



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

**Campagne 2012**

**SESSION 2012**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR  
ASSISTANT DE GESTION DE PME PMI  
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

**ORGANISATION ET GESTION DE LA PME**

**Coefficient : 7  
Durée : 4 heures**

**MATÉRIEL(S) AUTORISÉ(S) :**

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (Circulaire N°66 186 du 16/11/1999)

**Aucun document autorisé.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 20 pages numérotées de 1 à 20 dont deux à rendre avec la copie (annexes 6-a et 6-b)

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI		SESSION 2012
Organisation et Gestion de la PME	APE5ORG-M12	Page 1 sur 20



## **COMPOSITION DU CAS**

<b>DOSSIER 1 : Fidélisation des salariés</b>	<b>Page 8</b>
<b>DOSSIER 2 : Étude et suivi de la trésorerie</b>	<b>Page 8</b>
<b>DOSSIER 3 : Amélioration du processus de l'administration des ventes</b>	<b>Page 12</b>

### **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 annexes l'essentiel de l'accessoire.

Enfin, il est rappelé 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(e) de gestion de PME-PMI sera madame, mademoiselle ou monsieur X.

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

### **BARÈME INDICATIF**

Dossier 1 : 30 points

Dossier 2 : 50 points

Dossier 3 : 60 points

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI</b>		<b>SESSION 2012</b>
<b>Organisation et Gestion de la PME</b>	<b>APE5ORG-M12</b>	<b>Page 2 sur 20</b>

## PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

### Fiche d'identité :



<b>Dénomination</b>	STAR (Stores Textiles Amaury Réalisations)
<b>Siège social</b>	Zone industrielle du clos Bougna 40011 MONT DE MARSAN
<b>Téléphone</b>	04 74 05 17 57
<b>Télécopie</b>	04 74 05 17 58
<b>E-mail</b>	contact@star.fr
<b>Code NAF</b>	4673B Commerce de produits d'équipement des locaux
<b>SIREN</b>	382 744 712 000 24
<b>Convention collective</b>	3155 – fabrication de stores et rideaux
<b>Chiffre d'affaires 2011</b>	6,5 millions d'euros
<b>Site web</b>	www.star.fr
<b>Statut juridique</b>	SARL au capital de 350 000 €
<b>Responsable</b>	Maxime VARLEOT
<b>Date de création</b>	2005

La SARL STAR, créée en 2005 par Maxime Varleot, est spécialisée dans la production, la pose de stores et de rideaux. Implantée sur 3 000 m<sup>2</sup>, elle réalise des stores extérieurs et intérieurs, des brise-soleils orientables et des volets roulants.

Jusqu'en 2010, l'entreprise proposait des stores moyen et haut de gamme sur mesure. Elle produisait les composants du store, mais n'avait pas la maîtrise de la confection de la toile.

Maxime Varleot souhaitant maîtriser l'ensemble du « process » de fabrication, a décidé d'acquérir en 2010 « La Maison de la Toile cousue », garant du savoir-faire dans la confection de toiles très haut de gamme. Cette intégration verticale est un gage de souplesse et de réactivité.

Le dirigeant a voulu ainsi se démarquer des concurrents venus des pays de l'Est dont les produits sont standardisés et à bas prix. Il s'est positionné sur les produits haut de gamme.

Outre la croissance externe, le chef d'entreprise a investi, en 2011, 500 000 € dans l'agrandissement du bâtiment principal et l'acquisition de machines industrielles.

La clientèle de STAR comprend des entreprises et des particuliers (représentant 10% du CA réalisé en 2011).

Sa clientèle de professionnels est constituée d'hôtels luxueux (Excelsior Nice par exemple), de résidences de vacances (Pierre et Vacances,...), de maisons de retraite privées, de club-house de golf ou de tennis.

La clientèle des particuliers est composée d'une clientèle à hauts revenus qui veut équiper sa résidence principale ou secondaire par des éléments haut de gamme et high tech.

L'entreprise consacre 3% du chiffre d'affaires à la Recherche & Développement menée par le bureau d'études.

La croissance régulière des chiffres d'affaires et des résultats a entraîné une augmentation des effectifs. Aujourd'hui 21 salariés, anciens compagnons<sup>1</sup> pour la plupart et techniciens hautement qualifiés, représentent l'avantage concurrentiel de la Société.

Maxime VARLEOT est très attaché à leur bien-être et à leurs conditions de travail. Il aime à préciser : « le capital humain de STAR est le moteur de la réussite et constitue un atout indéniable majeur ».

2012 est une année stratégique pour le développement commercial : le rachat de « la Maison de la Toile cousue » a permis de créer le modèle POMPADOUR, synthèse de raffinement et de technologie.

<sup>1</sup> Les Compagnons du Tour de France forment des professionnels du bâtiment parmi les meilleurs du secteur



## MODÈLE POMPADOUR

Très simple à installer, le modèle POMPADOUR apporte une parfaite protection de la toile et des bras quelle que soit l'inclinaison.

