

**DONNÉES AU 30 SEPTEMBRE 2003**

	<b>Solde</b>	<b>À payer ou à encaisser en Octobre 2003</b>	<b>À payer ou à encaisser en Novembre 2003</b>
Fournisseurs	7 280	6 140	1 140
Clients	11 300	9 000	2 300
Crédit Mutuel	6 550		
Caisse	450		

**INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

- Le chiffre d'affaires HT constant sur le trimestre est estimé mensuellement à 20 000 €, (TVA à 19,60 %).
- 60 % des ventes sont encaissées au comptant, 30 % à 30 jours et le solde à 60 jours.
- Les approvisionnements en matières premières et fournitures TTC sont évalués mensuellement à 60 % du chiffre d'affaires TTC.
- 50 % des achats sont réglés au comptant, 40 % à 30 jours et 10 % à 60 jours.
- La TVA à décaisser au titre du mois de septembre, payable avant le 23 du mois suivant, s'élève à 850 € et pour les mois suivants elle sera en moyenne de 950 €.
- Les frais généraux mensuels TTC s'élèvent à 590 €.
- Les salaires mensuels à verser pour les 5 salariés peuvent être évalués à 4 565 €. Il faut envisager une hausse de 1 % en décembre.
- Les cotisations sociales du trimestre précédent s'élèvent à 8 900 €.

**VOUS ÊTES UN PROFESSIONNEL DU BÂTIMENT  
VOUS ÊTES SÉRIEUX ET COMPÉTENT  
FAITES-LE SAVOIR**

**DEVENEZ ENTREPRISE QUALIBAT**

<p><b>QUALIBAT qu'est-ce que c'est ?</b></p> <p><b>QUALIBAT</b> est l'organisme de qualification et de certification des entreprises de bâtiment. Placé sous le contrôle de l'État, QUALIBAT a été créé à l'initiative d'entrepreneurs, d'architectes et de maîtres d'ouvrage.</p> <p>Sa mission : juger en toute impartialité du savoir-faire et du sérieux des entreprises qui en font la demande.</p> <p><b>ÊTRE ENTREPRISE QUALIBAT</b> <i>C'est être reconnu pour vos compétences</i></p> <p>La qualification est la reconnaissance de votre savoir-faire dans une ou plusieurs spécialités du bâtiment. Vos compétences sont jugées par des commissions indépendantes et pluridisciplinaires, associant les différents intervenants à l'acte de construire.</p> <p>En arborant le logo QUALIBAT, vous affichez un professionnalisme reconnu.</p> <p><b>ÊTRE ENTREPRISE QUALIBAT</b> <i>C'est bénéficier de la confiance des maîtres d'ouvrage</i></p> <p>La rigueur des procédures d'attribution, la régularité des contrôles et la crédibilité de l'organisme contribuent à faire de la qualification QUALIBAT un gage de sérieux et de pérennité, reconnu par les maîtres d'œuvre et les maîtres d'ouvrage sur l'ensemble du territoire.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• En vous qualifiant, vous vous faites connaître de nouveaux clients situés au-delà de votre zone d'intervention habituelle.</li><li>• Vous êtes reconnus par les particuliers, qui de mieux en mieux informés, de plus en plus exigeants, voient en QUALIBAT un repère de qualité.</li><li>• Parce que les critères de sélection de QUALIBAT et ceux des donneurs d'ordres se rejoignent, votre accès aux marchés publics est simplifié.</li></ul>	<p><b>La qualification, ça se mérite !</b></p> <p>Seule une entreprise sur deux parvient à atteindre ou à maintenir le niveau des exigences fixé par QUALIBAT.</p> <p>C'est cette sélection rigoureuse qui fait la valeur et la force de la qualification et lui assure sa crédibilité auprès des maîtres d'œuvre et des maîtres d'ouvrage.</p> <p><b>ÊTRE ENTREPRISE QUALIBAT</b> <i>C'est prouver que vous n'avez rien à cacher</i></p> <p>Pour obtenir la qualification QUALIBAT, vous devez apporter la preuve de votre sérieux d'un point de vue juridique, financier et administratif.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• En devenant entreprise QUALIBAT, vous vous démarquez naturellement de certains de vos concurrents moins fiables.</li><li>• En acceptant que des informations sur vos moyens et votre chiffre d'affaires soient inscrites sur votre certificat QUALIBAT et réactualisées chaque année, vous affichez une transparence rassurante pour vos interlocuteurs.</li></ul> <p><b>ÊTRE ENTREPRISE QUALIBAT</b> <i>C'est sécuriser vos différents partenaires</i></p> <p>Les valeurs de la qualification sont reconnues par un certain nombre d'institutions comme les banques et les assurances. Partagées par les entreprises QUALIBAT, ces valeurs les unissent également entre elles.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• En justifiant de votre qualification QUALIBAT, vous pouvez bénéficier de réductions conséquentes auprès de la plupart des compagnies d'assurances : jusqu'à 30 % du montant de vos primes. Ces mêmes assureurs peuvent accorder des avantages tarifaires à vos clients.</li><li>• Vos rapports avec les organismes bancaires sont facilités par la qualification QUALIBAT qu'ils considèrent comme une garantie de sérieux.</li></ul>
--	--

