

2.3.2. Remplissez entièrement les deux plans d'amortissement donnés en ANNEXE 16, en fournissant sur votre copie tous les calculs justificatifs. Vous arrondirez tous vos calculs à l'euro le plus proche. L'ensemble de l'équipement (treuil, poulie, câble et limiteur) constitue une seule immobilisation à amortir. S'agissant d'un matériel de chantier, l'amortissement peut se faire sur cinq ans.

ANNEXE 16

PLAN D'AMORTISSEMENT				
Immobilisation : treuil Date d'acquisition : 01/09/2002 Date de mise en service : 01/09/2002 Amortissement : linéaire			Durée : 5 ans Taux : 20 % Base : 4 900 euros	
ANNÉE	V. N. C. en début de période	ANNUITÉ d'amortissement	AMORTISSEMENTS CUMULÉS	V. N. C. en fin de période
2002	4 900	327	327	4 573
2003	4 573	980	1 307	3 593
2004	3 593	980	2 287	2 613
2005	2 613	980	3 267	1 633
2006	1 633	980	4 247	653
2007	653	653	4 900	0

- Taux linéaire: $100/5 = 20 \%$ Annuité normale: $4\,900 \times 20 \% = 980$ euros.
- 2002 : nombre de jours : $4 \text{ mois} \times 30 = 120$
- Première annuité 2002 : $980 \times 120/360 = 327$ euros.
- Dernière annuité 2007 : $980 \times (360 - 120)/360 = 653$ euros.

PLAN D'AMORTISSEMENT				
Immobilisation : treuil Date d'acquisition : 01/09/2002 Date de mise en service : 01/09/2002 Amortissement : dégressif			Durée : 5 ans Taux : 20 % Base : 4 900 euros	
ANNÉE	V. N. C. en début de période	ANNUITÉ d'amortissement	AMORTISSEMENTS CUMULÉS	V. N. C. en fin de période
2002	4 900	572	572	4 328
2003	4 328	1 515	2 087	2 813
2004	2 813	985	3 072	1 828
2005	1 188	914	3 986	914
2006	914	914	4 900	0

- Taux d'amortissement dégressif: $20 \times 1,75 = 35 \%$
- 2002 : nombre de mois: 4 mois.
Annuité: $4\,900 \times 35 \% \times 4/12 = 571,67$ arrondi à 572 euros.
- Deuxième annuité $(4\,900 - 572) \times 35 \% = 1\,514,8$ arrondi à 1 515 euros.
- 2005 : Taux linéaire sur les deux dernières années $100/2 = 50 \% > \text{à } 35 \%$, donc on termine en linéaire au taux de 50 %.

2.3.3. En utilisant L'ANNEXE 17, effectuez une comparaison actualisée des économies d'impôt réalisées en prenant un taux d'imposition arrondi à 34 % du bénéfice, et un taux d'actualisation de 8 %. Vous arrondirez tous vos calculs à l'euro le plus proche.

ANNEXE 17

Amortissement linéaire			
années	2003	2004	2005
annuité (1)	980	980	980
économie d'impôt réalisée: (1)x0,34	333	333	333
économie d'impôt actualisée formule d'actualisation $(1+i)^{-n}$	308	285	264

donc l'économie globale actualisée est : 857 euros

Amortissement dégressif			
années	2003	2004	2005
annuité (1)	1515	985	914
économie d'impôt réalisée: (1)x0,34	515	335	320
économie d'impôt actualisée	477	287	254

donc l'économie globale actualisée est : 1018 euros

On négligera l'année 2002 pour éluder des calculs trop complexes pour l'actualisation.

2.3.4. Commentez vos résultats sur la même ANNEXE 17, en conseillant le client sur le choix du mode d'amortissement à appliquer à ce matériel.

L'amortissement dégressif, par des annuités plus importantes enregistrées en comptabilité les premières années, permet d'augmenter les charges déductibles, donc de diminuer le résultat fiscal ainsi que l'impôt. Cela compense éventuellement la charge de trésorerie supplémentaire causée par l'acquisition de l'immobilisation.

Cela se vérifie dans le cas présent, on peut donc conseiller au client de choisir l'amortissement dégressif, l'économie globale actualisée étant plus importante.

2.3.5. Calculez le montant de l'escompte.

Escompte accordé en cas de paiement comptant :
4 900 euros. * 1,5/100 = **73,50 euros**

2.3.6. Calculez le montant des intérêts à payer en cas d'emprunt à court terme.

Intérêts bancaires éventuels maximums à payer en cas de problème de trésorerie, tout en voulant payer comptant :

- Refinancement des 38 jours : $\frac{4\,900 \text{ euros} \times 8 \times 30}{36\,000} = \mathbf{32,66 \text{ euros}}$

3.2. La mise en œuvre des ressources d'Internet

3.2.1. Votre directeur commercial vous demande, sur la base d'un extrait d'article (ANNEXE 20 + page 2/29 : Présentation de l'entreprise) de lui préciser les avantages et les limites de cette « nouvelle manière de faire du commerce », compte tenu de l'activité de la société LEVRET.

