

SESSION DE 2008

**CA/PLP**  
**CONCOURS EXTERNE ET CAFEP**

**Section : COMPTABILITE ET BUREAUTIQUE**

**ÉPREUVE TECHNIQUE**

Durée : 5 heures

Calculatrice électronique de poche, y compris programmable, alphanumérique ou à écran graphique, à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

Liste des comptes du plan comptable général, à l'exclusion de toute autre information, autorisée.

L'usage de tout autre ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

*Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.*

*De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.*

**NB : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.**

**Tournez la page S.V.P.**

## SUJET

Le sujet comprend quatre parties indépendantes, des annexes numérotées de 1 à 16  
Ainsi que l'ANNEXE A à rendre avec la copie.

<b>PREMIÈRE PARTIE : COMPTABILITÉ FINANCIÈRE</b>		<b>P. 3 et 4</b>
<b>Dossier 1 : Opérations courantes</b>		
	Annexe 1 : Détail des opérations courantes	
<b>Dossier 2 : Gestion du poste « clients »</b>		
	Annexe 2 : Article de presse	
	Annexe 3 : Note du responsable service clients	
<b>Dossier 3 : Travaux d'inventaire et fiscaux</b>		
	Annexe 4 : Régularisations à l'inventaire	
	Annexe 5 : Portefeuille de titres	
	Annexe 6 : Travaux fiscaux	
<b>DEUXIÈME PARTIE : COMPTABILITÉ DES SOCIÉTÉS</b>		<b>P. 5 et 6</b>
<b>Dossier 1 : Consolidation du Groupe</b>		
	Annexe 7 : Dossier de consolidation	
<b>Dossier 2 : Évaluation des titres de la filiale JURAMOB</b>		
	Annexe 8 : Valeur financière	
	Annexe 9 : SA JURAMOB	
<b>TROISIÈME PARTIE : GESTION FINANCIÈRE</b>		<b>P. 7 et 8</b>
<b>Dossier 1 : Besoin en fonds de roulement normatif</b>		
	Annexe 10 : Éléments du coût de revient prévisionnel des stores	
	Annexe 11 : Conditions d'exploitation et temps d'écoulement	
<b>Dossier 2 : Rentabilité d'investissement en avenir aléatoire</b>		
	Annexe 12 : Choix d'investissement	
<b>QUATRIÈME PARTIE : INFORMATIQUE</b>		<b>P. 9</b>
<b>Dossier 1 : Conception d'une page Internet</b>		
	Annexe 13 : Projet simplifié d'arborescence du site	
	Annexe 14 : Préparation de la page « Commande virtuelle »	
<b>Dossier 2 : Analyse des données</b>		
	Annexe 15 : Extrait des tables de la base de données	
	Annexe 16 : Extrait des règles de gestion	
	<i>Annexe A : ANNEXE À RENDRE AVEC LA COPIE</i>	

**NOTA :** Il vous est demandé d'apporter une attention particulière à la présentation de votre copie  
(soin, écriture, orthographe, etc.)

Toute information calculée devra être justifiée. Les écritures comptables devront comporter les  
numéros, les noms des comptes et les libellés.

## **CAS « OBOMEUBLE »**

La « SA OBOMEUBLE » implantée à MEAUX est la société mère du groupe du même nom. (*Le réseau du groupe est présenté en annexe 7*). Son capital est de 5 000 000 €, divisé en actions de 50€ de valeur nominale.

Cette société, outre son activité de gestion de ses participations, est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de meubles en bois : bureaux, commodes, salles à manger, salons de jardin... Il s'agit essentiellement de meubles de standing, la société apportant un soin tout particulier dans la sélection de ses fournisseurs de bois et dans la fabrication des meubles (qualification du personnel, qualité des vernis, des teintes...)

Sa clientèle est constituée de particuliers, de professionnels de la distribution, d'entreprises privées ou publiques qui renouvellent leur mobilier par appels d'offres.

Pour la première fois en 2007, la SA OBOMEUBLE a connu une baisse d'activité, due à une certaine morosité de la branche et à une concurrence de plus en plus vive. Dans ce contexte, la SA OBOMEUBLE entend resserrer les liens avec ses filiales, favoriser les complémentarités de production au sein du groupe et mener une politique dynamique d'investissements.

L'exercice comptable correspond à l'année civile. L'ensemble de l'activité est soumis à la TVA au taux de 19,6 % et le résultat fiscal est imposable au taux de 33,1/3 %.

### **PREMIÈRE PARTIE : COMPTABILITÉ FINANCIÈRE**

#### DOSSIER 1 : Opérations courantes

Fin mars 2007, il reste en attente quelques opérations à enregistrer. Le responsable du service comptable vous demande de procéder à leur traitement.