De fabrication française, Toile, armature et moteur sont garantis 5 ans.

EQUIPEMENT SUR MESURE
<b>Coloris armature :</b> RAL au choix Possibilité d'assorti à la toile
<b>Caractéristiques :</b> Largeur : de 1650 à 5250 mm Avancée : de 1500 à 3000 mm
<b>Inclinaison :</b> Fixe réglable par télécommande
<b>Type de pose :</b> Pose face de 0 à 65 ° Pose plafond de 0 à 25° Pose plafond de 25 à 90°
<b>Type de commande :</b> Manœuvre par treuil et manivelle <u>décrochable</u> Manœuvre par moteur filaire
<b>Articulation des bras :</b> Aluminium moulé laqué, muni d'un double câble gainé
<b>Visserie :</b> En inox
<b>Supports de pose :</b> En aluminium laqué – pose en face
<b>Tube d'enroulement :</b> 78 mm rainuré épaisseur 1,25
<b>Barre de charge :</b> En aluminium extrudé apparente
<b>Coffre :</b> Compact, en aluminium extrudé laqué selon le RAL choisi, l'ensemble protège efficacement la toile des intempéries et de la pollution atmosphérique
<b>Toile :</b> Groupe A (toile tissée non perforée) ou Groupe B (toile perforée) Coloris toile : RAL au choix

Prix de vente : de 4500 à 7000 HT

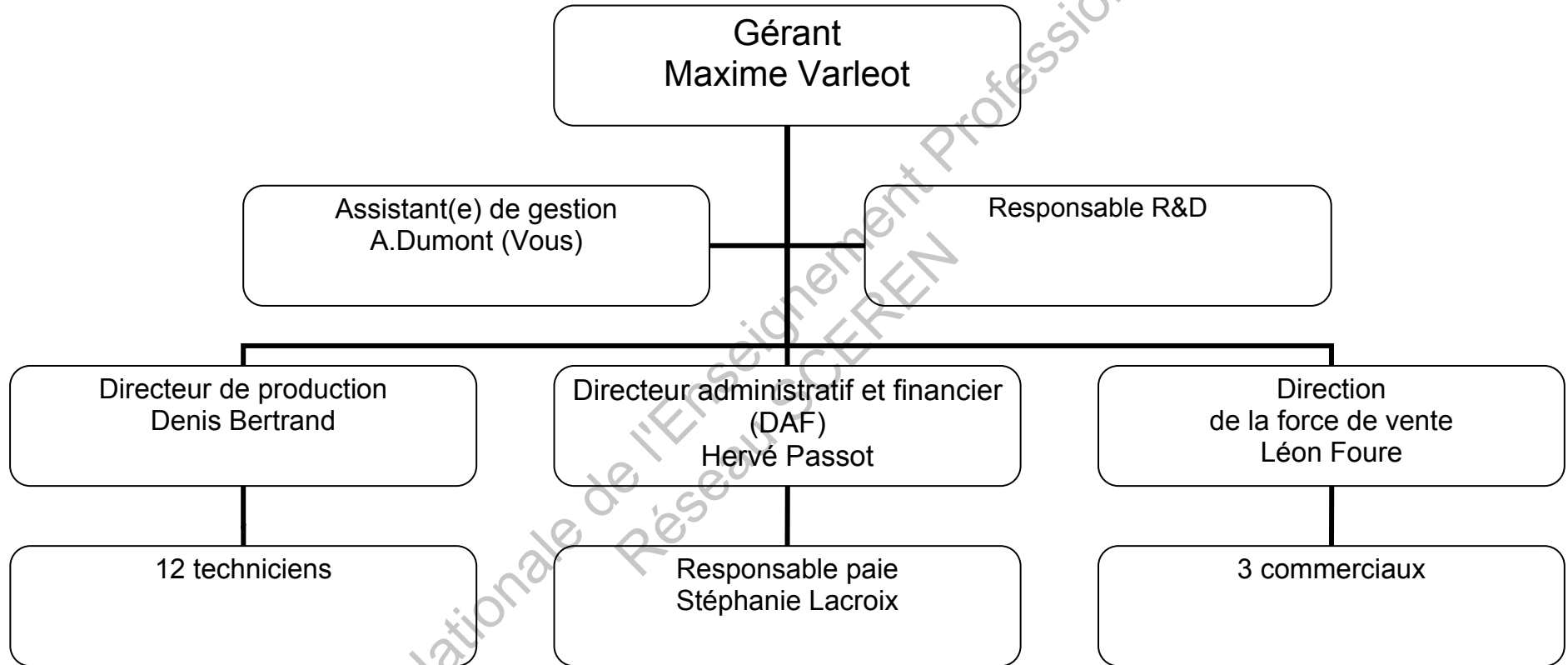
### COLORIS SABLES

- RAL0100
- RAL0102
- RAL0105
- RAL0107

### COLORIS STAR

- |                                |                                |
|--------------------------------|--------------------------------|
| <input type="radio"/> RAL 8010 | <input type="radio"/> RAL 8011 |
| <input type="radio"/> RAL 8020 | <input type="radio"/> RAL 8021 |
| <input type="radio"/> RAL 8030 | <input type="radio"/> RAL 8031 |
| <input type="radio"/> RAL 8040 | <input type="radio"/> RAL 8041 |
| <input type="radio"/> RAL 8050 | <input type="radio"/> RAL 8051 |