<p><b>Une qualification ouverte à tous</b></p> <p>Artisan, PME ou multinationale, quelles que soient la taille de votre entreprise, sa date de création, votre ou vos spécialités, QUALIBAT vous offre l'opportunité, en vous qualifiant, de faire valoir vos savoir-faire et votre sérieux.</p> <p>Sur les 42 000 entreprises aujourd'hui qualifiées : 72 % ont un effectif inférieur à 10 personnes, 25 % entre 11 et 50 personnes et 3 % au-delà de 50 personnes.</p>	<p><b>Vers le zéro défaut</b></p> <p>QUALIBAT offre également aux entreprises qualifiées qui ont mis en place un système de gestion de la qualité la possibilité de le faire certifier.</p> <p>Basée sur les normes ISO 9000 et comprenant trois étapes aménagées, la certification professionnelle d'assurance qualité QUALIBAT permet de reconnaître la démarche qualité d'une entreprise, véritable atout commercial, gage d'une organisation optimale et d'une bonne exécution des travaux.</p>
<p><b>QUALIBAT comment ça marche ?</b></p> <p>L'entreprise candidate constitue un dossier qui, après contrôle, est étudié par une commission composée de professionnels de l'acte de bâtir. Si la candidature répond aux exigences de qualité QUALIBAT, l'entreprise obtient une qualification pour une période de 5 ans, avec obligation d'actualiser un certain nombre d'informations tous les ans.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour plus de renseignements et pour obtenir votre dossier de candidature, téléphonez à la section QUALIBAT de votre département.</li> <li>• La section QUALIBAT de votre département se tient à votre disposition pour vous aider dans la constitution de votre dossier et accompagner votre démarche de qualification.</li> </ul> <p style="text-align: right;"><a href="http://www.qualibat.org">www.qualibat.org</a></p>	

*Veillez compléter le dossier de candidature de la section départementale QUALIBAT. Je vous rappelle que nous ne faisons appel à aucun sous-traitant et à aucun salarié intermédiaire. L'application des 35 heures (soit 151,67 h par mois) a été effective à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2002 ; au préalable, chaque salarié effectuait 169 h par mois. Voici quelques renseignements complémentaires :*

<i>Données comptables et renseignements divers</i>	<i>En 2001</i>	<i>En 2002</i>	<i>Du 01/01/ au 30/09/2003</i>
<i>Chiffres d'affaires HT arrondis à l'unité</i>	<i>195 130 €</i>	<i>219 520 €</i>	<i>182 940 €</i>
<i>Salaires bruts (extrait DADS.)</i>	<i>64 488 €</i>	<i>65 616 €</i>	<i>49 716 €</i>
<i>Revenus de M. Venson</i>	<i>15 970 €</i>	<i>16 135 €</i>	<i>12 348 €</i>

*M. Venson*

## EXTRAIT DE L'AIDE SUR LE TABLEUR

### **MOIS**

Renvoie le mois d'une date représentée par un argument numéro\_de\_série. Le mois est donné sous la forme d'un nombre entier compris entre 1 (janvier) et 12 (décembre).