#### **TRAVAIL À FAIRE**

À l'aide de l'annexe 1 :

**1.1. Présenter au journal les enregistrements comptables du mois de mars.**

#### DOSSIER 2 : La gestion du poste clients

La société OBOMEUBLE doit faire face à d'importantes sorties de trésorerie dès le mois de mai 2007. Sachant qu'elle ne disposera pas de la trésorerie suffisante le moment venu, en raison de l'augmentation des délais de règlement accordés aux clients, Mr Bertrand, responsable du service clients, souhaite recourir à l'affacturage. À ce propos, il vous demande de préparer une analyse.

#### **TRAVAIL À FAIRE**

À l'aide des annexes 2 et 3 :

**2.1 Présenter en une vingtaine de lignes, une note sur les principales caractéristiques de l'affacturage en mettant en évidence, une définition, les avantages et les inconvénients.**

**2.2 Répondre aux deux interrogations du responsable du service clients.**

## DOSSIER 3 : Travaux d'inventaire et fiscaux

Les opérations figurant en annexes 4 et 5 nécessitent d'être régularisées à l'inventaire au 31/12/2007.

Une fois ces travaux terminés, la SA OBOMEUBLE doit gérer pour 2007 une perte comptable et un déficit fiscal.

### **TRAVAIL À FAIRE**

#### À l'aide de l'annexe 4 :

**3.1 Passer les écritures d'inventaire nécessaires au 31/12/07.**

#### À l'aide de l'annexe 5 :

**3.2 Présenter un tableau de calcul des dépréciations des titres détenus par la SA OBOMEUBLE au 31/12/07 et passer les écritures nécessaires.**

**3.3 Rappeler comment est déterminée la valeur d'inventaire selon les différentes catégories de titres.**

**3.4 Régulariser si nécessaire les écritures de cession, sans les contre-passer.**

#### À l'aide de l'annexe 6 :

**3.5 Rappeler les principes du report en arrière du déficit fiscal.**

**3.6 Calculer le report en arrière du déficit 2007 et déterminer le montant de la créance sur l'État détenue par la SA OBOMEUBLE.**

**3.7 Le déficit fiscal 2007 a-t-il été imputé en totalité par le mécanisme du report en arrière ?  
Sinon, expliquer le sort de la fraction non imputée.**

**3.8 Enregistrer l'opération de report en arrière du déficit 2007 et procéder à l'analyse fiscale de cette opération. En déduire la perte comptable définitive 2007.**

**3.9 Proposer une affectation possible de la perte comptable après approbation des comptes. Passer l'écriture correspondante courant avril 2008.**

DOSSIER 1 : Consolidation du Groupe

La SA OBOMEUBLE est la société mère d'un réseau de firmes, dont certaines constituent de véritables filiales de la SA OBOMEUBLE, alors que d'autres sont plus ou moins contrôlées par celle-ci. Afin de préparer la consolidation du groupe, vous êtes chargé(e) de réaliser les travaux suivants :

**TRAVAIL À FAIRE :**

À partir de l'annexe 7 :

**1.1 Définir le terme de « comptes consolidés ». En rappeler les objectifs et les obligations légales.**

**1.2 Déterminer pour chaque entreprise :**

- *Le pourcentage de contrôle*
- *Le pourcentage d'intérêt*
- *La méthode de consolidation*

**Les résultats pourront être présentés sous la forme du tableau suivant :**

<i>Entreprise</i>	<i>% de contrôle</i>	<i>% d'intérêt</i>	<i>Méthode de consolidation</i>

**1.3 Quelle sera la valeur au bilan consolidé du groupe :**

- *du capital ?*
- *des dettes fournisseurs ?*

**1.4 Quel régime fiscal pourrait permettre à la SA OBOMEUBLE d'être la seule redevable de l'impôt sur les sociétés pour l'ensemble du groupe ? Quelles seraient alors les filiales concernées ?**

## DOSSIER 2 : Évaluation des titres de la SA JURAMOB

La filiale SA JURAMOB a été implantée courant 2006 à Charcier (Jura) en vue de couvrir le marché de l'Est de la France, tout en bénéficiant des atouts locaux en termes de bois et de qualification de la main-d'œuvre. Cette filiale présentant une forte rentabilité, la direction financière du groupe s'interroge sur l'opportunité d'une croissance externe, par fusion-absorption avec une entreprise jurassienne concurrente, la SA SARMOBY.

Vous êtes chargé(e) des travaux préparatoires à l'évaluation des titres JURAMOB en vue d'établir par la suite une parité d'échange entre les actions.

### **TRAVAIL À FAIRE :**

***À l'aide des annexes 8 et 9 :***

***2.1 Montrer que la valeur financière VF d'une action peut s'écrire :  $VF = D/i$***

***2.2 Calculer la valeur financière d'une action d'apport et d'une action de numéraire.***

***2.3 Calculer la valeur mathématique intrinsèque « coupon détaché » de l'action d'apport et de l'action de numéraire.***

***2.4 Définir la notion de fiscalité différée. Sans faire les calculs, expliquer son incidence sur l'actif net intrinsèque de la SA JURAMOB.***

***2.5 Quelle méthode aurait permis de mieux prendre en compte la capacité bénéficiaire future de la SA JURAMOB dans l'évaluation de l'actif net intrinsèque ? En faire une courte présentation.***

## TROISIÈME PARTIE : GESTION FINANCIÈRE

La direction commerciale de la SA OBOMEUBLE a rédigé un rapport suite à la baisse d'activité du second semestre. Il apparaît entre autres qu'un nombre important de chantiers d'ameublement a échappé à la société, celle-ci étant incapable de fournir une gamme complète de produits, particulièrement en matière d'accessoires d'ameublement (petits mobiliers, luminaires, stores, etc.)

