

**SESSION 2004**

GAC04en

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

**ASSISTANT DE GESTION DE PME-PMI**

1/19

***GESTION ADMINISTRATIVE COMPTABLE ET  
COMMERCIALE***

**Durée : 6 heures**

**Coefficient : 5**

**Matériel autorisé ou interdit**

Aucun document autorisé.

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (circulaire n° 99 186 du 16/11/99) autorisée.

Documents à rendre avec la copie : Annexe 7 et annexe 9

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.

Le sujet comporte 19 pages, numérotées de 1 à 19

**Code sujet : APGAC-1P04**



## CIDRERIE PONPON

### COMPOSITION DU CAS

Présentation du cas

Dossier 1 : Analyse du chiffre d'affaires et perspectives de croissance

Dossier 2 : Embauche d'un commercial

Dossier 3 : Acquisition d'un équipement

Dossier 4 : Participation à un salon

### MATÉRIEL(S) AUTORISÉ(S)

Aucun document autorisé.

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (circulaire n° 99 186 du 16/11/99).

### Recommandations importantes

Chaque dossier peut être traité d'une manière indépendante. Cependant, le candidat ne doit pas négliger l'ordre dans lequel les dossiers sont présentés. Le respect de cet ordre permet de mieux s'imprégner du sujet. Le candidat devra en outre faire preuve de discernement afin de repérer dans les documents annexés l'essentiel de l'accessoire.

L'étude de cas constitue un tout, et à ce titre, elle devra comporter une introduction et une conclusion générales.

Enfin, il est rappelé au candidat qu'il ne doit en aucun cas faire figurer ou apparaître son nom dans la copie. En l'absence de précision dans le sujet, l'assistant de gestion de PME-PMI sera madame, mademoiselle ou monsieur X.

***Les différentes tâches qui sont confiées au candidat apparaissent en caractères gras et en italique dans chaque dossier, dans la forme ici retenue pour ce paragraphe.***

### BARÈME INDICATIF

Dossier 1 : 30 points

Dossier 2 : 20 points

Dossier 3 : 15 points

Dossier 4 : 25 points

Introduction / Conclusion : 10 points

## Présentation de l'entreprise

3/19

|                  |  |
|------------------|--|
| Dénomination     | <b>CIDRERIE PONPON</b>   |
| Siège social     | <b>20 route de LYONS 76160 DARNÉTAL</b>                        |
| Téléphone        | 02 32 12 03 02   |
| Télécopie        | 02 32 24 89 14   |
| mél.             | <a href="mailto:ponpon@normandnet.fr">ponpon@normandnet.fr</a> |
| Statut juridique | SARL   |
| Capital          | 46 000 euros   |
| Responsable      | M. PONTREUE  |
| CA 2003          | 230 000 euros  |
| Effectif         | 5 salariés   |
| Date de création | 1935   |

La cidrerie artisanale **PONPON**, située à DARNÉTAL dans la banlieue de ROUEN, Seine Maritime, a été créée en 1935 par la famille PONTREUE. Quand il reprend le flambeau de la cidrerie en 1997, François PONTREUE (gérant) décide de transformer l'entreprise familiale en SARL (de 50 000 F au départ, le capital a été porté à 46 000 € en 2000).

Il fait également le choix de perpétuer le caractère authentique de la dernière entreprise artisanale du secteur dans l'agglomération rouennaise, tout en élargissant l'offre proposée au consommateur :

- **Boissons alcoolisées** : cidres traditionnels, apéritifs (pommeau, «Apéro de la mère Ponpon»), Calvados (en association avec un producteur fermier) ;
- **Boissons non alcoolisées** : jus de pomme ;
- **Confitures et gelées maison à base de pomme.**

L'intégralité de ces produits respecte un cahier des charges strict, basé sur l'aspect 100 % naturel, garanti sans additif. L'approvisionnement de pommes est effectué auprès de producteurs locaux (pommes traitées AB ou pommes non traitées). La matière première est ensuite pressée à l'automne par M. PONTREUE et son adjoint M. LUCIEN. Le jus obtenu est stocké sur place. En ce qui concerne le cidre, les premières bouteilles de chaque récolte sont mises en vente au début du printemps.

Ces produits sont vendus à l'épicerie de la cidrerie, rue de Reims à Rouen ou au siège de la cidrerie, par Mme LEBOURG également responsable de la comptabilité et du secrétariat.