#### *Syntaxe*

MOIS(numéro\_de\_série) ou Mois(coordonnées de la cellule contenant la date)  
numéro\_de\_série est le code de date du mois que vous voulez trouver.

#### *Exemples*

MOIS("6-mai") égale 5  
MOIS("2004/04/01") égale 4  
si C8 contient 10/01/2001 Mois(C8) égale 01

### **ANNÉE**

Renvoie l'année correspondant à une date. L'année est renvoyée sous la forme d'un nombre entier dans la plage 1900-9999.

#### *Syntaxe*

ANNÉE(numéro\_de\_série) ou ANNÉE(coordonnées de la cellule contenant la date)  
numéro\_de\_série est la date de l'année que vous cherchez.

#### *Exemples*

ANNÉE("5/7/98") égale 1998  
ANNÉE("2005/05/01") égale 2005  
si C8 contient 10/01/2001 ANNÉE(C8) égale 2001

### **ARRONDI**

Arrondit un nombre au nombre de chiffres indiqué.

#### *Syntaxe*

ARRONDI(nombre;no\_chiffres)  
Nombre représente le nombre à arrondir.  
no\_chiffres spécifie le nombre de chiffres auquel vous voulez arrondir le nombre.  
Si no\_chiffres est supérieur à 0 (zéro), le nombre est arrondi au nombre de décimales indiqué, à la valeur la plus proche.  
Si no\_chiffres est égal à 0, le nombre est arrondi au nombre entier le plus proche.

#### *Exemples*

ARRONDI(2,15; 1) égale 2,2  
ARRONDI(2,149; 2) égale 2,15



## PRÉPARATION DE LA DÉCLARATION DE TVA

(LES CALCULS SERONT NOTÉS AVEC 2 DÉCIMALES)

Déclaration de TVA du mois de : .....

• **TVA collectée**

	HT	TVA
- <u>sur ventes de marchandises</u>		
- à 19,60 %	1025,51	
- <u>sur encaissements de travaux</u>		
- à 5,50 %	1280,20	
- à 19,60 %	6567,47	
<b>TOTAUX à 19,6 %</b>		
<b>TOTAUX à 5,5 %</b>		
<b>TOTAL TVA COLLECTÉE</b>		

• **TVA déductible**

- sur achats d'immobilisations

- sur achats de biens et services

- crédit de TVA à reporter

**TOTAL TVA À DÉDUIRE**

• **Calcul de la TVA à décaisser ou du crédit de TVA à reporter**  
(barrer la mention inutile)

.....  
.....  
.....



**BUDGET TRIMESTRIEL DES ENCAISSEMENTS 2003**

Éléments	Octobre	Novembre	Décembre
.....	.....	.....	.....
Ventes au comptant			
Ventes à 30 jours			
Ventes à 60 jours			
Total			

**BUDGET TRIMESTRIEL DES DÉCAISSEMENTS 2003**

Éléments	Octobre	Novembre	Décembre
.....	.....	.....	.....
Achats au comptant			
Achats à 30 jours			
Achats à 60 jours			
TVA à décaisser			
Frais généraux			
Salaires			
Cotisations			
Total			

**BUDGET TRIMESTRIEL DE TRÉSORERIE 2003**

Éléments	Octobre	Novembre	Décembre
Solde début de période			
Encaissements			
Décaissements			
Solde fin de période			

♣ M. VENSON désire changer sa camionnette au cours du 4<sup>ème</sup> trimestre 2003 ou en janvier 2004.  
Prix d'achat HT de la camionnette 16 800 €. TVA 19,60 %.

