

SESSION 2011

CAPLP
CONCOURS EXTERNE

Section : ÉCONOMIE ET GESTION

Option : COMPTABILITÉ ET GESTION

ÉCRIT 2
ÉPREUVE DE GESTION

Durée : 5 heures

Calculatrice électronique de poche - y compris calculatrice 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.

La SA «Le Comptoir Bressan» est une entreprise de négoce de bois et matériaux installée à Bourg-en-Bresse. Son activité consiste à fournir des matériaux nécessaires à la construction (bois, plaques de plâtre, petit outillage, parquets...). Sa clientèle essentiellement composée de professionnels (artisans et PME) pour les deux tiers de son activité, le dernier tiers étant une clientèle de particuliers. L'entreprise dispose de 8 agences situées dans la région : trois sont proches de Bourg-en-Bresse, deux en région Bourgogne, deux en Franche Comté, et une au nord de Lyon.

L'entreprise fait appel à vos compétences en gestion car elle doit clôturer ses comptes au 30 septembre 2010 mais aussi réaliser certaines études pour l'année à venir.

Trois dossiers, indépendants les uns des autres, vous sont proposés.

PREMIERE PARTIE - GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	
Dossier A – Démission d'un salarié	
▪ Annexe 1 - Eléments de la rémunération de M. Benoît CLAUDE	
Dossier B – Étude de la marge dégagée par un nouveau salarié	
▪ Annexe 2 -Données prévisionnelles sur l'emploi d'attaché commercial	
Dossier C – Évolution de la situation des ressources humaines	
▪ Annexe 3 - Extrait du tableau de bord	

DEUXIÈME PARTIE - INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	
▪ Annexe 4 - Données relatives à la mise en place de l'agence de Bellegarde	
Dossier A – Création d'un nouveau point de vente	
Dossier B – Amortissement du nouveau point de vente	
▪ Annexe 5 - Requête SQL (extrait) et image de l'écran	
Dossier C – Financement	
▪ Annexe 6 – Indications sur la situation de la SA « Le Comptoir Bressan » au 30 septembre 2010	

TROISIEME PARTIE - GESTION DES APPROVISIONNEMENTS	
Dossier A – Certification et choix des fournisseurs	
▪ Annexe 7 – Les normes ISO 14000	
▪ Annexe 8 - Enquête sur les critères privilégiés par les acheteurs	
Dossier B – Enregistrement des factures	
▪ Annexe 9 - Factures d'achat	
Dossier C – Suivi des stocks	
▪ Annexe 10 - État des stocks au 30 septembre 2010	
▪ Annexe 11 – Extrait du compte rendu de la réunion du 6 octobre 2010	

PREMIERE PARTIE – GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Dossier A – Démission d'un salarié

M. Benoît CLAUDE a démissionné de son poste d'attaché technico-commercial en raison d'un désaccord avec son employeur sur l'évolution de son salaire. Son préavis se termine le 31 octobre 2010.

À l'aide des informations fournies dans l'annexe 1 :

- 1) *Déterminer le montant de l'indemnité compensatrice de congés payés.*
- 2) *Calculer le salaire brut du salarié Benoît Claude pour le mois d'octobre 2010.*
- 3) *Préciser les documents que Le Comptoir Bressan devra délivrer au salarié démissionnaire.*
- 4) *Enregistrer en comptabilité l'écriture correspondant au versement du solde de tout compte par chèque au salarié démissionnaire le 31 octobre 2010.*

Dossier B – Étude de la marge dégagée par un nouveau salarié

Le dirigeant de l'entreprise souhaite remplacer le salarié démissionnaire. Le nouveau recruté se verrait confier une zone de prospection remodelée. A partir des projections commerciales et des données de coût fournies dans l'annexe 2, on vous demande de réaliser une étude de rentabilité concernant ce poste.