La clientèle est essentiellement constituée de particuliers, mais aussi de restaurateurs, traiteurs et épiciers ainsi que de quelques comités d'entreprise.

Bien qu'il soit parfois sollicité par la grande distribution locale, M. PONTREUE ne souhaite pas, pour le moment, mettre en place de partenariat durable. En effet, en tant qu'ancien acheteur d'une chaîne d'hypermarchés, M. PONTREUE mesure le risque de dépendance commerciale et financière qu'une PME peut avoir vis-à-vis des grands distributeurs français. Une opération commerciale avec l'enseigne LECLERC à Rouen a cependant été montée lors de l'Armada de Rouen en 2003.

M. PONTREUE a choisi en 2004 d'investir dans de nouveaux équipements pour garantir la qualité de sa production.

Afin de rentabiliser ces nouvelles installations, M. PONTREUE souhaite confirmer la tendance dynamique de ces dernières années et ce, par plusieurs moyens :

- Développer le créneau des comités d'entreprise grâce à l'embauche d'un commercial,
- Participer à plusieurs manifestations commerciales dans l'année.

Vous êtes stagiaire auprès de M. PONTREUE pour six semaines (en mai-juin 2004). Il vous charge de travailler sur la mise en place de ces objectifs.

|             |  |
|-------------|--|
| Annexe 1 :  | Historique du chiffre d'affaires des cidres traditionnels              |
| Annexe 2 :  | Documentation sur le travail à temps partagé                           |
| Annexe 3 :  | Documentation sur le groupement d'employeurs                           |
| Annexe 4 :  | Extrait d'un contrat de V.R.P. multicartes (2 pages)                   |
| Annexe 5 :  | Factures (4 pages)   |
| Annexe 6 :  | Extrait du plan comptable de l'entreprise                              |
| Annexe 7 :  | Tableau d'amortissement ( <b>à rendre avec la copie</b> )              |
| Annexe 8 :  | Notes manuscrites de M. PONTREUE pour la préparation du salon          |
| Annexe 9 :  | Fiche d'inscription au Salon du Goût ( <b>à rendre avec la copie</b> ) |
| Annexe 10 : | Feuille de route et tarifs de la poste                                 |

### DOSSIER 1 : ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET PERSPECTIVES DE CROISSANCE

M. PONTREUE profite de votre présence pour analyser le chiffre d'affaires des cidres traditionnels et établir des prévisions. Il pense que la vente dans les comités d'entreprise pourrait amener un gain de 10 % par rapport aux prévisions normales de croissance dès le mois d'octobre de cette année.

En ce mois de mai, il souhaite connaître de façon précise l'évolution de ses ventes sur les quatre dernières années, leur saisonnalité ainsi que les prévisions trimestrielles de chiffre d'affaires pour les trois derniers trimestres de 2004 compte tenu de la forte saisonnalité (1).

(1) La prévision sera d'abord établie pour l'année entière avant d'être ventilée par trimestre à l'aide des coefficients saisonniers que vous aurez calculés.

***Vous présenterez dans un rapport ces différents calculs et leur analyse en tenant compte des performances de l'entreprise sur son marché.***

### DOSSIER 2 : EMBAUCHE D'UN COMMERCIAL

A la suite de contacts fructueux avec quelques comités d'entreprises (CE) locaux, M. PONTREUE pense que ce circuit est source d'un réel potentiel de chiffre d'affaires. En effet, les CE semblent s'intéresser depuis plusieurs années aux produits de terroirs (foies gras, vins d'Appellation d'Origine Contrôlée...) et notamment au moment des périodes de fêtes (Noël, Pâques...).

Dans un premier temps, il ne semble pas réaliste de recruter à temps complet un salarié sur ce poste. Dans l'optique d'une embauche début septembre, M. PONTREUE vous communique la documentation qu'il a rassemblée sur le partage des salariés et les vendeurs statutaires de type VRP (voyageur représentant placier).