- *Peut-il s'autofinancer sans risque de déficit de trésorerie ? (Argumenter votre réponse).*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- *Indiquer deux autres financements possibles.*

.....  
.....  
.....



**QUALIBAT**  
**DOSSIER DE CANDIDATURE**

*Les informations doivent porter sur les deux derniers exercices  
complets (conformes aux bilans annuels) ainsi que l'année en cours.*

**CHIFFRE D'AFFAIRES HORS TAXES**

	2001	2002	Du 1/01 au 30/09/2003
1 Bâtiment			
2 Travaux Publics			
3 Autres (à préciser) .....			
<b>Dont pour le bâtiment :</b>			
4 Travaux facturés par vos sous-traitants extérieurs (HT)			
5 Montant des travaux facturés hors sous-traitance (HT)			

**EFFECTIF TOTAL**

**Nombre de salariés figurant au DADS y compris les dirigeants non salariés**

	2001	2002	Du 1/01 au 30/09/2003
Effectif total y compris les dirigeants non salariés			
Effectif Bâtiment y compris les dirigeants non salariés			
Effectif Travaux Publics			

**SALAIRES ET TRAITEMENTS**

	2001	2002	Du 1/01 au 30/09/2003
Salaires et traitements bruts DADS			
Salaires et traitements Bâtiment y compris les revenus des dirigeants non salariés			
Salaires et traitements Travaux Publics y compris les revenus des dirigeants non salariés			
Montant des factures payées aux sociétés d'intérim			

**NOMBRE D'HEURES ensemble du personnel**

	2001	2002	Du 1/01 au 30/09/2003
Nombre d'heures ensemble du personnel			
Nombre d'heures Bâtiment y compris les heures des dirigeants non salariés			
Nombre d'heures Travaux Publics y compris les heures des dirigeants non salariés			

- SUJET -

**ANNEXE R6**  
à rendre avec la copie

M. VENSON a acheté le 3 mars 2002 un déshumidificateur EBAC mobile pour une valeur HT de 1 585.50 €. Cette machine est amortissable en mode dégressif sur 5 ans.

♣ **Extrait du plan d'amortissement sur le tableur**

	A	B	C	D	E
1	<b>PLAN D'AMORTISSEMENT</b>				
2	Nom de l'immobilisation :			Durée :	
3	Valeur d'acquisition :			Mode d'amortissement :	
4	Date d'achat :			Taux linéaire : (3)	
5	Mois d'achat : (1)				
6	Année d'achat : (2)			Coefficient :	
7	Mois de fin d'exercice : 12			Taux dégressif : (4)	
8	Année	Valeur d'acquisition	Dotation	Cumul amortissement	Valeur comptable nette
9	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
10					
11					

N.B. les cellules E4 et E7 ont un format %.

♣ **Tableau des formules**

N° et Formules à compléter éventuellement	Résultats à obtenir
(1) ou C5=MOIS(C4)	
(2) ou C6=	
(3) ou E4=	
(4) ou E7=	
(5) ou A9=	
(6) ou B9=	
(8) ou D9=	
(9) ou E9=	

♣ **Questions diverses**

- Que représente la formule de la cellule C9 : =ARRONDI(C3\*E7\*(C7-C5+1)/12 ;2) ?

.....

- Que représente chaque cellule de cette formule ?

C3..... E7.....

C7..... C5.....

- Quel résultat doit-on obtenir de cette formule ? .....

- Citer 2 cellules qui doivent rester déverrouillées lors de la protection de cette feuille de calcul :

.....

- Préciser les raisons pour lesquelles on doit protéger une feuille de calcul servant de modèle :

.....

.....