## Organigramme de l'entreprise STAR



En tant qu'assistant(e) de gestion, vous êtes chargé(e) de traiter différents dossiers :

Dossier 1 : FIDÉLISATION DES SALARIÉS

Dossier 2 : ÉTUDE ET SUIVI DE LA TRÉSORERIE

Dossier 3 : AMÉLIORATION DU PROCESSUS DE L'ADMINISTRATION DES VENTES

#### DOCUMENTS INTERNES

Document 1	Votre entretien avec Hervé PASSOT
Document 2	Courriel d'Hervé PASSOT
Document 3	Extrait de la balance au 10/05/2012
Document 4	Extrait de la balance au 30/05/2012
Document 5	Procédure actuelle de la chaîne documentaire commerciale
Document 6	Dysfonctionnements relevés par A.Dumont
Document 7	Note manuscrite de M. VARLEOT

#### INFORMATIONS EXTERNES

Annexe 1	Dossier documentaire lié aux tickets restaurant
Annexe 2	Proposition de la banque Le Crédit Coopératif
Annexe 3	Extrait du tableau de remboursement de l'emprunt bancaire
Annexe 4	Facture frais cession DAILLY
Annexe 5	Créance professionnelle cédée au Crédit Coopératif
Annexe 6-a	A rendre avec la copie
annexe 6-b	A rendre avec la copie



**DOSSIER 1**  
**FIDÉLISATION DES SALARIÉS**

Maxime Varleot, attaché au bien-être de ses salariés et soucieux de préserver le « capital humain », a décidé de mettre en place des moyens de fidélisation de son personnel. A cet égard, il a opté notamment pour la mise en place des titres-restaurant.

La valeur du titre appelée valeur faciale (\*) est de 7,50 euros et Maxime Varleot a décidé de prendre à sa charge 60 % de sa valeur. Maxime Varleot a décidé que les titres seraient utilisables sur toute la France.

Il souhaite informer les salariés de cette mesure.

(\*) Le salarié peut utiliser ce titre-restaurant pour payer un repas d'une valeur de 7,5 €.

**Vous êtes chargé(e) de :**

**1/ communiquer aux salariés les avantages procurés par l'attribution de titres-restaurant et les incidences sur leur rémunération.**

Vous utiliserez l'information externe présentée en annexe 1.

**DOSSIER 2**  
**ÉTUDE ET SUIVI DE LA TRÉSORERIE**

Lors d'un salon professionnel Maxime VARLEOT a assisté à une démonstration portant sur une machine à découpe laser, jet d'eau et ultrasons pour métaux et toiles.

Il envisage son installation début juin 2012. Cet investissement d'un montant de 111 630 € TTC est financé en autofinancement pour 41 630 € et le reste par emprunt bancaire sur 36 mois au Crédit Coopératif.

Hervé PASSOT (DAF) désire mesurer l'impact financier de cette acquisition sur la trésorerie.

**Vous êtes chargé(e) :**

**2.1. d'établir le plan de trésorerie pour les mois de juin, juillet et août 2012.**

**2.2. de communiquer au DAF un avis argumenté sur ce suivi en envisageant d'éventuelles solutions.**

Vous utiliserez les documents propres à ce dossier et les informations externes présentées dans les annexes 2, 3, 4, 5.

Les annexes 6a et 6b sont à rendre avec la copie.

## Document 1 : VOTRE ENTRETIEN AVEC HERVÉ PASSOT

**DAF** : Notre entreprise doit disposer en permanence de ressources suffisantes pour remplir nos engagements financiers (salaires, fournisseurs, charges sociales et fiscales, impôts...)

**Gérer la trésorerie, c'est avant tout anticiper !**

Je n'ai pas eu le temps de mettre en place un outil fiable de suivi de trésorerie. Notre exercice comptable se termine le 31/05 et je ne dispose pas du temps nécessaire pour mesurer les effets du dernier investissement sur notre trésorerie. Je vous demande d'effectuer ce travail et de m'en rendre compte.

**AG : Pouvez vous me donner des pistes de travail?**

**DAF** : Je vous laisse donc les documents nécessaires à l'étude des flux de trésorerie.

N'oubliez pas que l'achat de la machine à découpe laser et ultrasons sera payée en deux fois :

- un chèque de 41 630 € le 2 juin
- un chèque de 70 000 € le 2 juillet

Je vous rappelle que nous avons perçu le 2 mai le montant de l'emprunt contracté auprès du Crédit Coopératif. Les 70 000 euros ont été virés sur notre compte banque.

