

**E1  
EEJC**

**CORRIGE**

## **ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET COMPTABLE**

### **Note aux correcteurs**

- Le présent corrigé est donné à titre indicatif.
- D'autres réponses sont possibles. Il appartient à l'examineur de les apprécier en fonction des justifications données par les candidats.
- Ce sujet a été rédigé et validé en octobre 2006 en tenant compte de l'environnement technique et fiscal en vigueur à cette époque.
- Certains candidats tiennent naturellement compte des évolutions récentes : il convient bien évidemment de les suivre dans leur raisonnement.

Code épreuve		Durée : 3 H 00	Spécialité : <b>BANQUE</b>	
EXAMEN : <b>BREVET PROFESSIONNEL</b>	<b>CORRIGÉ</b>	Coefficient : 4	Epreuve : <b>ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET COMPTABLE</b>	
		SESSION : 2007	N° du Sujet : 07AE1	Page : 1/11

## Droit - Fiscalité

### I. DROIT

► **QUESTION 1** (3 points)

a) 2 points      b) 1 point

- a) *Vous expliquerez la différence entre une caution simple et une caution solidaire et indivisible. Dans la situation présente, quel va être le choix de M. LAURENZI ?*

Ces deux types de caution sont limités en montant comme en durée, il n'y a pas de différence à ce niveau.

- **Caution simple :**  
La caution peut opposer le bénéfice de discussion (art 2021 du code civil) au créancier, c'est-à-dire qu'elle peut exiger que le créancier épuise toutes les voies de recours avant d'être contrainte de payer. S'il y a plusieurs cautions pour une même dette, chaque caution bénéficie du droit de division (art 2026 du code civil), c'est-à-dire que le créancier doit réduire son action à la part et portion de chaque caution.
- **Caution solidaire :**  
Dans ce cas, la caution ne peut opposer ni le bénéfice de discussion ni le bénéfice de division. La caution est dite « solidaire » de l'obligation principale tout en n'étant qu'un accessoire.

- b) *Dans le cadre d'une caution, quel va être le sort réservé au domicile familial ?*

En se portant caution simple, Laurent LAURENZI engage ses biens propres, et donc théoriquement l'habitation principale, qui est sa propriété exclusive.

Cependant, cette habitation principale est le domicile conjugal du couple LAURENZI.

L'article 215 du code civil stipule que le domicile conjugal ne peut être affecté en garantie sans l'accord exprès des deux parties (nous sommes ici dans le cas de la protection du domicile conjugal).

Ainsi, Monsieur LAURENZI, bien que seul propriétaire de l'habitation principale du couple, ne pourra l'apporter en garantie sans l'accord de Madame LAURENZI.

## II. FISCALITE

### ► QUESTION 2 (3 points)

Calculez l'ISF des époux LAURENZI. Détaillez vos calculs.

#### A. Détermination de la base imposable :

L'ensemble du patrimoine est à prendre en compte sauf (art 885 N à R du CGI) les parts dans ALUSTYLE (bien professionnel exonéré à 100 %, les candidats qui ont appliqué une décote de 75 % au regard de la loi de finance 2006 ont faux car Monsieur LAURENZI détient plus de 25 % des parts de la Sarl, c'est donc un bien professionnel), ainsi que la collection de statues en bronze (œuvres d'art). Par contre, l'habitation principale est à prendre avec un abattement de 20 % et le fonds de commerce est à prendre car Madame LAURENZI ne l'exploite plus directement (mis en gérance, voir situation décrite dans la question de droit).