- 2.1. Présentez, de façon synthétique, les avantages et les inconvénients des deux solutions.**
- 2.2. Indiquez dans une note argumentée la solution qui conviendrait le mieux, selon vous, aux contraintes de l'entreprise.**

### **DOSSIER 3 : ACQUISITION D'UN ÉQUIPEMENT**

Dans le cadre des réaménagements de la cidrerie, un équipement frigorifique pour le local des cuves à cidre a été livré et installé le 14 mai 2004. Mme LEBOURG vous demande de prendre en charge les incidences comptables de cet investissement. L'équipement doit être amorti sur cinq ans, selon le mode dégressif (coefficient 1,75). Par la même occasion, ce mardi 18 mai, Mme LEBOURG vous propose d'enregistrer les factures de ces derniers jours.

- 3.1. Enregistrez dans les journaux de l'entreprise l'ensemble des factures et des règlements effectués.**
- 3.2. Établissez le plan d'amortissement de l'équipement frigorifique.**

### **DOSSIER 4 : PARTICIPATION À UN SALON**

Toujours dans l'optique de développer sa clientèle de comités d'entreprise, traiteurs, épiceries fines, M. PONTREUE souhaite participer cette année à une foire commerciale.

Après avoir comparé différentes manifestations, M. PONTREUE a choisi le Salon du Goût à Lons-le-Saunier (Jura). Ce salon a une audience régionale. Il a accueilli l'année dernière 70 exposants (professionnels présentant des produits alimentaires de qualité) et accueilli 8 000 visiteurs.

Le salon se déroulera les 6 et 7 novembre 2004 (10 h – 19 h). M. PONTREUE a d'ores et déjà contacté l'organisateur Citanim Événements qui lui a envoyé cette semaine un dossier d'inscription. Il vous demande de prendre en charge l'ensemble du projet et vous a communiqué ses contraintes et souhaits.

- 4.1. Remplissez la fiche d'inscription présentée en annexe 9 (à rendre avec la copie).**
- 4.2. Concevez le document qui vous permettra de suivre le déroulement dans le temps des différents travaux à réaliser pour la participation à cette manifestation.**
- 4.3. Calculez le coût total de l'opération.**

**Historique du chiffre d'affaires des cidres traditionnels de l'entreprise PONPON  
de 2000 à avril 2004 (1<sup>er</sup> trimestre) en euros**

| Trimestres<br>Années | 1er    | 2 <sup>ème</sup> | 3 <sup>ème</sup> | 4 <sup>ème</sup> | Total   |
|----------------------|--------|------------------|------------------|------------------|---------|
| 2000                 | 40 823 | 19 051           | 35 380           | 13 608           | 108 862 |
| 2001                 | 51 264 | 23 923           | 44 429           | 17 088           | 136 704 |
| 2002                 | 55 140 | 25 732           | 47 788           | 18 380           | 147 040 |
| 2003                 | 67 007 | 31 269           | 58 073           | 22 335           | 178 684 |
| 2004                 | 74 165 | -                | -                | -                | -       |

Dans l'hypothèse d'un ajustement linéaire par la méthode des moindres carrés, le coefficient directeur de la droite ajustée peut s'établir à partir de l'une des trois formules suivantes

$$a = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2} \quad \text{ou} \quad a = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2} \quad \text{ou} \quad a = \frac{\sum x_i y_i - n \bar{x} \bar{y}}{\sum x_i^2 - n \bar{x}^2}$$

## ANNEXE 2

7/19

D'après le site de la Fédération Française des Groupements d'Employeurs  
Mars 2002

### VENETIS

Vannes Emplois Nouveaux et Travail Inter-Sociétés a été créé en janvier 1997 par 16 entreprises (avec l'appui d'un club d'entreprises) du bassin d'emplois de Vannes pour répondre, par la création de CDI en temps partagé, à plusieurs objectifs :

- Lutter contre la précarité de l'emploi,
- Répondre à des besoins saisonniers de main d'oeuvre,
- Répondre à des besoins de compétences en temps partiel,
- Influencer sur le développement local.

Le GE regroupe des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activités (agro-alimentaire, industrie, service, grande distribution, restauration, transport...) et emploie des salariés de toutes qualifications (conducteur de machines, vendeur, secrétaire, qualitatif, manutentionnaire, magasinier, comptable, chargé de communication...).

En 2002, VENETIS emploie une centaine de salariés pour un peu plus de 120 entreprises adhérentes.