En cas d'excédent de trésorerie le Crédit Coopératif nous offre la possibilité de placer les sommes sur un compte rémunéré par quinzaine.

Ne négligez pas les solutions pour pallier les difficultés à court terme. Jusqu'à présent, nous obtenions des facilités de caisse auprès du Crédit Coopératif mais depuis 2010 ces facilités (découverts) nous sont refusées.

Nous avons aussi recours à la société d'affacturage, Facto Crédit Coopératif, mais les commissions ont augmenté et elles sont trop onéreuses.

Aujourd'hui la cession de créances professionnelles (loi DAILLY) reste la solution que nous privilégions. Pour 2012 le Crédit coopératif nous accorde une ligne de cession d'un montant maximum de 285 000 € TTC.

D'ailleurs pour honorer le paiement de l'achat de la machine du 2 juin, j'ai déposé le 10 mai un bordereau de cession des créances professionnelles pour un montant de 119 600 € TTC qui sera viré sur notre compte le 02 juin.

N'oubliez pas les frais, intérêts et commissions retenus.

La facture Golf Valescure date du 08 mai ; le client règlera 50 % en juin et 50 % en juillet.

Je vous confie le dossier.

## Document 2 : COURRIEL D'HERVÉ PASSOT

De : <a href="mailto:herve.passot@star.com">herve.passot@star.com</a>															
A : a.dumont@star.com :															
PJ : Extrait du journal de paye 2012 TVA à décaisser															
<p>Bonjour, A la suite de notre entretien d'hier, j'ai oublié de vous donner des éléments. Voici le tableau des prévisions de ventes</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin: 10px 0;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Prévisions de ventes TTC</th> <th style="text-align: right;">Juin 2012</th> <th style="text-align: right;">Juillet 2012</th> <th style="text-align: right;">Août 2012</th> <th style="text-align: right;">Septembre 2012</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CA TTC Professionnels</td> <td style="text-align: right;">521 000,00 €</td> <td style="text-align: right;">338 200,00 €</td> <td style="text-align: right;">245 300,00 €</td> <td style="text-align: right;">200 000,00 €</td> </tr> <tr> <td>CA TTC Particuliers</td> <td style="text-align: right;">16 100,00 €</td> <td style="text-align: right;">28 700,00 €</td> <td style="text-align: right;">17 900,00 €</td> <td style="text-align: right;">15 000,00 €</td> </tr> </tbody> </table> <p>Pour rappel, nos conditions de règlement sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Professionnels : 50 % à 30 jours, 50 % à 60 jours ;</li> <li>- Particuliers : 75 % au comptant, le reste à 30 jours.</li> </ul> <p>Les achats représentent 20 % des CA TTC et nous réglons nos fournisseurs à 30 jours. Concernant la rémunération, les salaires et cotisations patronales restent inchangés sur les mois de mai, juin, juillet et août. Il est prévu le versement d'une prime exceptionnelle attribuée sur le salaire du mois de juillet, s'élevant à 16 000,00 euros toutes charges comprises pour l'ensemble des salariés. Les salaires sont versés le 2 du mois suivant.</p> <p>Pour rappel, la TVA à décaisser se règle le 18 du mois suivant.</p> <p>Bien cordialement Hervé Passot DAF STAR</p>	Prévisions de ventes TTC	Juin 2012	Juillet 2012	Août 2012	Septembre 2012	CA TTC Professionnels	521 000,00 €	338 200,00 €	245 300,00 €	200 000,00 €	CA TTC Particuliers	16 100,00 €	28 700,00 €	17 900,00 €	15 000,00 €
Prévisions de ventes TTC	Juin 2012	Juillet 2012	Août 2012	Septembre 2012											
CA TTC Professionnels	521 000,00 €	338 200,00 €	245 300,00 €	200 000,00 €											
CA TTC Particuliers	16 100,00 €	28 700,00 €	17 900,00 €	15 000,00 €											

📎 Pièce jointe : Extrait du journal de paye 2012

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril
Salaires bruts	85 525,00 €	85 525,00 €	85 525,00 €	85 525,00 €
Cotisations patronales	34210,00 €	34210,00 €	34210,00 €	34210,00 €

📎 Pièce jointe : TVA à décaisser ( règlement le 18 du mois suivant)

	Mai 2012	Juin 2012	Juillet 2012	Août 2012
TVA à décaisser	29264 €	21 692 €	19 139 €	18 727 €

**Document 3 : EXTRAIT DE LA BALANCE AU 09/05/2012**

Compte		Libellé	Montant	
Général	Tiers		Débit	Crédit
101300		Capital appelé versé		350 000,00
...	...	...	...	...
215000		Installations techniques matériel et outillage	557 000,00	
...	...	...	...	...
401100	FQUIN	Quincaillerie Du Sud-Ouest		8 500,00
401100	FATPM	AluTPM		46 300,00
401100	FFMOT	France Moteurs		32 000,00
411000	CEXLC	Hôtel Excelsior	39 600,00	
411100	CPIVA	Pierre et Vacances	80 000,00	
411100	CGVAL	Golf Valescure	40 000,00	
411100	CPARTI	Particuliers	14 400,00	
...	...	...	...	...
TOTAUX			2 335 000,00	2 335 000,00