#### Patrimoine imposable à l'ISF

Patrimoine de monsieur		Patrimoine de madame	
Habitation principale 300 000 X 80%	240 000	Immeubles loués	4 500 000
Résidence secondaire	100 000	Terrain constructible	80 000
Meubles meublants	50 000	Portefeuille obligataire	200 000
Voitures	250 000		
		Fonds de commerce (en gérance)	250 000
<b>Total</b>	<b>640 000</b>	<b>Total</b>	<b>5 030 000</b>

Cela nous donne un patrimoine de 5 670 000 € auquel il faut retrancher l'IRPP dû (40 000 €), soit une **base imposable de : 5 630 000 €**

#### B. Calcul de l'ISF théorique :

*1<sup>er</sup> calcul :*

$$1\,200\,000 - 750\,000 \times 0,55\% = 2\,475$$

$$2\,380\,000 - 1\,200\,000 \times 0,75\% = 8\,850$$

$$3\,730\,000 - 2\,380\,000 \times 1\% = 13\,500$$

$$5\,630\,000 - 3\,730\,000 \times 1,3\% = 24\,700$$

$$\boxed{\text{Total} = 49\,525 \text{ €}}$$

• *2<sup>ème</sup> calcul :*

$5\,630\,000 - 49\,525 = 5\,580\,475$  € de base nette

La dernière tranche est donc de :  $5\,580\,475 - 3\,730\,000 \times 1,3\% = 24\,056$

Total = 48 881 €

**L'ISF théorique est donc de 48 881 €**

### C. Vérification de la règle du plafonnement :

Les époux LAURENZI ont pour revenus net de frais :  $40\,000 + 50\,000 = 90\,000$  €

Il convient de vérifier que la somme IRPP + ISF ne dépasse pas les 85 % de leurs revenus net de frais.

$$90\,000 \text{ €} \times 85\% = 76\,500 \text{ €}$$

$$40\,000 \text{ (IRPP)} + 48\,881 \text{ (ISF)} = 88\,881 \text{ €.}$$

La règle du plafonnement s'applique, l'ISF doit être réduit de :

$$12\,381 \text{ €} (88\,881 \text{ €} - 76\,500 \text{ €}).$$

L'ISF passe donc à :  $48\,881 - 12\,381 = 36\,500$  €.

L'avantage ainsi obtenu ne dépassant pas 50 % de l'ISF théorique, les époux LAURENZI devront acquitter un **ISF de 36 500 €**.

#### Note au correcteur :

La nouvelle règle du « bouclier fiscal » (CGI art 74) d'une portée plus large, n'a pas annulé l'ancienne règle du plafonnement de l'ISF (CGI art 885 V bis) qui doit s'appliquer en premier. Volontairement nous n'avons pas donné les autres impôts directs afin que les candidats se limitent à l'ancienne règle du plafonnement. Toutefois nous ne pouvons exclure que des candidats tentent de l'appliquer aussi, malgré l'impossibilité d'application dans ce sujet. **C'est pourquoi la règle du plafonnement ne doit compter que marginalement dans la note.** Vous devez surtout vous attacher à vérifier la compréhension de l'ISF en lui-même.

# Économie

## I. ECONOMIE GENERALE

► **QUESTION 3** (3 points)

a) 1 point

b) 2 points

a) *Décrivez les causes de l'inflation.*

Les 3 principales causes de l'inflation sont :

- **L'inflation par la demande** : la demande est en hausse et l'offre ne peut suivre. Ce peut être le cas de hausses de revenus, de diminutions d'impôts ou de baisses de taux de crédit à la consommation
- **L'inflation par les coûts** : les coûts de production augmentent (salaires, matières premières, énergies). Une partie peut être de l'inflation importée, c'est-à-dire issue de variations de taux de change
- **L'inflation structurelle** : soit en raison d'oligopole, soit en raison d'un manque de mobilité des facteurs de production.

b) *Dans une réponse structurée, vous expliquerez les conséquences de l'inflation.*

Même si l'inflation n'est plus aussi forte que dans les années 70, il n'en reste pas moins vrai qu'un taux annuel de 2 % cumulé sur plusieurs années représente une variation significative que les agents économiques se doivent d'intégrer dans leur raisonnement. Certes tous les agents économiques ne semblent pas perdants, mais à terme, l'inflation reste une menace pour l'ensemble de l'économie.