- 5) *Déterminer le coût fixe annuel total du nouvel attaché commercial.*
- 6) *Présenter un compte de résultat permettant de faire ressortir la marge nette dégagée par le salarié.*
- 7) *Sachant que la direction de l'entreprise souhaite que cette marge nette représente au moins 15% du chiffre d'affaires réalisé, commenter le résultat obtenu.*

Dossier C – Évolution de la situation des ressources humaines

Le dirigeant vous communique en annexe 3 un extrait du tableau de bord dans lequel apparaissent un certain nombre d'indicateurs caractéristiques du climat social.

- 8) *Analyser la situation sociale de l'entreprise à partir des indicateurs et de leur évolution.*
- 9) *Préciser quel est l'enjeu pour l'entreprise de revoir sa politique de gestion des ressources et proposer des mesures susceptibles d'améliorer les indicateurs.*

Le dirigeant de l'entreprise envisage d'organiser une journée de formation destinée à sensibiliser le personnel administratif et commercial au rôle joué par la comptabilité dans une entreprise.

- 10) *Présenter en une quinzaine de lignes les principaux points que vous jugez pertinents d'aborder au cours de cette formation en justifiant vos choix.*

DEUXIEME PARTIE – INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT

Compte tenu de son implantation régionale actuelle, « Le Comptoir Bressan » estime qu'il existe des opportunités de développement. Après une étude de la distribution de bois et de matériaux sur la région, le directeur s'aperçoit qu'une seule entreprise de ce type est présente sur la région de Bellegarde. Il décide donc de s'implanter dans cette ville, d'autant plus qu'il a repéré un ancien entrepôt, aujourd'hui désaffecté, situé dans une zone commerciale et artisanale à proximité de la ville. La SA rachète ce vieil entrepôt afin de le démolir avant de construire son nouveau magasin. Les données relatives à cet investissement vous sont données en annexe 4.

Dossier A – Création d'un nouveau point de vente

- 1) *Caractériser en quelques lignes la stratégie déployée par « Le comptoir Bressan ».*
- 2) *Passer les écritures comptables correspondant aux différentes opérations : acquisition, démolition et construction ainsi que l'acompte versé.*
- 3) *Déterminer la valeur d'entrée en comptabilité de l'immeuble ainsi construit.*

Dossier B – Amortissement du nouveau point de vente

- 4) *Après avoir rappelé la définition et les modalités de l'amortissement d'un actif du point de vue comptable, vous présenterez les divergences par rapport à la position fiscale.*
- 5) *Présenter les trois premières lignes du tableau d'amortissement de la construction en faisant apparaître, si cela est justifié, les amortissements dérogatoires.*

L'un des collaborateurs a mis en place des instructions rédigées en SQL afin de faciliter la mise à jour des coefficients d'amortissement dégressif du progiciel de gestion de la SA (un extrait est fourni en annexe 5 ainsi qu'une image de l'écran présentant le logiciel de gestion des immobilisations).

- 6) *Expliquer la requête présentée en annexe 5 (se limiter aux lignes écrites en gras).*

Dossier C – Financement

L'entreprise a financé son investissement par un emprunt de 800 000 €, contracté le 1^{er} avril 2010 auprès de la BNP au taux de 5,76% (frais de dossier 760 € HT). L'annuité constante sur 20 ans s'élève à 68 394,89 €. Le premier remboursement aura lieu le 1^{er} avril 2011.

- 7) *Enregistrer les écritures relatives à l'emprunt au 1^{er} avril et au 30 septembre 2010.*
- 8) *Établir un diagnostic rapide de la situation financière de l'entreprise à partir des indications fournies en annexe 6. Indiquer les informations que vous souhaiteriez recueillir pour approfondir le diagnostic.*

TROISIEME PARTIE – GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

Dossier A – Certification et choix des fournisseurs

- 1) *Présenter les avantages et les inconvénients pour une entreprise de diversifier ses sources d'approvisionnement.*
- 2) *À l'aide de vos connaissances et des documents fournis en annexes 7 et 8, exposer les intérêts et les limites pour « Le Comptoir Bressan » d'entamer une démarche de certification ISO 14001.*