Mai 2002

Les groupements d'employeurs (GE), au nombre de 300 actuellement (ou 2 000 si l'on tient compte du secteur agricole), embauchent des salariés qui sont ensuite « utilisés » par plusieurs entreprises, en temps partagé. Comment se manifester ? En contactant directement un GE et en lui précisant ses attentes. Dès que le besoin est suffisamment important, l'embauche est envisagée par le GE. L'entreprise adhère au groupement et signe avec lui un contrat d'engagement stipulant les besoins : par exemple, dix heures par semaine. Le groupement se contente de facturer une prestation à l'entreprise, à laquelle il rajoute en général un surcoût d'environ 5 %, ce qui en fait une solution environ 30 % moins chère que l'intérim et a fortiori moins chère qu'un salarié de l'entreprise à l'année. C'est toujours avec le GE que le contrat de travail est conclu. En cas de faute grave, il lui appartient de prononcer toute sanction disciplinaire.

Très axés au départ sur les secteurs de l'agriculture et du bâtiment, pour des besoins plutôt saisonniers, les GE concernent peu à peu des activités plus durables. Ainsi, telle entreprise partage chez VénétiS, une professionnelle de la communication, avec deux autres entreprises d'un groupement d'employeurs situé à Vannes.

D'après un article du site du magazine **L'Entreprise**

## ANNEXE 3 : Le groupement d'employeurs

8/19

### L'objectif ?

Permettre aux entreprises de se regrouper pour employer des salariés qu'elles ne pourraient, seules, embaucher.

### Qui est concerné ?

Les personnes physiques ou les personnes morales, quelles que soient la nature de leur activité et leur forme juridique (association, société).

### Quelles sont les caractéristiques ?

#### La création d'une association loi 1901

Le groupement d'employeurs est constitué sous la forme d'une association déclarée de la loi du 1er juillet 1901. Il est créé dans le but exclusif -et non lucratif- de mettre à la disposition de ses membres des salariés liés au groupement par un contrat de travail.

Un règlement intérieur doit être établi pour définir les règles nécessaires au fonctionnement du groupement : planning de répartition des salariés, mode de constitution de la trésorerie, règles d'admission et de démission des membres.

#### Des conditions pour se regrouper

Les personnes physiques ou morales qui souhaitent adhérer à un groupement d'employeurs ne peuvent pas être membres de plus de deux groupements. Toutefois, une personne physique possédant plusieurs entreprises distinctes ou une personne morale possédant plusieurs établissements distincts enregistrés auprès d'une chambre consulaire peut, au titre de chacune de ces structures, appartenir à un groupement différent. En revanche, le nombre des membres du groupement n'est pas limité.

Si l'entreprise compte plus de 300 salariés et souhaite adhérer à un groupement d'employeurs, elle doit préalablement conclure un accord collectif prévoyant les garanties accordées aux salariés du groupement. L'entreprise transmet ensuite cet accord à la DDTEFP (direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle), son adhésion au groupement d'employeurs devient alors effective.

Une particularité : les groupements locaux d'employeurs

Ces groupements sont constitués par des entreprises implantées dans des zones géographiques déterminées, éligibles à la prime d'aménagement du territoire. Toutes les entreprises peuvent en faire partie (même celles de plus de 300 salariés), sans limitation du nombre d'adhésion : elles peuvent donc participer à plus de deux groupements.

Depuis l'adoption de la loi relative à la réduction négociée du temps de travail (loi du 19 janvier 2000), la création d'un groupement d'employeurs n'est plus possible. Les groupements locaux d'employeurs créés antérieurement à l'adoption de cette loi restent libres d'accueillir de nouveaux adhérents.

#### Des salariés mis à la disposition des membres du groupement

Les salariés sont embauchés par le groupement avec un contrat de travail écrit. Ils doivent bénéficier d'une convention collective : soit celle commune à l'ensemble des membres du groupement, soit - dans l'hypothèse où les entreprises relèvent de conventions collectives différentes - celle que les membres ont choisi d'appliquer au groupement.

Le groupement rémunère les salariés et exerce le pouvoir disciplinaire. Toutefois, l'utilisateur membre du groupement est responsable des conditions d'exécution du travail du salarié mis à sa disposition et le comptabilise dans ses effectifs au prorata de son temps de présence.