**Document 4 : EXTRAIT DE LA BALANCE AU 30/05/2012**

Compte		Libellé	Montant	
Général	Tiers		Débit	Crédit
101300		Capital appelé versé		350 000,00
...	...	...	...	...
215000		Installations techniques matériel et outillage	557 000,00	
...	...	...	...	...
401100	FQUIN	Quincaillerie Du Sud-Ouest		8 500,00
401100	FATPM	AluTPM		46 300,00
401100	FFMOT	France Moteurs		32 000,00
411100	CGVAL	Golf Valescure	40 000,00	
411100	CPARTI	Particuliers	14 400,00	
...	...	...	...	...
512100		Le Crédit Coopératif	95 000,00	
...	...	...	...	...
TOTAUX			2 440 000,00	2 440 000,00

### DOSSIER 3

#### AMÉLIORATION DU PROCESSUS DE L'ADMINISTRATION DES VENTES

La fabrication sur mesure et la vente du nouveau store POMPADOUR a nécessité d'insérer le nouveau store POMPADOUR dans le processus de vente existant. Toutefois, des dysfonctionnements sont apparus.

Les trois commerciaux répartis sur l'ensemble du sud de la France ne sont que très rarement présents dans l'entreprise. Ils communiquent essentiellement par courriel avec les autres salariés pour envoyer leur rapport de visite, pour faire suivre les demandes des clients ou des prospects ou encore pour recevoir les informations du siège.

Dans le respect des valeurs de l'entreprise, « souplesse et réactivité », et dans un esprit d'amélioration continue de l'organisation du travail administratif, Maxime VARLEOT souhaite améliorer la procédure existante.

Dans la perspective de l'acquisition d'un PGI, Monsieur Varleot pense qu'une analyse complète et une formalisation du processus d'administration des ventes sont indispensables.

**Vous êtes chargé (e) de :**

**3.1. Proposer des solutions d'amélioration du processus de l'administration des ventes du store POMPADOUR. Vous accompagnerez vos propositions d'un schéma.**

**3.2. Concevoir les modèles de documents numériques nécessaires à la contribution de chaque acteur impliqué dans le processus de la chaîne documentaire commerciale.**

Vous utiliserez les documents propres à ce dossier ci-dessous présentés.

**DOCUMENT 5: PROCÉDURE ACTUELLE DE LA CHAÎNE DOCUMENTAIRE  
COMMERCIALE**

*Le commercial se rend chez le client. Il définit avec lui le type de store et prend en note sur une feuille volante les métrages et les souhaits du client. Pendant sa visite, il indique au client une date prévue d'installation.*

*La note manuscrite, appelée note de relevé, est transmise par fax ou retranscrite par courriel à A.Dumont. A partir de ces informations, A.Dumont établit le devis sur un logiciel de GPAO (Gestion de projet assisté par ordinateur). Si le client est nouveau, il crée la fiche client dans le GPAO, sinon il met à jour les informations du client.*

*Puis, l'assistant(e) envoie le devis par e-mail en format pdf au commercial qui le remettra au client.*

*Le client signe le devis avec « Bon pour accord » et le renvoie au commercial qui le transmet alors à A.Dumont.*

*A.Dumont transforme le devis en bon de commande et le transmet au service production qui pourra indiquer la date réelle de pose du store en informant le commercial. Les techniciens fabriquent le store. Lorsqu'il est prêt à être livré, un technicien prépare le store avec moteur ou avec treuil et les accessoires nécessaires à la pose (visserie, colle...). Il émet alors un bon de livraison en deux exemplaires. Un autre technicien chargé de la pose procède à l'installation selon le planning défini par le directeur de production. Il laisse le premier bon de livraison au client et il revient avec le second signé par le client. Le jour de la pose le commercial est présent pour finaliser la prestation.*

*De retour dans l'entreprise, le technicien saisit et valide la livraison dans le système informatique. La validation permet à A.Dumont l'impression de la facture, en deux exemplaires. La première facture est adressée au client, la seconde reste en attente. Après réception du règlement du client, il valide le paiement dans la GPAO. L'ensemble des documents commerciaux (facture, bon de commande, note de relevés et bon de livraison) est classé dans le dossier du client par A.Dumont.*