Avantages

- Rapidité de communication,
- Le marché du treuil est une niche : c'est un marché diffus,
- LEVRET a une activité de vente de pièces de rechange (adaptée au commerce en ligne),
- Accès au marché européen.

Limites

- Le conseil fait partie de l'acte de vente,
- Fonction complète plutôt qu'un produit,
- Nécessiter de faire une étude,
- Nécessité du relationnel, relation de confiance,
- Risque de perdre de valeur ajoutée,
- Entretien du service (webmaster) ?

Toute réponse logique et argumentée est acceptable.

3.2.2. Quelles informations la société LEVRET peut-elle faire apparaître sur son site ?

- informations technico-commerciales (catalogue, fiches techniques, documentation)
- commandes en ligne.
- boîte aux lettres électronique pour dialoguer avec les clients.
- soutien technique auprès des clients et distributeurs, conseils et recommandations d'utilisation.

3.2.3. Proposez une maquette de la page d'accueil du site.

Principe de correction :

- apprécier l'esthétique pour la forme (compte tenu des moyens dont ils disposent).
- pour le fond, s'assurer qu'ils respectent le texte du sujet (en particulier pas de vente pour le moment par Internet).

LEVRET

LE SPECIALISTE DU LEVAGE

60134 MONTREUIL-SUR-THERAIN

Tél. : 03 44 07 20 00 - Fax. : 03 44 07 20 01

- Anglais
- Allemand

- Qui est LEVRET ?
- Les produits LEVRET
- Où trouver LEVRET ?
- Boite aux Lettres
- Actualités

3.3. Le développement du marché international

3.3.1. À partir de l'ANNEXE 2, justifiez cette stratégie de développement international.

Le texte développe le potentiel de développement de l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie.

LEVRET peut augmenter sa part à l'export, ses principaux concurrents sont à 50 %.

Enfin la concurrence sur le marché français est forte. Il faut donc se diversifier...

3.3.2. L'entreprise n'a aucune expérience des salons internationaux. Votre directeur commercial souhaite que vous lui indiquiez les principales difficultés d'une participation à un salon à l'étranger par rapport à un salon national.

- Aspect juridique + assurance,
- Habitudes commerciales,
- Environnement culturel local,
- Documentation dans la langue adaptée,
- Interprète,
- Problèmes de logistique, TVA intracommunautaire.

3.3.3. Précisez auprès de quels organismes vous pourriez obtenir des informations ou des aides

- Rappel du rôle du CFC (Centre Français du Commerce),
- Les CCI organisent parfois des stands sous une bannière régionale, aident à la tradition,
- Agence régionale à l'exportation (cf NOREX normes à l'export), (cf cours) poste d'expansion économique, etc...

3.3.4. Précisez les avantages et les inconvénients d'un tel choix.

Avantages

- Suppression des intermédiaires (coût),
- Bonne connaissance du client utilisateur,
- Motivation/commission,
- Plus rapide à mettre en œuvre.

Inconvénients

- En cas de conflits avec l'agent qui est « propriétaire » de la clientèle,
- Difficile à motiver car indépendant statutairement.

Nom du ratio	Formule de calcul	Valeur 2001	Valeur 2000	Valeur 1999	Valeur moyenne pour la profession
Taux de variation du chiffre d'affaires (en % et par rapport à l'année précédente)	$\frac{CA(N) - CA(N-1)}{CA(N-1)} \times 100$	+ 12 %	- 0,1 %	+ 2,7 %	+ 13,5 %
Taux de variation de la valeur ajoutée (en % et par rapport à l'année précédente)	$\frac{VA(N) - VA(N-1)}{VA(N-1)} \times 100$	+ 11,2 %	- 6,36 %	- 9,5 %	+ 9,7 %
Taux de valeur ajoutée	Valeur ajoutée / Chiffre d'affaires H.T. (x 100)	27,7 %	27,9 %	29,53 %	28,4 %
Taux de marge brute d'exploitation	E.B.E. / Chiffre d'affaires H.T. (x 100)	2,10 %	1,26 %	2 %	5,3 %
Taux de marge nette ou taux de marge bénéficiaire	Résultat net / Chiffre d'affaires H.T. (x 100)	1,9 %	1,04 %	2,8 %	Non fourni
Taux d'exportation	Exportations HT/Chiffre d'affaires HT (x 100)	25 %	21,8 %	13,2 %	21,6 %

DOCUMENT RÉPONSE À RENDRE AVEC VOTRE COPIE

ANNEXE 5 – TABLEAU DES RATIOS