La SA OBOMEUBLE souhaite donc inciter l'ensemble du groupe à se tourner vers ce type de production et envisage de lancer pour sa part et dès 2008 une nouvelle activité : la production et la commercialisation de stores à bandes verticales et de stores vénitiens en bois. L'entreprise espère ainsi renouer avec les bénéfices dès 2008.

### DOSSIER 1 : Besoin en fonds de roulement normatif :

Vous êtes chargé(e) de déterminer le besoin en fonds de roulement (BFR) qui résulterait de cette nouvelle activité. Une première étude a permis d'établir les prévisions figurant en annexes 10 et 11, pour un niveau d'activité normal en 2008.

#### **TRAVAIL À FAIRE :**

##### **À l'aide des annexes 10 et 11 :**

**1.1 Déterminer le besoin en fonds de roulement (BFR) pour l'exercice 2008, en jours de chiffre d'affaires hors taxe, puis en euros.**

**Arrondir le résultat obtenu en jours entiers puis au millier d'euros le plus proche.**

**Les calculs pourront être présentés sous la forme du tableau suivant :**

<b>Éléments du BFR</b>	<b>Délai d'écoulement</b>	<b>Coefficient de structure</b>	<b>Nombres de jours de chiffre d'affaires</b>	
			<b>Actif</b>	<b>Passif</b>

**Distinguer dans les calculs les éléments fixes et les éléments variables lorsque cela est possible.  
Ne pas arrondir les calculs intermédiaires.**

**1.2 En déduire l'équation du BFR en fonction du chiffre d'affaires.**

**1.3 Expliquer et justifier comment le BFR devra être pris en compte lors de l'établissement du plan de financement des investissements, lié à cette nouvelle activité.**

## DOSSIER 2 : Rentabilité d'investissement en avenir aléatoire :

La SA OBOMEUBLE a évalué les équipements et le BFR nécessaires au lancement de cette nouvelle activité début janvier 2008.

Compte tenu des incertitudes qui pèsent sur la demande de ce type de produit, l'entreprise a décidé de limiter les prévisions de flux de trésorerie aux deux premières années 2008 et 2009.

Seule une valeur résiduelle nette du projet sera prise en compte au terme de ces deux années.

### **TRAVAIL À FAIRE :**

**À l'aide de l'annexe 12 :**

**2.1 Calculer le taux qui permettra d'actualiser les différents flux de trésorerie prévisionnels début 2008.**

**2.2 Présenter l'arbre de décision permettant de mettre en évidence les différentes valeurs actuelles nettes. Les arrondir au millier d'euros le plus proche.**

**2.3 Calculer l'espérance mathématique de la valeur actuelle nette :  $E(VAN)$ .**

**2.4 Sans faire de calcul supplémentaire, expliquer en quoi l'espérance mathématique et l'écart type de la valeur actuelle nette,  $E(VAN)$  et  $\sigma(VAN)$ , peuvent aider les dirigeants de l'entreprise dans leur décision d'investir .**

## QUATRIÈME PARTIE : TRAITEMENT DE L'INFORMATION

Après un voyage d'études en Indonésie chez le fournisseur Massaya, le responsable du service commercial de la société OBOMEUBLE souhaite créer un site Internet afin de développer le créneau des ventes de meubles artisanaux en teck.

Le responsable estime détenir un créneau porteur en tablant d'une part sur l'originalité du concept et d'autre part sur la connaissance du circuit d'approvisionnement des produits.

En tant que collaborateur (trice), il vous demande de travailler sur le projet : Teck.com

### DOSSIER 1 : Conception d'une page Internet

#### **TRAVAIL À FAIRE**

À l'aide des annexes 13 et 14 :

**1.1 Présenter la maquette de la troisième page du site « Commande virtuelle ».**

### DOSSIER 2 : Analyse des données

Le responsable du service commercial vous transmet un extrait des tables qui composent la base de données (annexe 15), les règles de gestion (annexe 16), ainsi que l'ébauche du modèle conceptuel de données (annexe A), nécessaire à la gestion de la boutique en ligne sur Internet

#### **TRAVAIL À FAIRE**

À l'aide des annexes 15, 16 et A :

**2.1 Compléter le schéma conceptuel des données figurant en annexe A (à rendre avec la copie).**

**2.2 Expliquer la cardinalité (1,1) entre l'entité « Commande » et l'association « Passe ».**

*La mise en place d'un paiement en ligne par carte bancaire, amène le responsable à envisager deux solutions :*

- a) externaliser auprès de la banque de la société le traitement du paiement,*
- b) mettre en œuvre en interne un serveur de paiement.*

**2.3 Dans une courte note, indiquer les avantages et les inconvénients des deux solutions envisagées.**

**2.4 Rédiger dans le langage de votre choix (langage algébrique relationnel ou SQL) les requêtes permettant d'obtenir :**

- a) La liste des paniers non validés.**
- b) Le total des commandes passées par le client LEROY.**

<b>ANNEXE 1 : DÉTAIL DES OPÉRATIONS COURANTES</b>
---

Le 2 mars 2007 :

Facture n° F251 reçue du fournisseur « La scierie de COULOMMIERS ».