## DOCUMENT 6 : DYSFONCTIONNEMENTS RELEVÉS PAR A. DUMONT

- Les commerciaux notent sur une feuille volante le relevé des caractéristiques du store. Lorsqu'elle est faxée par les commerciaux ; j'ai parfois du mal à déchiffrer les mesures ou encore les couleurs. Par ailleurs, il arrive même lors de la retranscription sur le courriel que les commerciaux commettent des erreurs de report.  
Cela me conduit à l'élaboration d'un devis erroné qui sera refusé par le client.
- Les commerciaux oublient parfois de préciser la date réelle de pose aux clients.
- Une fois chez les clients, les techniciens se rendent compte qu'il manque des accessoires notamment de la visserie ou encore que le moteur ne fonctionne pas. Un contrôle serait souhaitable avant la livraison.
- Le commercial oublie de préciser parfois qu'il est à l'origine de la vente ce qui pose un problème pour l'élaboration de la paie par Stéphanie Lacroix. Elle n'a donc pas les éléments nécessaires pour le calcul des commissions. Elle est également obligée de me demander le montant de la vente réalisée par le commercial.
- Le commercial indique le nom du client, mais ne transmet pas nécessairement les coordonnées complètes et quasiment jamais ses coordonnées bancaires. Il oublie parfois d'indiquer les modalités de paiement. Cela me conduit à demander des précisions aux clients.

## DOCUMENT 7 : NOTE DE M. VARLEOT

### *Note à l'attention de madame Dumont*

*Concernant la formalisation du processus d'administration des ventes, il est nécessaire de prévoir les documents numériques qui s'intègrent dans les différentes phases du processus et permettent la saisie des données. Ils assureront une contribution respective de chacun des acteurs du processus, un partage des informations et leur validation pour une plus grande efficacité.*

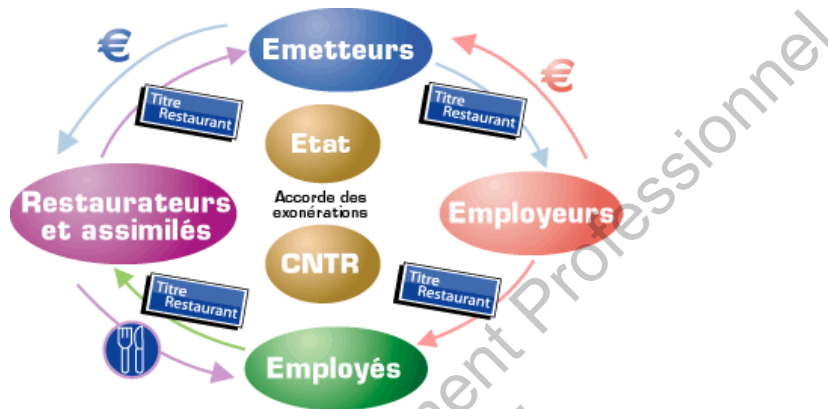
*Attention, il ne s'agit pas de représenter les tracés de documents de la chaîne commerciale (devis, bon de commande, bon de livraison, facture), mais seulement les documents numériques (formulaires affichés à l'écran) permettant les saisies des données aux différents stades du processus, ou les contrôles nécessaires.*

## Annexe 1 : Dossier documentaire lié aux tickets restaurant

### Le mécanisme

Le système des titres-restaurant a une finalité exclusive : répondre à un besoin social bien identifié, celui de la restauration des salariés et employés pendant la journée de travail. Sur ce plan, le succès rencontré auprès de ses utilisateurs est à mettre au compte des avantages qu'il apporte tant aux entreprises et à leur personnel salarié qu'aux professionnels des métiers de la restauration les acceptant comme moyens de paiement.

### Mode de fonctionnement



● **Un moyen de paiement avantageux** : les titres-restaurant constituent une augmentation du pouvoir d'achat. La valeur libératoire du titre-restaurant est supérieure à ce que le salarié pourrait déboursier pour l'acquérir auprès de son employeur. Le salarié ne paie que 40 % ou 50 % de la valeur faciale du titre, la différence étant compensée par l'employeur.

L'attribution de titres-restaurant aux salariés permet, de répondre d'une manière économique à l'obligation légale de prise en charge de la restauration de leur personnel tout en répondant aux souhaits des salariés quant au choix du lieu et des conditions de restauration.

● **Un procédé économique de prise en charge de la restauration salariale** : le recours au titre-restaurant n'exige aucun aménagement de locaux ni d'investissement particulier. Son fonctionnement s'intègre dans la gestion des salaires du personnel.

● **Un moyen de répondre aux souhaits des salariés quelle que soit la taille de l'entreprise** : valable dans toutes les entreprises à partir de 1 salarié.

● **Parmi toutes les formes de restauration d'entreprise, c'est le seul moyen permettant une parfaite maîtrise budgétaire.** Le coût de la participation de l'employeur au titre-restaurant est prévisible : l'employeur prend à sa charge de 50% à 60% de la valeur faciale des titres accordés à son personnel.

● **Une exonération des charges sociales et fiscales de l'entreprise**, si la participation de l'entreprise reste dans les limites imposées par la loi, soit à hauteur de 5,80 € par titre. En cas de dépassement de ce plafond, la part excédentaire donne lieu à réintégration dans l'assiette de calcul des cotisations sociales de l'entreprise.

