



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Montpellier  
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

**Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.**

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL SECRÉTARIAT

ÉPREUVE À CARACTÈRE PROFESSIONNEL

SOUS-ÉPREUVE E2B (Unité U22)

**ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DE SYNTHÈSE**

## SUJET

Durée : 3 H

Coefficient : 5

Session : 2014

Ce sujet se compose de 23 pages numérotées de 1/23 à 23/23.  
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

**Seules les annexes A à D (pages 20/23 à 23/23) sont à rendre avec la copie.**

Calculatrice autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

L'usage du plan comptable est autorisé.

Note de service du 23 février 1982 : « Le document autorisé ne doit comprendre que la liste des comptes, à l'exclusion de toute autre information sous forme de tableaux, schémas ou commentaires ».

« Le prêt du document est interdit pendant la durée de l'épreuve ».

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 1/23

## SOMMAIRE

### SARL PROVENCE BOUCHONS

Ce sujet comprend 3 dossiers indépendants

Dossiers	Pages	Barème
<b>PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE</b>	<b>3</b>	
<b>DOSSIER 1 : Transcription des notes prises lors de la conférence VinitechSifel</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Présenter une note de synthèse</li></ul>	<b>4</b>	<b>25 points</b>
<b>DOSSIER 2 : Organisation de la tournée d'un commercial pour la promotion de la capsule à vis</b>		
<b>1<sup>ère</sup> Partie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Organiser une tournée commerciale</li><li>▪ Réserver un hôtel par téléphone</li></ul>	<b>5</b>	<b>43 points</b>
<b>2<sup>ème</sup> Partie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Analyser une organisation d'un espace de travail</li></ul>	<b>6</b>	<b>7 points</b>
<b>DOSSIER 3 : Participation aux opérations comptables</b>		
<b>1<sup>ère</sup> Partie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Enregistrer des pièces comptables</li></ul>	<b>7</b>	<b>25 points</b>
<b>2<sup>ème</sup> Partie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Compléter un tableau amortissement</li></ul>		
<b>TOTAL</b>		<b>100 points</b>

**Documents fournis**

**Annexes 1 à 11** (pages 8 à 19)

**Documents à rendre avec la copie**

**Annexes A à D** (pages 20 à 23)

#### AVERTISSEMENTS

1. Les documents à compléter et à rendre ne sont fournis qu'en **un seul exemplaire**. Aucun exemplaire supplémentaire ne sera remis au candidat pendant le déroulement de l'épreuve.

2. Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 2/23

## PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE



ZI Fontcouverte  
84000 AVIGNON

☎ 04 90 14 50 50

☎ 04 90 14 51 53

[provencebouchons@orange.fr](mailto:provencebouchons@orange.fr)  
[www.provencebouchons.fr](http://www.provencebouchons.fr)

SARL au capital de 50 000 €  
6 salariés

R.C.S. Avignon B 452 113 461

SIRET 452 113 461 0017

APE 514 S

### Clients

- Viticulteurs
- Caves coopératives
- Embouteilleurs

### Fournisseurs

- Portugal
- Italie
- Espagne

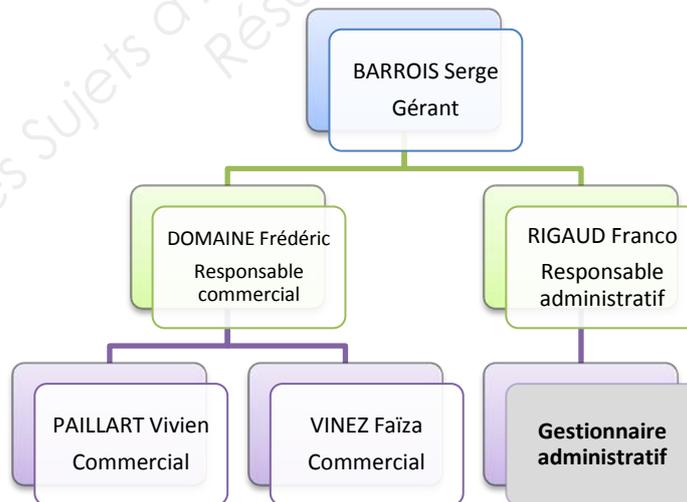
Entreprise commerciale dirigée par Serge BARROIS, Provence Bouchons vend divers produits viticoles tels que bouchons de liège, barriques, caisses en bois et bouchons à vis **NEWS**.