### Quelles formalités ?

Pour créer un groupement d'employeurs, il convient de :

- Rédiger des statuts
- Déposer les statuts et effectuer une déclaration d'association auprès de la préfecture de département (ou à la sous-préfecture)
- Pour les entreprises de plus de 300 salariés : conclure un accord collectif prévoyant les garanties accordées aux salariés du groupement et le transmettre à la DDTEFP
- Informer l'administration du travail : l'inspection du travail si les membres du groupement relèvent de la même convention collective, la direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP) si ce n'est pas le cas.

### Où s'adresser ?

Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP)



**EXTRAIT D'UN CONTRAT DE V.R.P. MULTICARTES**

**Entre les soussignés**

- M.....(ou la société .....)  
Et  
- M.....  
demeurant à .....  
né le .....de nationalité .....

**Il a été arrêté ce qui suit :**

**Article 1er – Engagement**

M.....(ou la société .....)  
engage M..... en qualité de représentant de commerce à cartes multiples aux conditions générales du statut professionnel de V.R.P. fixées aux articles L 751-1 et suivants du Code du Travail.

**Article 2 - Autres représentations**

M.....déclare représenter à ce jour les entreprises suivantes :  
.....  
M.....ne pourra, pendant toute la durée du présent contrat, prendre d'autres représentations, sous quelque forme que ce soit, sans avoir obtenu l'autorisation préalable et écrite de l'entreprise.  
  
En aucun cas M..... ne pourra proposer à une clientèle des articles (ou produits) susceptibles de concurrencer les articles (ou produits) qui font l'objet de la présente représentation.

**Article 3 - Période d'essai**

Le présent contrat ne deviendra définitif qu'au terme d'une période d'essai de trois mois pendant laquelle chacune des parties pourra reprendre sa liberté sans préavis ni indemnité.

**Article 4 - Objet de la représentation**

M....., représentera la société dans le secteur ci-après délimité :  
.....  
Il jouira de l'exclusivité dans le secteur ainsi concédé.

**Article 5 – Rémunération**

En rémunération de ses services, M..... recevra, à titre de salaires :  
  
- une commission de ..... % sur toutes les affaires définies à l'article 6 ci-après,  
  
- (ou un fixe mensuel de .....euros et une commission de ..... % pour tout nouveau client).

Pour toutes les affaires traitées à d'autres conditions que celles du tarif, un accord interviendra pour fixer le taux de commission.

**Article 6 - Affaires ouvrant droit à commission**

M..... aura droit à une commission sur les commandes qu'il transmettra directement à l'entreprise et livrées sur son secteur.

**Article 7 - Assiette des commissions**

10/19

Les commissions seront calculées sur le montant net des factures, c'est-à-dire, après déduction des différentes taxes présentes et à venir. Les frais de transport et d'emballage, dans le cas où ils sont incorporés dans les factures, seront également déduits avant calcul de la commission.

**Article 8 - Acquisition et règlement des commissions.**

Les commissions ne seront acquises à M..... qu'au fur et à mesure des encaissements et au prorata des paiements des clients.

Le paiement des commissions aura lieu le ..... de chaque mois (ou le ..... du premier mois de chaque trimestre) après que M..... aura donné son accord sur le relevé qui lui aura été remis ou envoyé.

**Article 9 - Frais professionnels**

La rémunération ci-dessus définie est exclusive de toute indemnité pour frais de quelque nature que ce soit et M..... aura à sa charge ses frais de transport professionnels et autres, évalués conformément à la réglementation fiscale et sociale à 30 % de ces commissions.

**Article 10 - Obligations en cours de contrat**

M..... s'engage à visiter très régulièrement la clientèle de son secteur et à appliquer strictement les directives qui lui seront données à tout moment par le service des ventes de la société (ou de l'entreprise).

Il devra adresser à la Direction un rapport tous les ....., indiquant les clients visités et contenant tous les renseignements pouvant être utilisés par le service commercial à propos des réactions de la clientèle, des efforts de la concurrence, etc...

M..... s'engage à suivre, pour le compte de la société (ou de l'entreprise), l'exécution des ordres passés par la clientèle et à prêter son concours au service compétent de la société pour l'aplanissement de toutes les difficultés commerciales ou le règlement de tous les litiges pouvant naître avec la clientèle de son secteur.

M..... s'engage à réaliser un chiffre d'affaires minimal mensuel d'un montant hors taxe de .....euros, qui sera calculé par trimestre civil pour l'appréciation de sa réalisation, d'un commun accord entre les parties. Il est expressément stipulé que le chiffre d'affaires hors taxe sera négocié chaque année en fonction du marché, de la conjoncture économique de la branche d'activité de la société.