Dossier B – Enregistrement des factures

- 3) *Comptabiliser toutes les écritures relatives aux factures proposées en annexe 9 sur la période du 5 septembre 2010 au 25 octobre 2010.*
- 4) *Pour chacune des trois factures, donner un exemple de référence à un principe comptable utilisé lors de la comptabilisation.*

Dossier C – Suivi des stocks

- 5) *Rappeler les principes et les modalités d'évaluation des stocks et en-cours à la clôture de l'exercice.*
- 6) *À partir des informations fournies en annexe 10, enregistrer les écritures relatives aux stocks au 30 septembre 2010, sachant qu'aucune écriture n'a été passée depuis le 30 septembre 2009.*

L'inventaire du stock réalisé le 30 septembre 2010 a confirmé à la direction de l'entreprise que le niveau des stocks est trop élevé ; lors d'une réunion tenue le 6 octobre 2010, les responsables d'agence ont relevé un certain nombre de dysfonctionnements concernant les stocks (annexe 11).

Par ailleurs, l'entreprise utilise un PGI qui gère de façon optimale les processus de vente mais qui reste peu performant pour la gestion des achats et, par conséquent, la gestion des stocks. Le dirigeant constate que les améliorations techniques rendent plus accessibles aux petites entreprises l'échange de données informatisées (EDI). Aussi, il envisage de mettre en place l'EDI pour recevoir numériquement leurs factures fournisseurs.

- 7) *Exposer, en une quinzaine de lignes, les enjeux financiers et commerciaux de la gestion des stocks dans une entreprise comme « Le Comptoir Bressan ».*
- 8) *Exposer les avantages que retirerait « Le Comptoir Bressan » dans la mise en place de l'EDI.*

ANNEXES

Annexe 1 - Éléments de la rémunération de M. Benoît CLAUDE

Salaire de base :

- Part fixe : 1 500 € brut par mois (35h par semaine). Le salarié bénéficie d'un treizième mois, versé en décembre de chaque année (calculé du 1^{er} janvier au 31 décembre). En cas de départ anticipé, un prorata sera appliqué en fonction de la période travaillée.
- Part variable : 2 % de la marge brute réalisée. En moyenne, le salarié a perçu 400 € de prime mensuelle brute pour atteinte d'objectif.

Congés payés :

- Au 30/10/2010, il restait à M. Claude 2,5 jours ouvrables à prendre jusqu'au 31/5/2011.
- Les salariés ont cinq semaines de congés par an, soit 30 jours ouvrables.
- L'entreprise utilise la règle du dixième pour calculer l'indemnité de congés payés.

Autres éléments :

- Date de départ : 30/10/2010, incluant le préavis de départ que le salarié a effectué.
- Les frais de mission du salarié en octobre se sont élevés à 180 € qui lui seront versés sur son bulletin de paie d'octobre.
- M. CLAUDE avait reçu une avance pour régler ses notes de frais de 300 €. Elle sera déduite de son solde de tout compte.
- Par souci de simplification, on estimera le taux de cotisations sociales salariales à 20 % et on n'utilisera qu'un compte comptable global pour tous les organismes sociaux.

Annexe 2 – Données prévisionnelles sur l'emploi d'attaché commercial

- L'objectif de chiffre d'affaires prévisionnel annuel est fixé à 1.000.000 €, avec une marge moyenne de 20 % (la marge est différence entre le prix de vente et le coût d'achat).
- Le salaire brut de l'attaché commercial est, pour sa partie fixe, de 1 400 € par mois ; par ailleurs il est intéressé aux résultats : il perçoit 2% de la marge réalisée. Il bénéficie d'un treizième mois. Le taux de charges sociales est évalué à 50 % du brut global.
- Le commercial perçoit une indemnité de 12 € par repas pour les frais de mission. En moyenne, on estime à 15 repas le nombre de repas pris en mission par mois (sur onze mois). Une voiture est mise à sa disposition (coût annuel estimé à 5 400 €).
- Un budget de 200 € par mois est alloué à chaque commercial pour inviter les clients.