Le bouchon à vis se révèle comme une grande révolution sur le marché français, encore attaché au traditionnel bouchon de liège :

### Les bouchons à capsule métallique à vis vont-ils détrôner les bouchons de liège ?

Le gérant s'interroge sur l'intérêt d'élargir la vente de ce produit sur l'ensemble des départements de la Région PACA (Provence Alpes Côte d'Azur). Il vous demande de l'aider dans sa prise de décision.

### ORGANISATION DE PROVENCE BOUCHONS



Aujourd'hui 16 juin, vous travaillez en qualité de gestionnaire administratif.

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 3/23

## DOSSIER 1

### Transcription des notes prises lors de la conférence VinitechSifel

Le gérant et le responsable commercial ont assisté le 11 juin dernier à une conférence sur l'impact environnemental des systèmes de bouchage au salon VinitechSifel de Bordeaux.

Revenu ravi, Monsieur BARROIS souhaite rapidement mettre à profit les informations récupérées et vous charge de l'aider dans cette analyse.

Pour cela, il vous confie sa prise de notes, le dossier de presse de la Conférence accompagné d'un mémo et vous demande de rédiger un document de synthèse.

Vous disposez des documents suivants :

**Annexe 1** : Dossier de presse de la conférence

**Annexe 2** : Notes prises par M.BARROIS lors de la conférence

**Annexe 3** : Mémo d'aide à la rédaction de la note

#### Travail à faire

##### Sur la copie (à rendre)

Présentez la note de synthèse.

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 4/23

## DOSSIER 2

### Organisation de la tournée d'un commercial pour la promotion de la capsule à vis

#### 1<sup>ère</sup> Partie

Serge BARROIS pense que les bouchons à vis vont s'imposer et devenir incontournables dans les années à venir.

Les commerciaux ont déjà convaincu de nombreux clients sur notre département du Vaucluse (84) et sur le département du Var (83).

D'ici la fin de l'année 2014, l'objectif du gérant est de proposer ce système de bouchage à tous nos clients de la région PACA.

Dès la semaine prochaine, notre commerciale Faïza VINEZ s'occupera des Alpes-Maritimes (06).

Le responsable commercial, Frédéric DOMAINE vous charge d'organiser cette tournée.

Pour réaliser la planification de la tournée, vous disposez des documents suivants :

**Annexe 4** : Carte des départements de la région PACA

**Annexe 4 bis** : Carte du département 06

**Annexe 5** : Extrait de la base clients

**Annexe 6** : email de Frédéric DOMAINE pour la planification de la tournée

**Annexe 7** : Sélection d'hôtels

#### Travail à faire

##### Sur la copie (à rendre)

Calculez le kilométrage des 4 itinéraires et choisissez le plus court pour planifier la journée du mercredi.

##### Sur l'annexe A (à rendre)

Complétez l'agenda de Faïza VINEZ pour sa tournée du lundi 23 au vendredi 27 juin 2014 (clients et choix de l'hôtel).

##### Sur l'annexe B (à rendre)

Préparez le plan de l'appel pour la réservation de l'hôtel.

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 5/23

## 2<sup>ème</sup> partie

Monsieur BARROIS opte pour l'usage de tablettes numériques pour son personnel commercial. Il n'y voit que des avantages professionnels d'autant qu'un espace numérique de travail partagé est désormais accessible via l'application Google Drive.

Google Drive permet de stocker, de partager, de consulter tous types de fichiers depuis n'importe quel appareil mobile connecté au web.

À présent, les fichiers suivront les commerciaux dans leurs visites itinérantes. Deux interrogations se posent encore à lui : concernant les avantages liés à l'utilisation de tablettes et la sécurité. Il vous demande d'y répondre.