● **Un facteur de motivation pour des salariés** : complément de revenu significatif pour les employés, le titre-restaurant est un des seuls avantages sociaux dont ils peuvent bénéficier immédiatement. De plus, il leur offre la possibilité de profiter pleinement d'une vraie pause déjeuner et de détente.

Source : commission nationale des titres restaurants

La rémunération du salarié peut être partiellement ou totalement constituée par des avantages en nature. Dès lors que ces avantages sont octroyés par l'employeur, ils s'ajoutent à la rémunération en espèces et figurent sur le bulletin de paie. L'avantage en nature s'entend des prestations de biens ou de services (nourriture, logement, voiture...) fournies par l'employeur ou moyennant une participation du salarié inférieure à leur valeur réelle (tels que les tickets restaurant).

<http://www.legipme.com>

Extraits du code du travail  
Article L3262-1

Le titre-restaurant est un titre spécial de paiement remis par l'employeur aux salariés pour leur permettre d'acquitter en tout ou en partie le prix du repas consommé au restaurant.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE GESTION PME PMI		SESSION 2012
Organisation et Gestion de la PME	APE5ORG-M12	Page 15 sur 20



#### Article L3262-6

Conformément à l'article 81 du code général des impôts, lorsque l'employeur contribue à l'acquisition des titres par le salarié bénéficiaire, le complément de rémunération qui en résulte pour le salarié est exonéré d'impôt sur le revenu dans la limite prévue au 19° dudit article.

#### Article R3262-4

Les titres-restaurant ne peuvent être utilisés que dans les restaurants servant régulièrement un repas conforme aux conditions de prix et de composition fixées par arrêté du ministre chargé de l'économie et des finances.

#### Article R3262-5

Les titres-restaurant ne peuvent être présentés en paiement d'un repas à un restaurateur que pendant l'année civile et la période d'utilisation dont ils font mention.

La période d'utilisation ne peut être inférieure à un mois, ni excéder un trimestre. Elle commence le premier jour et finit le dernier jour d'un mois, d'un bimestre ou d'un trimestre de l'année civile considérée.

Les titres non utilisés au cours de cette période et rendus par les salariés bénéficiaires à leur employeur au plus tard au cours de la quinzaine suivante sont échangés gratuitement contre un nombre égal de titres valables pour la période ultérieure.

#### Article R3262-8

Les titres-restaurant ne sont pas utilisables les dimanches et jours fériés, sauf s'ils portent de manière très apparente une mention contraire apposée par l'employeur, sous sa responsabilité, au bénéfice exclusif des salariés travaillant pendant ces mêmes jours.

#### Article R3262-9

Les titres-restaurant ne peuvent être utilisés que dans le département du lieu de travail des salariés bénéficiaires et les départements limitrophes, à moins qu'ils ne portent de manière très apparente une mention contraire apposée par l'employeur, sous sa responsabilité, au bénéfice exclusif de ceux des salariés qui sont, du fait de leurs fonctions, appelés à des déplacements à longue distance.

#### Article R3262-11

Le salarié qui quitte l'entreprise remet à l'employeur, au moment de son départ, les titres-restaurant en sa possession. Il est remboursé du montant de sa contribution à l'achat de ces titres.

### Extrait d'un bulletin de salaire d'une (autre) entreprise

DESIGNATION	NOMBRE OU BASE	Taux ou		MONTANT		Taux ou		MONTANT	
		Montant U.		À AJOUTER	À DÉDUIRE	Montant U.		MONTANT	
APOINTEMENT FORF.	151 67			3000 00					
PRIME EXPATRIATION				610 00					
PRIME EXCEPTIONNELLE				300 00					
ABS CONGES PAYES	7 00	138 462			969 23				
IND CONGES PAYES	7 00	138 462			969 23				
<b>REMUNERATION BRUTE (1)</b>				<b>3910 00</b>					
ASS MALADIE SUR BRUT	3910 00	0 750			29 33	12 800		500 48	
ASS VIELLESSE /TA	2859 00	6 650			190 12	8 300		237 30	
VIELLESSE /BRUT	3910 00	0 100			3 91	1 600		62 36	
FNAL	2859 00					0 100		2 86	
ACCIDENT DU TRAVAIL	3910 00								
SOLIDARITE AUTONOMIE	3910 00					0 300		11 73	
FNAL / BRUT	3910 00					0 400		15 64	
TAXE DE TRANSPORT	3910 00					1 750		68 43	
A.F. AU TX NORMAL	3910 00					5 400		211 14	
C&S REV. TOT. DEDUCT.	3911 00	5 100			199 46				
ASS. CHOMAGE (RAC) /TA	2859 00	2 400			68 62	4 000		114 36	
ASS. CHOMAGE (RAC) /TB	1051 00	2 400			25 22	4 000		42 04	
AGS	3910 00					0 200		7 82	
AGFF A11 /TA	2859 00	0 800			22 87	1 200		34 31	
ARRCO CAD C11 /TA	2859 00	3 000			85 77	4 500		128 66	
AGFF A51 /TB	1051 00	0 900			9 46	1 300		13 66	
AGIRC C51 /TB	1051 00	7 700			80 93	12 600		132 43	
AGIRC C51 CET	3910 00	0 130			5 09	0 220		8 60	
APEC C51 /TB	1051 00	0 024			0 25	0 036		0 38	
PRÉVOYANCE OBLIGATOIRE					30 49			121 96	
<b>* COTIS. SALARIALES (2)</b>					<b>751 52</b>				
IND TRANSP REG PARIS				25 75					
<b>* INDEMN. IHOH SOUMISE (3)</b>				<b>25 75</b>					
ACOMPTE					200 00				
PRET EMPLOYEUR					50 00				
RETENUE MUTUELLE					30 49				
RET. TICKETS RESTAU.	17 00	2 800			47 60	4 600		78 20	
C&S TOT NON DEDUCT.	3911 00	2 400			93 86				
CRDS	3911 00	0 500			19 56				
<b>* AUTRES RETENUES (4)</b>					<b>441 51</b>				
TAXE APPRENTISSAGE	3910 00					0 500		19 55	
CONTR. DEV. APPRENTIS.	3910 00					0 180		7 04	