Annexe 3 - Extrait du tableau de bord

INDICATEURS RELATIF AU CLIMAT SOCIAL	Exercice 2008	Exercice 2009	Exercice 2010	Secteur
Progression moyenne des salaires (en %)	3,8 %	3,7 %	1,8 %	2,1 %
Taux d'absentéisme (en %)	4,3 %	4,2 %	5,6 %	5,5 %
Taux de départ volontaire	3,3 %	3,2 %	6,5 %	7,1 %
Nombre de jours de formation (par salarié)	4,3	4,2	2	2,3
Ancienneté moyenne	12 ans et 6 mois	12 ans et 8 mois	11 ans et 2 mois	7 ans et 4 mois
Nombre de journées de travail perdues, suite à des conflits sociaux	-	-	212	NC

Annexe 4 - Données relatives à la mise en place de l'agence de Bellegarde

Le rachat de l'ancien entrepôt (construit en 1957) a été effectué le 5 mars 2010 et a donné lieu aux décaissements suivants :

- Prix d'acquisition :100 000 €
- Droits d'enregistrement :9 800 €
- Honoraires du notaire :1,2 % du prix d'achat
- Commission d'agence :3,7 % du prix d'achat

Les honoraires du notaire ainsi que les droits d'enregistrements sont comptabilisés en charges.

Une entreprise de bâtiments et travaux publics, la SA DEMOBATI, assure la démolition de l'ancien entrepôt. Les frais de démolition sont estimés à 210 000 € HT.

L'architecte, M. Février, qui a fait les plans du nouveau magasin a facturé ses honoraires à hauteur de 35 000 € HT. Le devis établi par la société en charge de la construction du nouveau local, la société 4B, est de 478 000 € HT pour le magasin et de 221 000 € HT pour les agencements notamment du parking.

Le planning des opérations est le suivant :

- Rachat de l'ancien entrepôt : 05/03/2010
- Travaux de démolition : 20/03/2010
- Facture et règlement de l'architecte : 01/04/2010
- Facture pour le nouveau bâtiment : 30/08/2010

Par ailleurs, l'entreprise a versé un acompte de 200 000 € à l'entreprise chargée de la reconstruction, le 5 avril 2010. Le notaire et l'agence ont été réglés le 7 mars 2010. La SA DEMOBATI a été réglée le 31 mars 2010. Le solde de la facture à la société 4B a bien été réglé le 30 août 2010.

Remarques :

- (1) Aucune des entreprises chargées des travaux n'a opté pour la TVA d'après les débits.
- (2) La SA « Le Comptoir Bressan » choisit les modalités d'amortissement les plus intéressantes fiscalement. Elle retient une durée d'amortissement de 20 ans.
- (3) Appliquer une TVA à 19,6 % sur les honoraires d'architecte ainsi que sur les travaux de reconstruction.

Annexe 5 - Requête SQL (extrait) et image de l'écran

```
DELETE from IDUREETAUX ;
```

```
INSERT INTO idureetaux VALUES (01,1,'1  
an',100,'100%',1,'01/01/2010',1,'04/12/2008',1,'01/01/2001',0,null,0,null,0,null,'-');
```

```
INSERT INTO idureetaux VALUES (02,2,'2  
ans',50,'50%',1,'01/01/2010',1,'04/12/2008',1,'01/01/2001',0,null,0,null,0,null,'-');
```

```
INSERT INTO idureetaux VALUES (03,3,'3  
ans',33.33,'33.33%',1.25,'01/01/2010',1.75,'04/12/2008',1.25,'01/01/2001',1.5,'01/02/1997',2.5,'01/02/1996',0,null  
,'-');
```

```
INSERT INTO idureetaux VALUES (04,4,'4  
ans',25,'25%',1.25,'01/01/2010',1.75,'04/12/2008',1.25,'01/01/2001',1.5,'01/02/1997',2.5,'01/02/1996',0,null,'-');
```

```
[...]
```