- Planches en pin pour un montant brut HT de 8 500,00 €
- Remises de 5 % et 3 %

Le transport des planches en pin se fait sur des palettes (non identifiables) consignées 15,00 € HT la palette. La consignation est exonérée de TVA.

- Nombre de palettes : 8
- Règlement à 60 jours fin de mois.

Le 5 mars 2007 :

Facture n° INDO- 0775 reçue du fournisseur MASSAYA installé en Indonésie.

- . Importation d'un lot de meubles de jardin en teck pour 37 037 037,04 roupies indonésienne (IDR).
- . Les marchandises sont dédouanées ce jour.
- . Le taux de change de la roupie à la date du 5 mars est : 1 € = 12 345,68 IDR

Facture n° 12515 reçue du transitaire SGC maritime qui s'est occupé du dédouanement ainsi que du transport des meubles acheminé du port de Brest jusqu'à l'entrepôt de la société situé à Meaux.

Transport HT des meubles : 580,00 €

Commission HT : 250,00 €

TVA sur le lot de meubles (facture INDO-0775) 588,00 €

Le 6 mars 2007 :

Facture n° V 458 concernant la vente de meubles fabriqués (collection été 2007) au client JAPMEUBLE établi au Japon. Conformément aux accords commerciaux, le règlement s'effectue par lettre de change magnétique à échéance du 30 avril 2007.

Le montant de la vente s'élève à 50 000,00 €.

Le 7 mars 2007 :

Réception de la facture d'avoir AV15 du fournisseur « La scierie de Coulommiers » :

Retour des huit emballages consignés et d'un lot de planches en pin pour un montant brut de 800,00 € figurant sur la facture F251 en date du 2 mars 2007.

La déconsignation s'effectue à 80 % du prix de consignation. La différence de déconsignation est soumise à la TVA au taux normal.

De plus, le fournisseur accorde un rabais supplémentaire de 5 % sur le restant.

Le 12 mars 2007 :

La société remet à l'escompte la lettre de change relevée magnétique du client JAPMEUBLE établie le 6 mars 2007. Les conditions de négociation sont les suivantes :

- intérêts                    278,00 €
- commissions HT        13,80 €
- TVA à 19,6 %

Le 15 mars 2007 :

Règlement de la facture n° INDO-0775 du 5 mars par virement.

Le taux de conversion au 15 mars est : 1 € = 12 370,15 IDR.

## Affacturation : les clés pour faire les bons choix

*En France, l'affacturation a le vent en poupe. Quels sont les services concernés ? A quels types d'entreprise s'adressent-ils ? Comment choisir un prestataire ? Réponses.*

ASF-France

En 2005, le montant des créances prises en charge par les sociétés d'affacturation s'est élevé à 89 milliards d'euros, une somme en progression de 10,7 % par rapport à 2004. Un chiffre qui reflète la bonne santé de ce marché et prouve que l'affacturation est un service de plus en plus prisé par les entreprises. Celles qui y ont recours affichent en moyenne un chiffre d'affaires annuel de 3 millions d'euros mais des sociétés de 200.000 euros de chiffre d'affaires et qui projettent une croissance rapide de leur activité sont également concernées.

### Une offre basée sur trois services

Les sociétés d'affacturation proposent trois services distincts, qui peuvent être combinés selon les besoins. Le premier porte sur le **besoin de trésorerie**. Les "factors" peuvent avancer des liquidités à l'entreprise en échange de la cession des créances clients. Tout ou partie des factures peut être pris en charge ce qui permet aux entreprises clientes de mobiliser des montants financiers plus élevés que s'il n'y avait pas l'affacturation. Au-delà de cette réponse aux besoins de trésorerie, l'affacturation propose également deux types de services. Le premier concerne la gestion du compte clients, appelée aussi **recouvrement**. "Chez GE FactoFrance, nous gérons ainsi 7 millions de factures par an, pour un montant de 22 milliards d'euros, indique Thierry Willième, PDG du factor leader en France. Le second service s'attache à prévenir les risques et garantir le client contre les impayés, il s'agit de l'**assurance-crédit**.