**Article 11 - Durée du contrat et rupture**

Le présent contrat, qui prendra effet le ....., est conclu sans limitation de durée. Chacune des parties peut y mettre fin. Toutefois, à l'expiration de la période d'essai et sauf cas de faute grave ou de force majeure, un préavis devra être observé. Ce préavis sera de :

- un mois pendant la première année,
- deux mois pendant la deuxième année,
- trois mois au-delà.

**Article 12 - Clause de non-concurrence**

A la cessation du présent contrat, quelle qu'en soit la cause et quelle que soit la partie à qui elle serait imputée, M..... s'interdit, pendant deux années, toute activité susceptible de concurrencer l'entreprise co-signataire du présent contrat. Cette interdiction sera limitée au secteur défini à l'article 3 ci-dessus.

Fait à .....

en double exemplaire

Le.....

Signature des deux parties, précédée de la mention manuscrite "Lu et approuvé"

**S.N.A.F.**

11/19

Société Normande d'Application Frigorifique

**AMÉNAGEMENT DE MAGASIN**  
**Chambres froides – Vitrines réfrigérées – Congélation – Climatisation**

C.C.P 920.56 P  
 SARL 40 000 €  
 R.C.S.67 B 145 ROUEN  
 SIRET 67050145100017

**Place du Marché – B.P.8**  
**76230 ISNEAUVILLE**  
**TEL : 02 35 60 12 74**  
**Fax : 02 35 60 88 60**

|   |  |
|---|--|
| <b><u>FACTURE</u></b><br>Référence pièce : 18457<br>Date : 14/05/04<br>Mode de règlement : À réception de facture | <b>Monsieur PONTREUE</b><br>CIDRERIE<br>Route de Lyons<br>76160 DARNETAL |
|---|--|

| Référence | Désignation  | Quantité | Prix unit. | Montant H.T.                           | T.V.A. |
|-----------|--|----------|------------|--|--------|
|           | Fourniture et installation d'un équipement frigorifique pour le local des cuves à cidre comprenant en particulier un groupe compresseur type HGZ 080 T et deux évaporateurs Frigerst type EP 595 |          |            |  |        |
|           | PRIX HORS TAXES  | 1        | 10 200,00  | 10 200,00                              | 1      |
|           | Selon notre devis du 23/04/04  |          |            |  |        |
|           |  |          |            | payée le 18/05 chq C.A.<br>08834276001 |        |

| code | T.V.A.         |            | Récapitulatif          |                   |
|------|----------------|------------|------------------------|-------------------|
| 0    |                |            | Montant HT :           | 10 200,00 €       |
| 1    | 19,6 %         | 1 967,74 € | Frais d'installation   | 150,00 €          |
| 2    |                |            | Escompte : 3 % :       | 310,50 €          |
| 3    |                |            |                        |                   |
| 4    |                |            |                        |                   |
|      | Total T.V.A. : | 1 967,74 € |                        |                   |
|      |                |            | Net financier HT :     | 10 039,50 €       |
|      |                |            | T.V.A 19,6 %           | 1 967,74 €        |
|      |                |            | Total TTC :            | 12 007,24 €       |
|      |                |            | Acompte :              | 200,00 €          |
|      |                |            | <b>Solde à payer :</b> | <b>11 807,24€</b> |

12/19

|   |  |
|---|--|
| GAEC DE POMMEREVAL<br>2120, route d'Ecrépigny<br>76890 POMMEREVAL<br>Tel : 02 32 89 15 24 -Fax : 02 35 12 57 15 | Facture n°109<br>Le 17/05/04<br>Monsieur PONTREUE<br>CIDRERIE PONPON<br>Route de Lyons<br>76160 DARNETAL |
|---|--|

| Date livraison   | Désignation           | Quantité | Prix unit. | Montant H.T. |            |
|--|-----------------------|----------|------------|--------------|------------|
|  | <i>Pommes à cidre</i> | 15 t     | 155,00     | 2 325,00 €   |            |
| Règlement le : 17/05/04<br>par : <i>Crédit Agricole</i><br>08834275999 |                       |          |            | Total HT     | 2 325,00 € |
|  |                       |          |            | TVA 5,5 %    | 127,88 €   |
|  |                       |          |            | À payer      | 2 452,88 € |

