2,1%~~			~~11~~
~~12~~				~~12~~
	Opérations imposables à un autre taux (France métropolitaine ou DOM	Base hors taxe	Taxe due	
~~13~~	~~Anciens taux~~			~~13~~
~~14~~	~~Opérations imposables à un taux particulier (décompte s/annexe 3310A)~~			~~14~~
~~15~~	~~TVA anrérieurement déduite à reverser~~			~~15~~
16	Total de la TVA brute (linges 08 à 15)			16
17	Dont TVA sur acquisitions intra-communautaires			17
~~18~~	~~Dont TVA sur opérations de monaco~~			~~18~~
	TVA DEDUCTIBLE			
19	Biens constituant des immobilisations			19
20	Autres biens et services			20
~~21~~	~~Autes TVA à déduire~~			~~21~~
~~21 bis~~	~~(dont régularisations sur de la TVA collectée)~~			~~21 bis~~
22	Report du crédit apparaissant ligne 27 de la précédente déclaration			22
23	% de déduction applicable pour la période			23
24	Total TVA déductible (lignes 19 à 22)			24
	CREDIT		Montants	
25	Crédit de TVA (ligne 24 - ligne 16)			25
~~26~~	~~Remboursement demandé sur formulaire N°3519~~			~~26~~
27	Crédit à reporter (linge 25 - ligne 26)			27
	TAXE A PAYER		Montants	
28	TVA nette due (ligne 16 - ligne 24)			28
~~29~~	~~Taxes assimilées calculées sur annexe n°3310A~~			~~29~~
~~30~~	~~sommes à imputer, exprimées en euros, y compris acompte congés~~			~~30~~
~~31~~	~~Sommes à ajouter exprimées en euros, y compris acompte congés~~			~~31~~
32	Total à payer (lignes 28 + 29 - 30 + 31)			32