Code: 3 ☐ Saisie par durée

Durée: 3 3 ans

Taux: 33,33 33,33%

Coef.: 1,25 Valable à partir de 01/01/2010

Coef.: 1,75 Valable à partir de 04/12/2008

Coef.: 1,25 Valable à partir de 01/01/2001

Coef.: 1,5 Valable à partir de 01/02/1997

Coef.: 2,5 Valable à partir de 01/02/1996

Coef.: 0 Valable à partir de

☐ Taux/durée spécifique

Code	Durée	Taux
1	1 an	100%
10	10 ans	10%
11	12 ans	8.33%
12	14 ans	7.14%
13	15 ans	6.67%
14	20 ans	5%
15	25 ans	4%
16	40 ans	2.50%
17	50 ans	2%
2	2 ans	50%
3	3 ans	33.33%
4	4 ans	25%
5	5 ans	20%
6	6 ans	16.67%
7	7 ans	14.29%
8	8 ans	12.50%

Annexe 6 – Indications sur la situation de la SA « Le Comptoir Bressan » au 30 septembre 2010

Bilan prévisionnel au 30/09/2010

ACTIF	Brut	Amortissements & dépréciations	Net	PASSIF	TOTAL
Immobilisations	8 596 888	3 438 755	5 158 133	Capitaux propres	4 581 605
Stock	4 333 602	346 688	3 986 914	Provision pour R & C	208 154
Clients	6 016 086	541 448	5 474 638	Emprunts	4 431 807
Autres créances	134 850		134 850	Fournisseurs	5 204 923
Disponibilités	498 854		498 854	Dettes fiscales - sociales	689 679
				Concours bancaires	137 221
TOTAL ACTIF	19 580 280	4 326 891	15 253 389	TOTAL PASSIF	15 253 389

L'entreprise a tissé des liens privilégiés avec la BNP. En effet,

- 83% du montant des emprunts au bilan ont été contractés auprès cette banque, le reste étant réparti entre deux autres banques ;
- la SA « Le Comptoir Bressan » compte parmi ses administrateurs le directeur régional de la BNP.

Annexe 7 - Les normes ISO 14000

L'ISO 14000 traite en premier chef du « management environnemental », c'est-à-dire de ce que réalise l'organisme pour réduire au minimum les effets dommageables de ses activités sur l'environnement, et améliorer en permanence sa performance environnementale (cela contribue à la protection et à la stabilité de l'environnement).

Source : http://fr.wikipedia.org/wiki/ISO_14001#La_norme_ISO_14_000

Annexe 8 - Enquête sur les critères privilégiés par les acheteurs

Quels sont les critères privilégiés par les acheteurs ?

" Nous avons proposé à 72 acheteurs effectuant des achats industriels, une liste de 45 critères par ordre préférentiel d'importance, en fonction de leur propre expérience et des besoins de leur entreprise respective. Nous vous communiquons le résultat de ce sondage avec la synthèse suivante limitée aux 12 critères cités en premier. "

Ordre de classement des critères

1. Qualité	7. Conformité des livraisons
2. Prix	8. Qualité du SAV
3. Constance de la qualité	9. Stock disponible
4. Ponctualité des livraisons	10. Délais et conditions de paiement
5. Meilleurs délais	11. Contact facile avec un responsable du fournisseur
6. Adéquation du produit au besoin	12. Evolution du prix

Ce document appelle les commentaires suivants :

- Le " tiercé " dans l'ordre est : Qualité (1^{ère} et 3^{ème} places) ; Prix (2^{ème} place) ; Délai (4^{ème} et 5^{ème} places).
- On peut ainsi considérer que ce sont les priorités principales et que les coefficients de pondération utilisés pour la sélection des offres " fournisseurs " pourront, en l'absence d'objectifs ponctuels, respecter cette logique. Le critère " qualité " devance de peu le critère " prix ".
- Etonnant : L'aspect technique du produit est totalement absent des critères sélectionnés en priorité (au-delà de la 12^{ème} place sur 45 critères proposés).