Échéance du règlement : *dès réception*

# Imprimerie VALLET

13/19

Dessins  
Photogravure  
P.A.O – Maquettes  
Impressions TYPO-OFFSET

**CIDRERIE PONPON**  
**20 route de Lyons**  
**76160 DARNETAL**

Facture N° : 2070653

Le : 17/05/04

| Code   | Désignation   | Qté           | Px Unit. | T.V.A        | Montant H.T. |
|--|---|---------------|----------|--------------|--------------|
|  | 2500 étiquettes "jus de pomme"<br>imp quadri R 9x12<br>s/mirrokode 80 g<br>d8964<br><br>Votre commande du 4 / 05 / 2004 | 1             | 220,00   | 19,60        | 220,00       |
| <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p><b>PAYÉE LE : 17/05</b><br/><i>Crédit agricole</i><br/><b>08834276000</b></p> </div> |   |               |          |              |              |
| Total H.T.   |   | T.V.A. 19,6 % |          | Total T.T.C. |              |
| 220,00 Euros   |   | 43,12 Euros   |          | 263,12 Euros |              |

Règlement prévu par : chèque  
Échéance : à réception

|                    |                     |
|--------------------|---------------------|
| <b>NET À PAYER</b> | <b>263,12 Euros</b> |
|--------------------|---------------------|



|        |   |
|--------|---|
| 213110 | Constructions   |
| 215400 | Matériel et outillage industriel                            |
| 238000 | Acomptes versés sur commandes d'immobilisations corporelles |
| 409100 | Fournisseurs, acomptes versés sur commandes                 |
| 401007 | Imprimerie Vallet   |
| 401012 | GAEC de Pommereval  |
| 404000 | Fournisseur d'immobilisations                               |
| 411013 | Crêperie du père Ladam                                      |
| 445620 | TVA déductible sur immobilisations                          |
| 445661 | TVA déductible sur ABS 5,5 %                                |
| 445662 | TVA déductible sur ABS 19,6 %                               |
| 445711 | TVA collectée 5,5 %   |
| 445712 | TVA collectée 19,6 %  |
| 601000 | Achat de matières premières                                 |
| 602600 | Emballages  |
| 606300 | Fournitures d'entretien et petit outillage                  |
| 607100 | Achats de marchandises 5,5 %                                |
| 607200 | Achats de marchandises 19,6 %                               |
| 701100 | Ventes de produits finis 5,5 %                              |
| 701200 | Ventes de produits finis 19,6 %                             |
| 707100 | Ventes de marchandises 5,5 %                                |
| 707200 | Ventes de marchandises 19,6 %                               |
| 76500  | Escomptes obtenus   |

L'entreprise utilise les journaux suivants :

- Journal de banque
- Journal de caisse
- Journal des achats
- Journal des ventes
- Journal des opérations diverses

**Veillez vérifier que vous êtes bien en possession de ce document**



|   |         |  |
|---|---------|--|
| Examen ou concours :  | Série : | Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens. |
| Spécialité/option :   |         |  |
| Repère de l'épreuve :   |         |  |
| Épreuve/sous-épreuve :<br><i>(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)</i> |         |  |

16/19

**ANNEXE 7            À RENDRE AVEC LA COPIE**

**TABLEAU D'AMORTISSEMENT**

|                             |                  |                |                 |               |                |
|-----------------------------|------------------|----------------|-----------------|---------------|----------------|
| <b>Immobilisation :</b>     |                  | <b>durée :</b> |                 |               |                |
| <b>Valeur d'origine :</b>   |                  |                |                 | <b>coef :</b> |                |
| <b>Date d'acquisition :</b> |                  |                |                 | <b>taux :</b> |                |
| <b>Nombre de mois :</b>     |                  |                |                 |               |                |
| <b>Exercices</b>            | <b>VNC début</b> | <b>Taux</b>    | <b>Annuités</b> | <b>Cumul</b>  | <b>VNC fin</b> |
|                             |                  |                |                 |               |                |
|                             |                  |                |                 |               |                |
|                             |                  |                |                 |               |                |
|                             |                  |                |                 |               |                |
|                             |                  |                |                 |               |                |
|                             |                  |                |                 |               |                |

## ANNEXE 8 Notes de Monsieur PONTREUE

17/19

Le nouveau commercial et moi-même nous rendrons avec notre camion au salon du goût. Nous partirons la veille de l'ouverture au matin et reviendrons le lendemain de la clôture en fin d'après-midi. Nous prendrons deux chambres au Formule 1, c'est 25 € (TTC) la chambre, il n'y a pas moins cher... (pour être sûr de la disponibilité, il faudra réserver trois semaines à l'avance). Pour la restauration, prévoyez un budget de 16 € HT en moyenne par personne pour chaque repas.