La majorité des entreprises opte pour le package complet. Certains gros clients ont cependant des besoins bien spécifiques. Quelques-uns choisissent le financement et le recouvrement mais ils sont plus nombreux à recourir aux sociétés d'affacturation pour leurs besoins de trésorerie et l'assurance-crédit. Ils conservent en interne le recouvrement, la relance, la tenue de compte, etc. Cette pratique est appelée "affacturation confidentiel" car il permet à l'entreprise d'externaliser une partie de la tâche sans que ses clients ne le sachent. "Généralement, les entreprises qui ont un chiffre d'affaires allant jusqu'à 10-15 millions d'euros s'orientent vers l'affacturation classique. Celles qui enregistrent des revenus supérieurs ont tendance à piocher dans la gamme de services ceux dont elles ont besoin", explique Thierry Willième.

*Extrait du Journal du net. Management. Affacturation (08/03/06)*

**OBOMEUBLE**

Emetteur : Mr Bertrand, responsable service clients	Destinataire (s) : Collaborateurs comptabilité clients
Date : Le 16 mars 2007	
Objet : Choix de l'affacturage	

Les délais de paiement de nos clients dépassent 40 jours, et ce sans même tenir compte des retards éventuels de paiement.

Le décalage entre encaissements et décaissements pèse lourdement sur la trésorerie de notre société.

Afin de gérer le risque client et optimiser la trésorerie, un des outils qu'il semble intéressant de privilégier est l'affacturage.

Toutefois, avant de prendre une décision, il est judicieux de présenter à l'ensemble du groupe OBOMEUBLE une note récapitulative sur les principales caractéristiques de l'affacturage.

Par ailleurs, la mise en place de cet outil soulève deux interrogations.

- Quel est le traitement comptable possible face à l'établissement d'un avoir relatif à une créance cédée ? Sachant que dans l'écriture comptable au moment de la cession des créances, les comptes individuels des clients sont soldés et seul subsiste pour le montant des créances cédées le compte du factor (1).
- Quel est l'impact de l'affacturage sur la trésorerie et le besoin en fonds de roulement ?

(1) 467 Autres comptes débiteurs ou créditeurs  
517 Factor, compte courant

## ANNEXE 4 : RÉGULARISATIONS À L'INVENTAIRE

Les opérations suivantes n'ont fait l'objet d'aucune régularisation à l'inventaire du 31/12/ 2007 :

- a)** La SA SCIERIE-CENTRE a promis d'accorder une ristourne de 2% à la SA OBOMEUBLE sur les achats de bois effectués au deuxième semestre 2007 qui se sont élevés à 82 000 HT. La facture d'avoir correspondante est reçue le 15/1/2008
- b)** La secrétaire de Mr Louis, Directeur du personnel, s'est absentée du 26 au 30/12/2007 pour le mariage de sa fille. Mr Louis a fait appel à une secrétaire intérimaire ; la facture reçue le 7/01/2008 s'élève à 550€ HT.
- c)** La SA OBOMEUBLE a conclu un contrat de crédit-bail pour un matériel de découpe au laser. Les redevances semestrielles s'élèvent à 6000€ HT et sont payables d'avance le 15 octobre et le 15 avril de chaque année.
- d)** Une commande de petits coffres en bois précieux destinés à être offerts, lors des fêtes de fin d'année, aux gros clients de l'entreprise a été effectuée le 30/11/2007 : 150 coffres à 58€ HT l'unité. La livraison a eu lieu le 20/12/2007 et la facture a été reçue le 15/1/2008. Fin décembre, 142 coffres ont effectivement été offerts aux clients.
- e)** Un litige avec Mr Humbert, chef d'atelier de l'entreprise, a conduit la société OBOMEUBLE devant le conseil des Prud'hommes. Une provision de 3000€ avait été constatée le 31/12/2006. Le 28 mai 2007, le conseil a rendu son verdict et la société a dû verser 5 000€ au salarié.

Le jugement a donné lieu à l'unique écriture suivante :

1/6/2007	6788 512	Charges exceptionnelles diverses  <i>Chèque Cl. n°457692, Mr Humbert</i>	Banque	5 000		5 000
----------	-------------	--	--------	-------	--	-------

## ANNEXE 5 : PORTEFEUILLE DE TITRES

Les données concernant le portefeuille de titres à régulariser à l'inventaire sont récapitulées dans le tableau ci-dessous :

N° compte	Titres	Achats	Ventes	Valeur inventaire 2006	Valeur inventaire 2007
503	Actions « SMOBIO »	Le 1/2/2006 : 145 titres à 51€ Le 1/7/2007 : 220 titres à 55€	Le 1/12/2007: 165 titres à 53€ Aucun frais de sortie	48,5€	52,5€
271	Actions « VAD »	Le 2/4/2005 : 180 titres à 22€ Le 3/6/2006 : 360 titres à 30€	Le 12/12/2007 : 405 titres à 26€. Commission bancaire de 0,5% HT de la vente	25€	28€
261	Actions « les Ateliers du meuble »	Le 1/2/2000 : 10 500 actions à 40€		38,5€	42€

Lors des cessions des titres SMOBIO et des titres VAD, Mr Félix, comptable-stagiaire, a uniquement passé dans le journal de banque les écritures suivantes :

1/12/2007	512 767	Banque Produits nets sur cessions d'actions <i>Virement bancaire, vente titres Smobio</i>	8 745	8 745
12/12/2007	512 661 44566 767	Banque Charges d'intérêts TVA déductible sur B/S Produits nets sur cessions d'actions <i>Virement bancaire sur titres Vad</i>	10 467,03 52,65 10,32	10 530

Aucune écriture d'inventaire n'a encore été passée.