Les agents économiques déjà endettés se trouvent favorisés par l'inflation. En effet, l'inflation cumulée, en dépréciant la valeur de la monnaie, va réduire leurs dettes. Au fil du temps, l'échéance du crédit ne représente plus qu'une somme minime au regard du revenu qui a suivi, peu ou prou, l'inflation, l'État mérite alors une mention spéciale en raison de son statut de gros débiteur. De plus, une partie de ses recettes fiscales étant basée sur les prix (la TVA), il voit ses rentrées fiscales augmenter au rythme de l'inflation. Les entreprises, dans un premier temps, ont l'impression que l'activité démarre en raison de la hausse de leur chiffre d'affaires.

Cependant, à terme, l'inflation **va détruire de la valeur**. En effet, les agents économiques qui doivent s'endetter se voient proposer des crédits à des taux de plus en plus élevés, le système financier anticipant cette remontée des coûts. Cela freine la consommation, même si, dans une économie hyper inflationniste, nous pouvons constater le phénomène inverse, les agents accélèrent leurs achats en anticipant la prochaine hausse des prix (fuite devant la monnaie).

L'Etat va alors voir ses recettes fiscales baisser en raison d'une part de la baisse des bénéfices des entreprises, mais aussi d'autre part, devant la baisse de la consommation. Les entreprises vont être découragées d'investir en raison de la baisse de la demande (difficulté à l'export, invasion des produits étrangers moins chers, hausse des coûts de production).

Tout cela va provoquer du chômage qui va lui-même provoquer une nouvelle baisse de la consommation.

Même si l'inflation a parfois été qualifiée de « lubrifiant de l'économie », elle est bien destructrice de valeur sur le long terme. C'est pourquoi les autorités monétaires surveillent de près l'évolution de la masse monétaire.

## II. ECONOMIE D'ENTREPRISE

### ► QUESTION 4 (2 points)

*Vous indiquerez quelles sont les fonctions essentielles d'une entreprise et vous les apprécierez dans le cas d'ALUSTYLE.*

Dans l'analyse d'une entreprise, il importe de s'assurer que les fonctions essentielles soient remplies. En effet, tout manquement à ce niveau se traduira à terme par des dysfonctionnements susceptibles de mettre en péril l'entreprise. Bien évidemment, en fonction de l'activité de l'entreprise, telle ou telle fonction aura une importance plus ou moins cruciale. Les fonctions essentielles d'une entreprise sont :

- **La fonction production** : Dans le cas d'ALUSTYLE cette fonction est pilotée par le fils, Henri LAURENZI. Son passé de chef de projet au sein d'un grand groupe du BTP lui a permis d'acquérir un certain savoir faire.
- **La fonction commerciale** : Dans le cas d'ALUSTYLE cette fonction est pilotée par le père, François LAURENZI. De part son activité et même s'il y a une partie technique, cette entreprise est avant tout, commerciale. La structure du personnel nous l'indique. Fort logiquement, le dirigeant se réserve le pilotage de l'activité constituant le cœur de métier.
- **La fonction financière** : Dans le cas d'ALUSTYLE cette fonction est pilotée par le fils, Henri LAURENZI. Nous n'avons pas d'indication précise sur ses compétences en la matière, mais nous pouvons supposer qu'il a aussi exercé des fonctions de gestion pour piloter des projets dans son activité précédente.
- **La fonction de gestion des ressources humaines** : Dans le cas d'ALUSTYLE cette fonction est pilotée par le dirigeant, François LAURENZI. C'est une configuration classique dans une PME, le recrutement et la gestion du personnel sont souvent du ressort exclusif du dirigeant, propriétaire de l'entreprise.

#### Note au correcteur :

D'autres découpages existent, le correcteur s'attachera à la logique du raisonnement.

## Comptabilité

► **QUESTION 5** (3 points)

a) 2 points

b) 1 point

- a) Calculez le net disponible pour ALUSTYLE au titre de l'escompte de l'effet sur son client Dupont.