Vous disposez du document suivant :

### **Annexe 8 : Arborescence de l'espace numérique de travail**

#### **Travail à faire**

##### **Sur la copie (à rendre)**

Citez 3 avantages que présente l'usage d'une tablette et de l'application Google Drive dans le métier de commercial.

Repérez 2 indices qui prouvent que l'espace numérique de travail est sécurisé.

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 6/23

## DOSSIER 3

### Participation aux opérations comptables

#### 1<sup>ère</sup> partie

Monsieur RIGAUD vous demande de traiter les documents comptables en attente.

Vous disposez des documents suivants :

**Annexe 9** : Organisation comptable

**Annexe 10** : Note d'information

**Annexe 11** : Pièces comptables

#### Travail à faire

##### Sur l'annexe C (à rendre)

Enregistrez les écritures comptables nécessaires dans le bordereau de saisie.

#### 2<sup>ème</sup> partie

Monsieur RIGAUD vous demande de traiter le dossier « Immobilisation » suite à l'achat de la tablette de notre commercial Monsieur PAILLART.

#### Travail à faire

##### Sur l'annexe D (à rendre)

Complétez le tableau d'amortissement.

## ANNEXE 1 : Dossier de presse de la conférence

**MONDIAL DES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES  
DES FILIÈRES VITI-VINICOLE, ARBORICOLE ET MARAÎCHÈRE**



Quel que soit le vin, il révèle tout son arôme à l'ouverture de la bouteille. Pour le préserver, il est essentiel de choisir un bouchage adapté permettant d'éviter toute altération de son goût.

Le **liège** = + 2 000 ans d'histoire derrière lui. Produit naturel qui fait un bruit merveilleux en s'expulsant de la bouteille et efficace à protéger un vin durant plusieurs décennies. Mais 2 défauts : une molécule surnommée TCA peut contaminer le liège et donner au breuvage une odeur désagréable qui le rend imbuvable. 3 à 5 % des bouteilles sur le marché seraient bouchonnées. Tous les bouchons ne sont pas de qualité identique (pb d'hermétisme et de fiabilité).

La **capsule à vis** (inventée en France en 1968) est en aluminium. Elle permet de se passer de tire-bouchon, de refermer parfaitement la bouteille, d'oublier le goût de bouchon. Pour les petits appartements : la capsule ne craignant pas le dessèchement, les bouteilles peuvent se conserver debout. Leur étanchéité n'est jamais mise en défaut. Certes, le rituel du débouchage n'y est pas mais les capsules à vis en aluminium sont un véritable gage de qualité : elles protègent le vin d'une oxydation trop rapide, prolongeant ainsi leur conservation. Elles créent une barrière efficace qui n'affecte en rien la saveur et le parfum du produit, mais elles offrent également d'autres avantages en termes d'assurance qualité, de durabilité et de recyclage, de praticité, de technologie et de rentabilité. La capsule à vis représente un véritable gage de commodité, de fiabilité et de sécurité à chaque fois que la bouteille est ouverte ou refermée. Le « clic » entendu à l'ouverture d'une bouteille dotée d'une capsule à vis = indicateur de qualité qui certifie l'authenticité et la qualité du vin ; avantage d'une ouverture facile et d'une fermeture sécurisée (possibilité de consommer le vin au verre : à la maison ou au restaurant) ; possibilité de stocker et de transporter facilement une bouteille entamée, sans risquer d'en répandre le contenu (grande commodité).

**L'impact sur l'environnement** passe par la réduction des déchets. L'aluminium = matériau durable. Disponible à grande échelle et son recyclage permet de réaliser des économies d'énergie considérables. Pour demain : diffuser des instructions de collecte simples et claires aux consommateurs.

**La question financière** risque de jouer un rôle décisif sur le choix de la solution pour producteurs, embouteilleurs, viticulteurs. Les capsules à vis peuvent s'avérer une solution économique et rentable puisque leurs coûts de production sont souvent largement inférieurs à ceux des solutions de bouchage traditionnels. De plus, elles sont fabriquées partout dans le monde, contribuant au développement de l'économie locale.