L'entreprise utilise la méthode « PEPS » pour l'évaluation des titres cédés.

## ANNEXE 6 : TRAVAUX FISCAUX

Compte tenu d'une baisse de l'activité au cours du deuxième semestre, l'année 2007 se solde par une perte comptable provisoire de 120 400€ et un déficit fiscal de 156 000€.

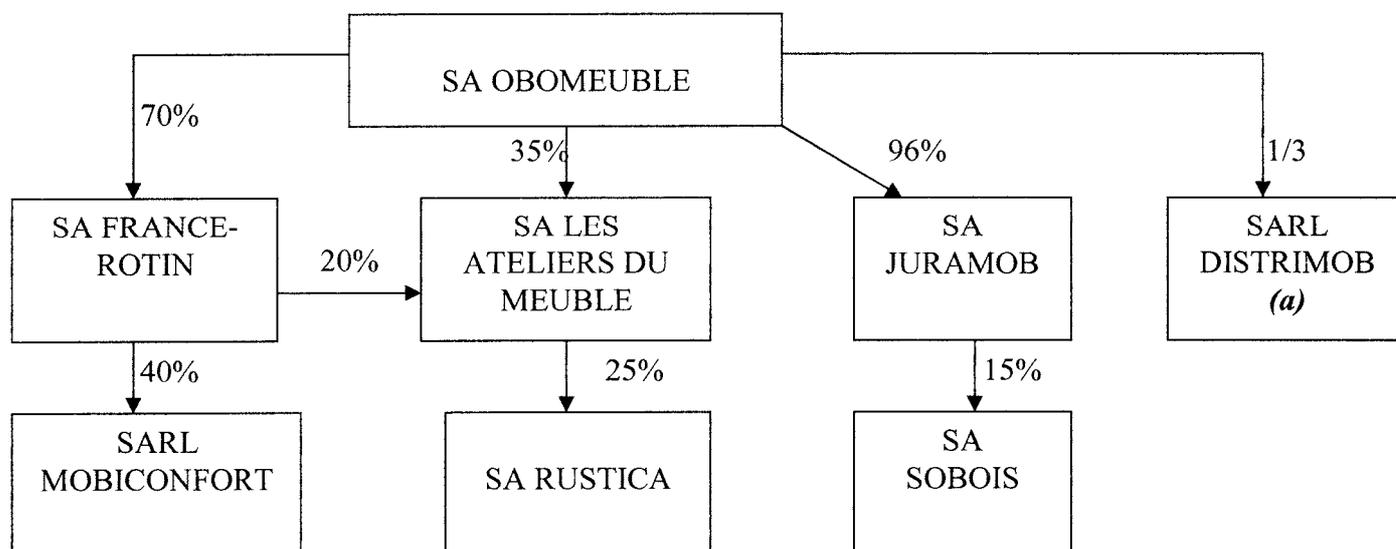
Les bénéfices fiscaux non distribués des années antérieures sont les suivants :

Années	2006	2005	2004	2003
Bénéfices fiscaux non distribués	38 000€	56 000€	41 000€	59 500€

La SA OBOMEUBLE n'a pas bénéficié de crédits d'impôt durant les cinq dernières années.

## ANNEXE 7 : DOSSIER DE CONSOLIDATION

Le réseau du groupe OBOMEUBLE (en pourcentage de droit de vote) est le suivant :



*(a) : société de commercialisation détenue pour les deux autres tiers par deux entreprises de la branche d'activité*

Extraits de bilan au 31/12/07	Obomeuble	France-rotin	Mobiconfort	Les Ateliers du meuble	Rustica	Juramob	Sobois	Distribob
Capital	5 000 000	1 500 000	800 000	1 200 000	500 000	4 000 000	400 000	1 000 000
Dettes fournisseurs	643 000 <i>(b)</i>	430 000 <i>(c)</i>	214 500	392 000	88 500	768 500	69 100	108 000

*(b) : dont 33 000 de dettes envers « les Ateliers du meuble »*

*(c) : dont 50 000 de dettes envers « Mobiconfort »*

## ANNEXE 8 : VALEUR FINANCIÈRE

La valeur financière correspond à l'actualisation d'un dividende unitaire annuel constant D, à un taux d'actualisation i, en considérant un nombre infini de périodes.

## ANNEXE 9 : SA JURAMOB

La SA JURAMOB possède un capital de 100 000 actions de valeur nominale 40€, composé de 20 000 actions d'apports et de 80 000 actions de numéraire. Les actions de numéraire ont été libérées du minimum légal à la constitution en 2006, un nouveau quart ayant été appelé et versé le 1/10/2007.