**Calcul de la durée :**  
Mai :  $31 - 19 = 12$  jours  
Juin : 30 jours  
Plus 1 jour de banque = durée de l'escompte 43 jours

**Calcul des agios :**  $(5980 \times 6 \times 43) / 36500 = 42,27 \text{ €}$

**Calcul des frais :**  $2 \text{ €} + \text{TVA } 0,39 \text{ €} = 2,39 \text{ € TTC}$

**Calcul du net disponible :**  $5\ 980 - 42,27 - 2,39 = 5\ 935,34 \text{ €}$

**Note au correcteur :**

Le correcteur acceptera aussi les calculs en base 360 jours pour tenir compte des pratiques des divers établissements bancaires. Dans ce cas le montant des seuls agios est de 42,86 €.

- b) Au moyen des **annexes II.1 et II.2**, présentez les écritures du mois de mai dans les comptes schématiques d'ALUSTYLE.

**Voir annexes II.1 et II.2 complétées.**

## Analyse financière

► **QUESTION 6** (6 points)

a) 2 points

b) 4 points

- a) À l'aide des documents en votre possession (*annexes III.1 et III.2*), complétez le Tableau des Soldes Intermédiaires de Gestion en *annexe IV*

*Voir annexe IV complétée.*

- b) Analysez et commentez en quelques lignes, le tableau des SIG d'ALUSTYLE.

### **A. Activité :**

L'activité évolue favorablement pour s'établir à 2 277 K€ soit une progression de plus de 12 %, bien supérieure à la moyenne du secteur. Toutefois cela s'est fait au prix d'une perte de plus de 5 points de valeur ajoutée. C'est l'effet logique de l'externalisation plus importante de la pose chez les clients.

### **B. Rentabilité :**

Certes la baisse des charges de personnel compense les effets de l'externalisation, toutefois la hausse inquiétante des frais financiers fait que la rentabilité a tendance à se tasser en valeur relative, la cession d'actifs remontant fort opportunément le résultat de l'exercice. Les décalages de trésorerie doivent être de plus en plus importants en raison de la baisse du nombre de clients payant un acompte.

### **C. CAF :**

Elle baisse, tant en valeur relative qu'en valeur absolue, elle reste toutefois encore suffisante pour ce type d'activité.

### **D. Conclusion :**

La situation de l'entreprise se dégrade mais reste encore satisfaisante, la notoriété de l'entreprise joue favorablement. Toutefois nous sentons bien que les besoins financiers sont de plus en plus importants. Une rencontre avec le dirigeant s'impose pour voir comment il souhaite gérer cette mutation, mais à court terme, la pérennité de l'entreprise n'est pas remise en cause, tant au niveau de la rentabilité qu'au niveau de l'éventuelle succession du dirigeant.

## ANNEXE II.1 – QUESTION 5

### LISTE DES COMPTES SUSCEPTIBLES D'ETRE UTILISES

<p>164 Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit</p> <p>168 Autres emprunts et dettes assimilées</p> <p>2183 Matériel de bureau et matériel informatique</p> <p>401 Fournisseurs</p> <p>403 Fournisseurs–Effets à payer</p> <p>41101 Client DUPONT</p> <p>413 Clients–Effets à recevoir</p> <p>416 Clients douteux ou litigieux</p> <p>44562 Etat – TVA déductible sur immobilisations</p> <p>44566 Etat – TVA déductible sur autres biens et services</p> <p>44571 Etat – TVA collectée</p> <p>491 Provisions pour dépréciations des comptes de clients</p>	<p>5113 Effets à l'encaissement</p> <p>5114 Effets à l'escompte</p> <p>5121 Banque CIF</p> <p>531 Caisse siège social</p> <p>601 Achats de matières et produits semi-finis</p> <p>627 Services bancaires et assimilés</p> <p>661 Charges d'intérêts</p> <p>681 Dotations aux amortissements et aux provisions Charges d'exploitation</p> <p>701 Ventes de produits finis</p> <p>706 Prestations de services</p> <p>707 Ventes de marchandises</p>
---	---