Outre la fiabilité et l'excellente propriété barrière (2 aspects importants qui contribuent à son succès), la capsule à vis laisse beaucoup de place à la **liberté artistique** : formes, décors, apparence visuelle permettant la distinction et la reconnaissance des marques (impression numérique, en relief... peu de limites techniques).

[www.vinitech-sifel.com](http://www.vinitech-sifel.com) et [www.bordeaux-expo.com](http://www.bordeaux-expo.com)

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 8/23

## ANNEXE 2 : Notes prises par M. BARROIS lors de la conférence

Conférence VinitechSifel du 11/06/2014

Thème : Les bouchons à vis vont-ils détrôner les bouchons de liège ?

À Court Terme : non → bouchon liège encore qq atouts !

2011 : 18 milliards bouteilles dans monde → 4 milliards à capsules

Sur 10 ans : spectaculaire ↑ de la pduct bouchons capsules

Vin = affaire de goût, arôme révélé à ouvert. bouteille → primordial choisir

caps. adapt. pour évit. altération goût

Quel choix pour avenir ? → Caps. métall. à vis ? → Bouchon liège ?

### Bouchon liège

Origine : Pduit forestier non polluant / À privilég. pr gds vins de vieillissement

Excell. capacité à vieillir (fav. échges gazeux) / risq. vin bouchonné / Côté émotion (bruit et sensation à ouvert.) / coût ↑ liège / basse consomm. énergétiq.

### Bouchon caps. métall à vis

Origine : Minéral, source non renouvel. / À privilég. pr bouteilles de garde vieillissant sereinement

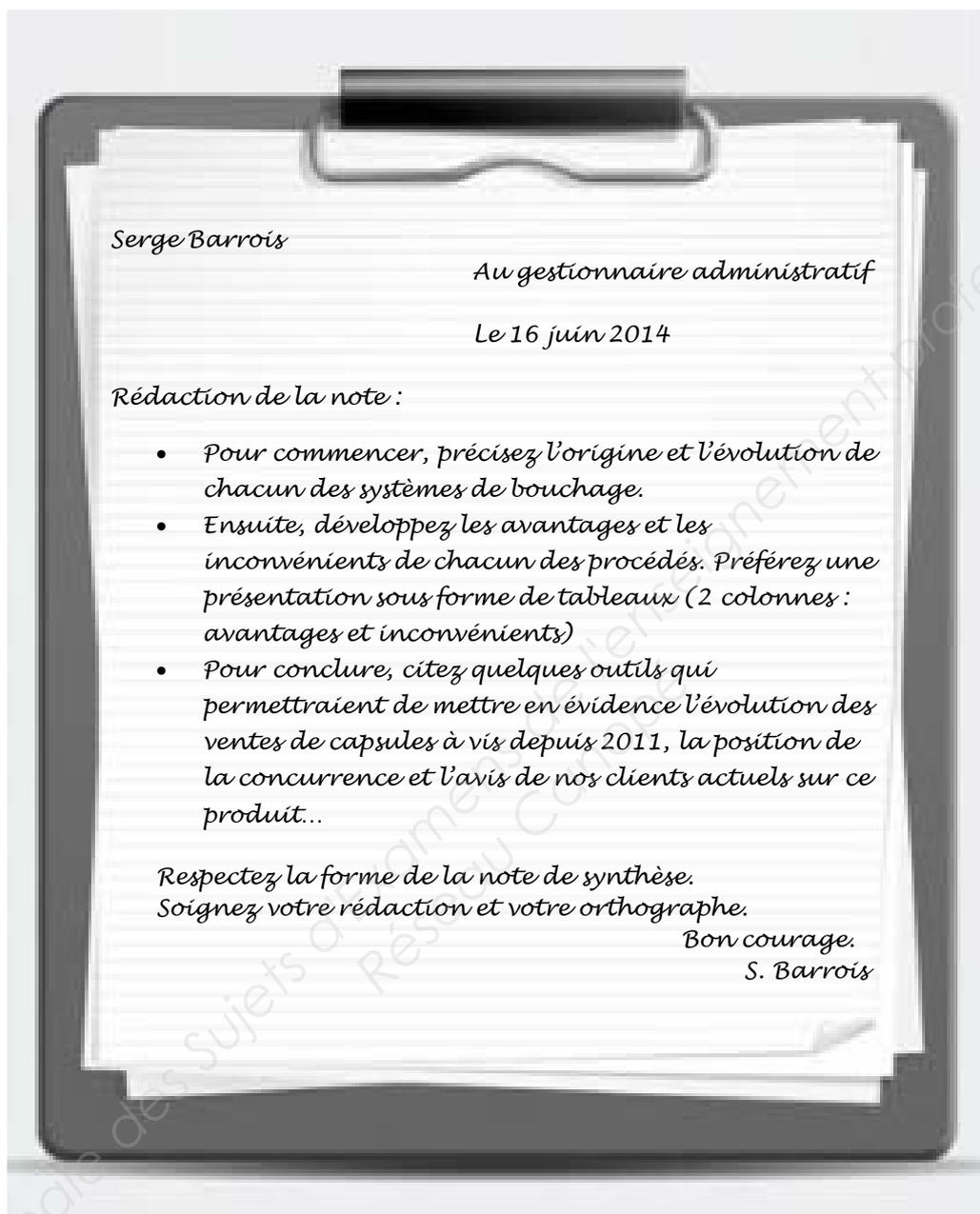
Pas de vin bouchonné (protect. contre oxydation trop rapide) / En France : caps = vin mauvaise qualité / Environnt. : ↓ déchets, matériau durable, dispo à gde échelle et recycl. / Ouvert. - symbol. que bouchon liège / Coût pduct. < bouchages traditionn. / Ouvert. facile et ferm. sécurisée / Créativité : aspect caps variable