## Annexe 2 : Proposition de la banque Le Crédit Coopératif



Crédit Coopératif  
18, place du marché  
40011 Mont de Marsan

Mont de Marsan, le 15/03/2012

Société STAR  
Zone industrielle du clos Bougna  
40011 Mont de Marsan

Monsieur VARLEOT,

Faisant suite à votre demande concernant l'obtention d'un prêt pour l'acquisition d'une machine à laser, jet d'eau et ultrasons, vous trouverez ci-après les conditions que nous pouvons vous accorder.

- Montant emprunté : 70 000 euros
- Taux fixe : 4,00 % (hors assurance)
- Durée : 3 ans
- Remboursement par mensualités constantes
- Frais de dossier 240 €HT (TVA à 19.6 %)

La proposition que nous vous faisons tient jusqu'au 30/04/2012 inclus.

Dans l'attente de votre réponse et dans l'espoir de la poursuite de notre collaboration, veuillez agréer, Monsieur VARLEOT, nos salutations distinguées

Annette Vaubourgeix  
Responsable client PRO / Mont de Marsan

## Annexe 3 : Extrait du tableau de remboursement de l'emprunt bancaire



Le 30/04/2012

Durée totale : 36 mois Nominal : 70 000.00 Taux : 4 % Contrat 04/12031458 SARL  
STAR

Date d'échéance	Capital début	Intérêts	Amortissements	Mensualités	Capital fin
juin-12	70 000,00	233,33	1 833,35	2 066,68	68 166,65
juil-12	68 166,65	227,22	1 839,46	2 066,68	66 327,20
août-12	66 327,20	221,09	1845,59	2 066,68	64 481,61
sept-12	64 481,61	214,94	1851,74	2 066,68	62 629,87
oct-12	62 629,87	208,77	1857,91	2 066,68	60 771,96

Crédit Coopératif. Société coopérative anonyme de Banque Populaire à capital variable  
RCS Nanterre B 349 974 931. APE 6419Z.N°TVA intracommunautaire FR 40 349 974 931  
Siège social : Parc de la Défense, 33 rue des trois Fontanot, BP 211, 92002 Nanterre cedex  
Téléphone : 01 47 24 85 00. www.credit-cooperatif.coop



**Annexe 6 a)- A rendre avec la copie**

**Budget des encaissements TTC**

<b>Budget des encaissements</b>	<b>Juin</b>	<b>Juillet</b>	<b>Août</b>
<b>Encaissements d'exploitation</b>			
Créances d'exploitation du bilan			
Ventes aux particuliers de juin			
Ventes aux particuliers de juillet			
Ventes aux particuliers d'août			
Ventes aux professionnels de juin			
Ventes aux professionnels de juillet			
Ventes aux professionnels d'août			
<b>Encaissements du mois</b>			

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel  
Réseau SCEREN

## Annexe 6– b- A rendre avec la copie

### Budget des décaissements TTC

Budget des décaissements	Juin	Juillet	Août
<b>Décaissements d'exploitation</b>			
Dettes fournisseurs balance			
Achats à 30 jours			
Salaires			
Charges sociales			
TVA à décaisser			
<b>Décaissements hors expl.</b>			
Frais de dossier emprunt			
Remboursement d'emprunt			
Nouvel investissement			
Frais de cession DAILLY			
<b>Décaissements du mois</b>			

### Budget de trésorerie TTC

Budget de trésorerie	Juin	Juillet	Août
Trésorerie début de mois			
Encaissements du mois			
Décaissements du mois			
Flux de trésorerie du mois			
<b>Trésorerie fin de mois</b>			