#### 41101 Client Dupont

EMPLOIS (Débit)	RESSOURCES (Crédit)
(5/5)      5 980,00	5 980,00    (9/5)

#### 413 Clients – Effets à recevoir

EMPLOIS (Débit)	RESSOURCES (Crédit)
(9/5)      5 980,00	5 980,00    (19/5)

#### 44566 Etat – TVA déductible sur ABS

EMPLOIS (Débit)	RESSOURCES (Crédit)
(2/5)      3,92	
(20/5)     0,39	

#### 4457 Etat- TVA collectée

EMPLOIS (Débit)	RESSOURCES (Crédit)
	980,00    (5/5)

#### 5121 Banque CIF

EMPLOIS (Débit)	RESSOURCES (Crédit)
(20/5)     5 935,34	23,92    (2/5)

#### 5114 Effets à l'escompte

EMPLOIS (Débit)	RESSOURCES (Crédit)
(19/5)     5 980,00	5 980,00    (20/5)

## ANNEXE II.2 – QUESTION 5

### 627 Services bancaires et assimilés

EMPLOIS (Débit)		RESSOURCES (Crédit)
(2/5)	20,00	
20/5)	2,00	

### 661 Charges d'intérêts

EMPLOIS (Débit)		RESSOURCES (Crédit)
(20/5)	42,27	

### 707 Vente de marchandises

EMPLOIS (Débit)		RESSOURCES (Crédit)
		5 000,00 (5/5)

EMPLOIS (Débit)		RESSOURCES (Crédit)

EMPLOIS (Débit)		RESSOURCES (Crédit)

EMPLOIS (Débit)		RESSOURCES (Crédit)

EMPLOIS (Débit)		RESSOURCES (Crédit)

EMPLOIS (Débit)		RESSOURCES (Crédit)

## ANNEXE IV – QUESTION 6

### TABLEAU DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

ALUSTYLE SARL <i>(en milliers d'euros)</i>	2005		2006	
	Montant	%	Montant	%
Ventes de marchandises				
+ Production vendue	2 026		2 277	
± Production stockée (+) ou déstockage (-)				
+ Production immobilisée				
<b>= ACTIVITE DE L'EXERCICE</b>	<b>2 026</b>	<b>100</b>	<b>2 277</b>	<b>100</b>
- Consommations de marchandises				
<b>= MARGE COMMERCIALE</b>	<b>2 026</b>	<b>100</b>	<b>2 277</b>	<b>100</b>
- Consommations de matières premières	730		812	
- Autres achats et charges externes	401		581	
<b>= VALEUR AJOUTEE</b>	<b>895</b>	<b>44,2</b>	<b>884</b>	<b>38,8</b>
- Impôts et taxes	33		43	
- Charges de personnel	764		733	
<b>= EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>98</b>	<b>4,8</b>	<b>108</b>	<b>4,7</b>
- Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation	28		29	
+ Reprises sur amortissements et provisions d'exploitation				
± Autres produits et charges d'exploitation				
<b>= RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>70</b>	<b>3,5</b>	<b>79</b>	<b>3,5</b>
+ Produits financiers				
- Charges financières	23		40	
<b>= RESULTAT COURANT</b>	<b>47</b>	<b>2,3</b>	<b>39</b>	<b>1,7</b>
+ Produits exceptionnels			10	
- Charges exceptionnelles				
- Participation des salariés				
- Impôt sur les bénéfices	9		10	
<b>= RESULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>38</b>	<b>1,9</b>	<b>39</b>	<b>1,7</b>
+ Dotations aux amortissements et aux provisions	28		29	
- Reprises sur amortissements et provisions				
+ Valeurs comptables des éléments d'actif cédés				
- Produits des cessions d'éléments d'actif.			10	
<b>= CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT</b>	<b>66</b>	<b>3,3</b>	<b>58</b>	<b>2,6</b>