Bouchon caps. : très répandu dans vins nouveau monde (Chili, Australie...)  
Mentalités devraient changer ds années à venir.

Serge BARROIS

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 9/23

## ANNEXE 3 : Mémo d'aide à la rédaction de la note

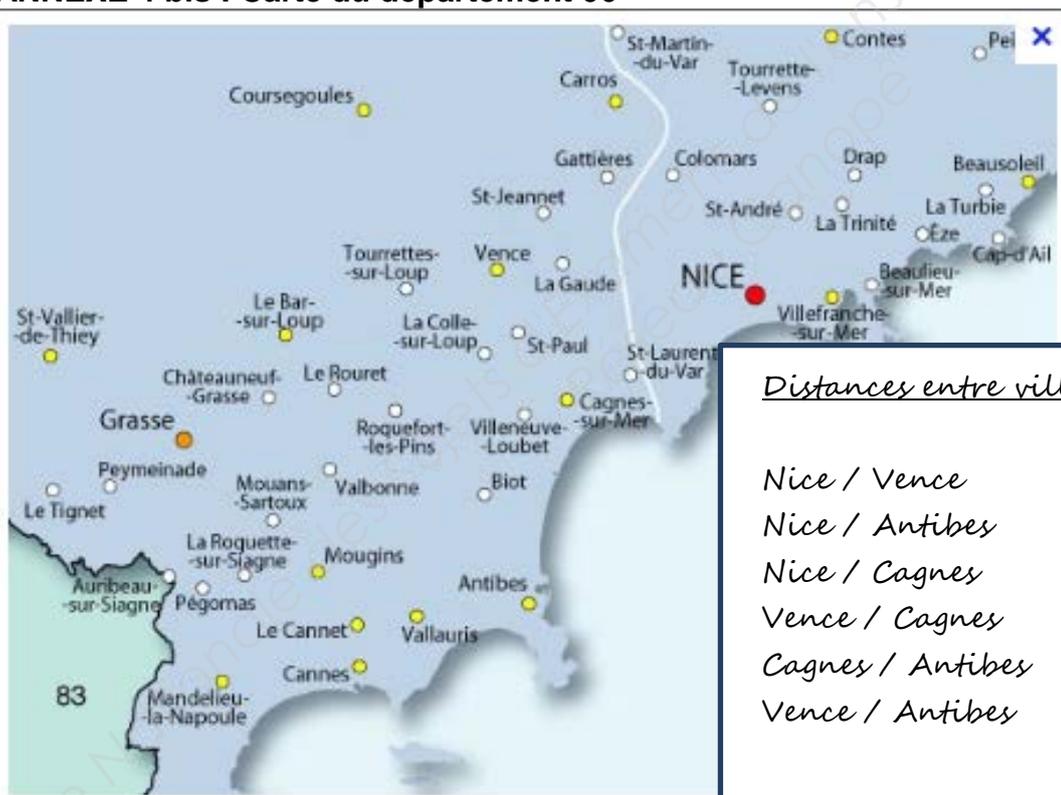


Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 10/23

## ANNEXE 4 : Carte des départements de la région PACA



## ANNEXE 4 bis : Carte du département 06



### Distances entre villes

Nice / Vence	30 kms
Nice / Antibes	40 kms
Nice / Cagnes	25 kms
Vence / Cagnes	10 kms
Cagnes / Antibes	10 kms
Vence / Antibes	25 kms

## ANNEXE 5 : Extrait de la base clients

RAISON SOCIALE	ADRESSE	CP	CATÉGORIE	CONTACT	COORDONNÉES
BIOCRÉA	79 rue France	06000 NICE	Production de produits de l'agriculture biologique	Jocelyn MARAIS	04.12.51.60.81 <a href="mailto:Jocelyn.marais@orange.fr">Jocelyn.marais@orange.fr</a>
CAVE DU ROUSSILLON	7 avenue du 11 novembre	83150 BANDOL	Producteur/vente directe vins	Paul LOUBET	06.44.62.99.12 <a href="mailto:p.loubet@gmail.com">p.loubet@gmail.com</a>
CHÂTEAU La COSTE	12 rue de la Corniche	13610 LE PUY STE REPARADE	Producteur/vente directe vins	Michel SEROTI	04.42.61.89.98 <a href="mailto:seroti.m@laposte.net">seroti.m@laposte.net</a>
CHÂTEAU LAUZADE SÉNECLAUZE	1 <sup>ère</sup> avenue 1ère rue	06140 VENCE	Producteur/vente directe vins	Michel BASTIEN	04.42.03.34.23 <a href="mailto:m.bastien@gmail.com">m.bastien@gmail.com</a>
CHÂTEAU SAINTE CROIX	2081 route de Nice	06600 ANTIBES	Production de produits de l'agriculture biologique	Sofia BELAÏDI	04.93.20.80.86 <a href="mailto:belaidi.sofia@gmail.com">belaidi.sofia@gmail.com</a>
CHÂTEAUX DE BELLET	482 chemin Saquier	06200 NICE	Producteur/vente directe vins	Jerry CAUCHE	04.93.37.81.57 <a href="mailto:cauche.jerry@gmail.com">cauche.jerry@gmail.com</a>
COLLET DE BOVIS	DOMAINE FOGOLAR chemin Crémat	06200 NICE	Producteur/vente directe vins	Bruno CHANTECLAIR	04.93.37.82.52 <a href="mailto:bruno.chant@sfr.fr">bruno.chant@sfr.fr</a>
DOMAINE BOUDON	Chemin de la Calamande	84600 GRILLON	Producteur/vente directe vins	Philippine SMET	06.94.50.21.82 <a href="mailto:phil.smet@orange.fr">phil.smet@orange.fr</a>