Nous apporterons quatre palettes de bouteilles de cidre (soit 1 600 bouteilles). J'ai estimé qu'on ne pouvait pas en vendre plus pour notre première participation.

J'aimerais installer sur le comptoir (prévoir deux mètres) un vidéo projecteur qui présentera le processus de fabrication du cidre Ponpon (la présentation est déjà faite). Le vidéo projecteur et l'écran doivent être réservés deux semaines avant l'enlèvement ; ils seront livrés le matin du départ et seront facturés 47,84 € HT par jour. Ce matériel sera rapporté à l'entreprise de location le 8 novembre avant 9 heures pour éviter le paiement de cette journée supplémentaire. J'ai une solution pour emprunter un ordinateur portable la veille du départ (à rendre le 8 novembre dans la journée). Pour le stand, j'ai retenu la solution du 12 m<sup>2</sup> équipés.

Je prévois d'envoyer 200 invitations (comités d'entreprises, épiceries fines, traiteurs...).

Les invités devront avoir reçu leurs cartons trois semaines avant le début du salon. Je m'occuperai de la conception des cartons en format A5, couleur, grammage 150 (prévoir deux jours car je préparerai cela chez moi le soir). Vallet (l'imprimeur) éditera les invitations (deux jours maximum). Il nous les facturera 0,40 € HT l'unité. Mme Lebourg effectuera la mise sous pli dans les deux jours suivants. Nous choisirons les enveloppes «Prétimbrées» de la poste (20 g sans fenêtre).

Il faut aussi prévoir 500 plaquettes de l'entreprise Ponpon pour les visiteurs et 5 affiches pour le stand. Vallée prévoit un délai de deux jours pour la livraison (l'affiche est facturée 10 € HT, la plaquette 0,15 € HT). J'aimerais bien avoir (pour plus de sécurité) tous ces documents une semaine avant le départ.

Il ne faut pas oublier d'acheter, la veille de notre départ, des verres pour la dégustation : 45 € HT ainsi que des plantes pour décorer le stand (25 € HT).

15 bouteilles devraient être ouvertes par jour pour la dégustation (elles nous reviennent à 1,15 € HT).

Merci

**ANNEXE 9**

**À RENDRE AVEC LA COPIE**

**Veillez vérifier que vous êtes bien en possession de ce document**

| FEUILLE DE ROUTE                                  |
|---|
| De : Darnétal (76, France)                        |
| A : Lons-le-Saunier (39, France)                  |
| Itinéraire : Express Véhicule : Poids lourd -3,5t |
| Distance : 547,7 km Voies express : 508,6 km      |
| Durée : 06 h 20                                   |
| Carburant : 175 EUR (175 litres) (*)              |
| Péages : 61,80 EUR (**)                           |

(\*) TVA non récupérable

(\*\*) TVA à 19,6 %

**LA POSTE** 

| Les achats de Prêt-à-Poster Indispensables en nombre |                                      |                                      |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Enveloppes pré-timbrées 20 g Marianne                |                                      |                                      |
| Quantités  | Sans fenêtre<br>Tarifs nets en euros | Avec fenêtre<br>Tarifs nets en euros |
| Lot de 100   | 55,83                                | 56,59                                |
| A partir de 10 lots de 100<br>le lot                 | 55,07                                | 55,83                                |

**Ces produits ne sont pas soumis à TVA**

| Enveloppes pré-timbrées 50 g Marianne |                                      |                                      |
|---------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Quantités                             | Sans fenêtre<br>Tarifs nets en euros | Avec fenêtre<br>Tarifs nets en euros |
| 1 lot (50 unités)                     | 43,40                                | 43,78                                |
| 2 lots (100 unités)                   | 42,64                                | 43,02                                |
| 20 lots (1 000 unités)                | 42,26                                | 42,64                                |