- Dividende prévu sur le résultat 2007 pour une action d'apport : 4,5€
- Taux de l'intérêt statutaire : 4%
- Taux d'actualisation : 6%

### Bilan simplifié de la SA JURAMOB au 31/12/2007

Actif	Brut	A/D	Net	Passif	Net
Capital souscrit non appelé	800 000		800 000	Capital (dont versé : 3 200 000)	4 000 000
Immobilisations incorporelles				Réserve légale	10 000
Fonds commercial	50 000		50 000	Autres réserves	45 000
Immobilisations corporelles				Report à nouveau	2 300
Terrains	564 400		564 400	Résultat de l'exercice	600 000
Constructions	1 260 000	63 000	1 197 000	Subventions d'investissement	150 000
I T M O I	3 250 000	550 000	2 700 000	Provisions réglementées	35 000
Immobilisations financières	69 000		69 000		
<b>TOTAL I</b>	<b>5 993 400</b>	<b>613 000</b>	<b>5 380 400</b>	<b>TOTAL I</b>	<b>4 842 300</b>
Stocks	589 000	6 900	582 100	Provision pour risques et charges	48 500
Créances	655 000	10 000	645 000	<b>TOTAL II</b>	<b>48 500</b>
Disponibilités	28 000		28 000	Dettes financières	745 000
Charges constatées d'avance	54 500		54 500	Dettes d'exploitation	768 500
<b>TOTAL II</b>	<b>1 326 500</b>	<b>16 900</b>	<b>1 309 600</b>	Dettes diverses	245 000
Charges à répartir	36 000		36 000	Produits constatés d'avance	76 700
<b>Total général</b>	<b>7 355 900</b>	<b>629 900</b>	<b>6 726 000</b>	<b>TOTAL III</b>	<b>1 835 200</b>
				<b>Total général</b>	<b>6 726 000</b>

#### Renseignements complémentaires :

- Les provisions pour risques et charges sont justifiées.
- Au 31/12/2007, les terrains peuvent être estimés à 726 000€, les immobilisations financières à 85100€ et le fonds commercial à 60 000€.
- Les calculs seront faits sans prise en compte de la fiscalité différée sur les postes du bilan.

**ANNEXE 10 : ÉLÉMENTS DU COÛT DE REVIENT PRÉVISIONNEL DES STORES**

<b>Éléments:</b>	<b>Coût de production (en €)</b>	<b>Coût hors production (en €)</b>
<b>CHARGES VARIABLES</b>		
Matières premières	1 050 000 HT	
Autres charges de production	600 000 HT	
Autres charges de distribution		400 000 HT
<b>CHARGES FIXES</b>		
Salaires	700 000	140 000
Charges sociales	550 000	110 000
Autres charges de production	300 000 HT	
Amortissements	250 000	50 000

**ANNEXE 11 : CONDITIONS D'EXPLOITATION ET TEMPS D'ÉCOULEMENT**

Conditions prévues en 2008, pour 360 jours d'exploitation :

- Chiffre d'affaires prévu : 5 000 000 € HT
- TVA : taux unique de 19,6%. La TVA est réglée le 20 de chaque mois.
- Durée moyenne de stockage :  
Matières premières : 30 jours  
Produits finis : 65 jours.
- Crédits accordés aux clients :
  - pour 40% du chiffre d'affaires, paiement comptant,
  - pour 30% du chiffre d'affaires, paiement à 30 jours fin de mois,
  - pour 30% du chiffre d'affaires, paiement à 60 jours fin de mois.
- Les fournisseurs de matières premières sont réglés à 40 jours.
- Les frais de production et de distribution sont réglés pour  $\frac{1}{4}$  à 30 jours et pour  $\frac{3}{4}$  à 50 jours.
- Les salaires nets sont payés le 5 du mois suivant, les charges sociales le 15 du mois suivant.

## ANNEXE 12 : CHOIX D'INVESTISSEMENT

- Montant des équipements nécessaires au lancement de la production et de la commercialisation des stores début 2008 : 2 400 000 € HT
- BFR nécessaire début 2008 : 800 000 €
- Coût du capital : un tiers des fonds nécessaires proviendra des capitaux propres dont le coût est évalué à 6% l'an, les deux autres tiers étant financés par emprunt. L'entreprise émettra un emprunt au taux de 6,75% l'an, remboursable in fine au bout de quatre ans. Taux de l'IS : 33,1/3%.

Le coût en capital du projet correspond au taux d'actualisation des flux de trésorerie.

- Flux de trésorerie prévisionnels, générés par les nouveaux équipements:

	2008		2009	
	Flux de trésorerie (€)	Probabilité	Flux de trésorerie (€)	Probabilité
Demande faible	- 130 000	0,2	-200 000	0,3
Demande moyenne	1500 000	0,3	-	-
Demande forte	1 900 000	0,5	2 200 000	0,7
		1		1

Les flux de trésorerie obtenus la première et la deuxième année sont indépendants. Au terme de l'année 2009, la valeur résiduelle nette du projet est estimée à 1000 000€.