DOMAINE de la FERME BLANCHE	559 route départementale	13260 CASSIS	Producteur/vente directe vins	Pierre BOULANGER	04.42.01.00.74 <a href="mailto:pboulangier@sfr.fr">pboulangier@sfr.fr</a>
DOMAINE DE LA SOURCE	303 chemin Saquier	06200 NICE	Producteur/vente directe vins	Christine POCHON	04.93.29.81.60 <a href="mailto:pochon.c@voila.fr">pochon.c@voila.fr</a>
DOMAINE DE TOASC	213 chemin Crémat	06200 NICE	Producteur/vente directe vins	Maud HUSSE	04.92.15.14.14 <a href="mailto:m.husse@orange.fr">m.husse@orange.fr</a>
DOMAINE MAUBERNARD	11 rue St Jacques	13006 MARSEILLE	Producteur/vente directe vins	Patrick CHAUSSEZ	04.91.37.03.44 <a href="mailto:pat.chaussez@gmail.com">pat.chaussez@gmail.com</a>
DOMAINE SAINTE BRIGITTE	Route de Malpasset 1069 chemin dépt 37	06800 CAGNES/MER	Producteur/vente directe vins	José CHEMINOT	06.03.02.39.73 <a href="mailto:jo.cheminot@gmail.com">jo.cheminot@gmail.com</a>
Féd. des Caves Coop. des Bouches du Rhône	Allée des Musiciens	13090 AIX-EN-PROVENCE	Caves coopératives	Alfred PICOTIN	04.42.21.64.81 <a href="mailto:alf.picotin@sfr.fr">alf.picotin@sfr.fr</a>
LA VIE CLAIRE	214 rue de la Liberté	06600 ANTIBES	Production de produits de l'agriculture biologique	Djamel AMAR	04.93.95.05.92 <a href="mailto:d.amar@laposte.net">d.amar@laposte.net</a>
LES SAVEURS DE BARBOSSI	Domaine de Barbossi 3300 avenue de Fréjus	06110 LE CANNET	Producteur/vente directe vins	Claudia DINAL	04.93.49.42.41 <a href="mailto:claudinal@voila.fr">claudinal@voila.fr</a>
Lionel DUFOUR	151 avenue Aygalades	06220 VALLAURIS	Producteur/vente directe vins	Pascal DUPONT	04.91.69.25.10 <a href="mailto:dupont.pascal@voila.fr">dupont.pascal@voila.fr</a>
PRIMEURS BIO PAIN DE SUCRE	10 chemin Pain de Sucre	06800 CAGNES/MER	Production de produits de l'agriculture biologique	Ricardo FERNANDEZ	04.93.20.80.86 <a href="mailto:ri.fernandez@sfr.fr">ri.fernandez@sfr.fr</a>
Sté SOVICOVAL	ZI 1955 chemin Saint Bernard	06220 VALLAURIS	Producteur/vente directe vins	Arnaud BRILLANT	04.93.64.20.09 <a href="mailto:a.brillant@gmail.com">a.brillant@gmail.com</a>
Sté Vinicole de ROMAIN ROLLAND	242 bd Romain Rolland	06600 ANTIBES	Caves coopératives	Laurène BACALY	04.91.74.25.05 <a href="mailto:laur.bacaly@orange.fr">laur.bacaly@orange.fr</a>