Source : <http://www.ac-nancy-metz.fr/enseign/BoisEtDerives>

Annexe 9 - Factures d'achat

1) Facture du fournisseur Bois du Retord

BOIS du Retord rue du lac 01 LE POIZAT		Le Comptoir Bressan BP 254 F01007 Bourg-en-Bresse
Facture n° 100925 du 29/09/2010		
Tasseau épicéa 2,5 m 22x45 raboté 2,08 € le ml x 1 200 ml (ml = mètre linéaire)	2 496,00	
Emballages non réutilisables	120,00	
Frais de transport	228,00	
Base HT	2 844,00	
TVA	557,42	
Net à payer	3 401,42	
BL n° 637 du 29/09/2010		
Echéance : 30 jours fin de mois		

2) Facture du fournisseur Ciments LACROIX

Ciments LACROIX ZI des Vennes 01960 Péronnas		Le Comptoir Bressan BP 254 F01007 Bourg-en-Bresse
Facture d'Avoir n° 100984 du 05/10/2010		
Ristourne annuelle : 4% des achats effectués du 01/03 au 30/09/2010 Base d'achats : 18,7 tonnes	2 340,00	
TVA	458,64	
Net à votre débit	2 798,64	
Cet avoir sera déduit de la prochaine facturation d'octobre		

3) Facture du fournisseur RED CEDAR EXPORT

RED CEDAR EXPORT VANCOUVER CANADA		Le Comptoir Bressan BP 254 F01007 Bourg-en-Bresse
Facture F42C du 25/09/2010		
Red Cedar Bardage de 70 x 12 800 m² à 44,50 CAD Bois garanti développement durable	35 600,00	
Livré le 27/09/2010 (BL n° 50D22)		
Net à Payer	35 600,00	
Facture en dollars canadiens (CAD).		
Reçu acompte de 10 000 CAD le 5/09/2010		
Le solde par virement le 25/10/2010		

Un règlement partiel de la facture est effectué le 05/09/10, d'un montant de 10.000 CAD.

Le solde a été réglé le 25/10/2010 pour 25 600 CAD . La banque a prélevé 105 € HT de commissions de transfert et de change (TVA 19,6%).

L'organisation comptable de la société précise que les transactions en devises sont converties en euros au taux de change en vigueur à la date de l'opération.

Date	Parité CAD/€
05/09/10	1 CAD = 0,6704 €
25/09/10	1 CAD = 0,6720 €
30/09/10	1 CAD = 0,6725 €
25/10/10	1 CAD = 0,6722 €

Annexe 10 - État des stocks au 30 septembre 2010

Récapitulatif de l'inventaire des stocks au 30/09/2010

	Brut	Dépréciation	Net
Comptage du 30/09/2010	4 333 602	346 688	3 986 914
Comptage du 30/09/2009	4 090 353	291 864	3 798 489

Concernant les stocks, on vous précise que :

- l'entreprise pratique la méthode du CMP
- que le stock de tasseaux était nul avant la dernière livraison du 29/09/2010.

Annexe 11 – Extrait du compte rendu de la réunion du 6 octobre 2010

Synthèse des dysfonctionnements relevés par des directeurs d'agence :

- ...
- L'entreprise compte plus de 5 000 références. Certaines d'entre elles sont mouvementées tous les jours alors que d'autres ne le sont qu'une ou deux fois par an.
- Nos fournisseurs nous livrent souvent des produits avec les mêmes quantités. On se retrouve parfois avec plusieurs camions dans l'entrepôt au même moment. On ne peut contrôler correctement les livraisons reçues, ce qui occasionne sûrement de la démarque.
- Nous gérons de la même façon l'approvisionnement des boîtes de clous qui valent 1 € et les palettes de parquets de chêne qui peuvent valoir 2.500 € la palette !
- Le système informatique ne nous permet pas d'avoir connaissance, en temps réel, ni des commandes fournisseurs livrées, ni des stocks de produits dans nos différentes agences.
- ...