## ANNEXE 13 : PROJET SIMPLIFIÉ D'ARBORESCENCE DU SITE

Après avoir contacté un fournisseur d'accès et réalisé l'étude technique, le responsable du service commercial décide que le projet d'arborescence du site Internet teck.com est le suivant :

- Une première page « PRÉSENTATION » composée :
  - . de la présentation de la société OBOMEUBLE,
  - . d'informations sur les produits (origine du teck, lieu de fabrication, charte avec le fournisseur),
  - . de liens vers la collection (catalogue des meubles en teck d'intérieur et d'extérieur) et des conditions de vente.
- Une deuxième page : « COLLECTION », il s'agit de la présentation des produits. Cette page permet la sélection d'un produit et l'insertion dans le « panier » virtuel.
- Une troisième page « COMMANDE VIRTUELLE », **page à réaliser**.
- Une quatrième page « COMMANDE FERME ». Une fois la validation effectuée dans la page « commande virtuelle », le client visualise sa commande définitive, complète la partie règlement et valide sa transaction.

## ANNEXE 14 : PRÉPARATION DE LA PAGE « COMMANDE VIRUTUELLE »

Note du responsable du service commercial :

*La conception de cette page doit permettre au client de visualiser sa commande virtuelle en cours.*

*A partir de cette page écran, le client doit :*

- *s'identifier et préciser ses coordonnées,*
- *visualiser son panier virtuel en ayant la possibilité de modifier, supprimer le produit et d'ajouter un nouvel article,*
- *confirmer ou annuler sa commande.*

*Enfin, dans un souci de convivialité, vous rendrez possible une navigation entre les deux pages précédentes.*

*Dans la mesure du possible tout doit tenir sur une seule page.*

*Merci pour votre collaboration.*

**ANNEXE 15 : EXTRAIT DES TABLES DE LA BASE DE DONNÉES**

Table « Article »	
Code_article	
Num_gamme	
Prix	Prix unitaire de vente HT
Poids	En kg
Nom_article	
Description_article	
Stock	
Image	Photo de l'article
Code_taxe	
La clé primaire est (Code_article)	

Table « Commande »	
Num_commande	
Num_client	
Total_HT	
Montant_taxe	Montant TVA
Date_commande	Date, heure, minute de la validation de la commande
Poids_total	Poids en kg
La clé primaire est (Num_commande)	

Table « Taxe »	
Code_taxe	
Taxe	Libellé
Taux_taxe	
La clé primaire est (Code_taxe)	

Table « Gamme »	
Num_gamme	
Libellé_gamme	Nom de la gamme (meubles d'intérieur ou d'extérieur)
La clé primaire est (Num_gamme)	

Table « Contenir »	
Num_panier	
Code_article	
Quantité	
La clé primaire est (Num_panier et Code_article)	

Table « Panier »	
Num_panier	
Num_commande	Nul si pas de transformation en commande, la donnée n'est pas évaluée
Date_création	Date, heure, minute (de la création du panier)
La clé primaire est (Num_panier)	

Table « Client »	
Num_client	
Civilité	
Nom	
Prénom	
Adresse	
Ville	
CP	Code postal
Tél	
Fax	
Mail	
La clé primaire est (Num_client)	

## ANNEXE 16 : EXTRAIT DES RÈGLES DE GESTION

- 1) L'internaute choisit les produits sur le site Internet et les rassemble dans un « panier » virtuel, qui correspond à une sorte de commande en cours.
- 2) Une fois son choix terminé le client transforme son « panier » en une commande ferme. Il doit alors accepter les conditions générales de vente et engager une procédure de paiement.  
En fonction du pays de livraison, les frais d'envoi sont déterminés et la TVA est appliquée ou non.
- 3) Seul le paiement en ligne avec une carte bancaire est envisagé. Il est externalisé auprès de la banque de la société. Il n'est donc pas traité dans le modèle.
- 4) Chaque pays est codé par deux lettres de l'alphabet. Exemples : FR pour France, ES pour Espagne.  
Les monnaies sont codées sur trois lettres. Exemple : EUR pour la monnaie européenne.
- 5) Les frais d'envoi d'une commande se calculent en fonction du poids en kg et de la distribution (pays).

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE

Académie : \_\_\_\_\_ Session : \_\_\_\_\_

Concours : \_\_\_\_\_

Spécialité/option : \_\_\_\_\_ Repère de l'épreuve : \_\_\_\_\_

Intitulé de l'épreuve : \_\_\_\_\_

NOM : \_\_\_\_\_

(en majuscules, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)

Prénoms : \_\_\_\_\_ N° du candidat

(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou la liste d'appel)

FE1-4

ANNEXE A : EXTRAIT DU MODÈLE CONCEPTUEL DES DONNÉES

À RENDRE AVEC LA COPIE