## ANNEXE 6 : Email de Frédéric DOMAINE pour la planification de la tournée

À...	Gestionnaire administratif
Cc...	
Objet :	Préparation tournée de Faïza VINEZ - Semaine du 23 au 27/06/2014

Voici les éléments à prendre en compte pour l'organisation de cette tournée :

- Estimez la durée de présentation chez le client à 1 heure (pause déjeuner entre 12 h et 14 h),
- Prévoyez 30 minutes entre deux visites,
- Commencez la tournée le mardi à 8 h,
- Consacrez la journée du mardi aux clients niçois sachant que Christine POCHON du Domaine de la Source n'est disponible que le matin,
- Évitez les déplacements inutiles : si des clients sont voisins, programmez les visites dans la même demi-journée,
- Profitez d'être sur Nice pour régler un litige avec le Domaine de Vinceline (06.60.81.85.20) : RDV pris pour 17 h 30 (prévoir également 1 h).

Pour la journée du mercredi, 4 trajets sont possible, préférez le plus court :

- Itinéraire 1 : Nice – Vence – Cagnes/mer – Antibes
- Itinéraire 2 : Nice – Cagnes/mer – Vence – Antibes
- Itinéraire 3 : Nice – Cagnes/mer – Antibes – Vence
- Itinéraire 4 : Nice – Antibes – Vence – Cagnes/mer

Pour le reste de la journée, soyez logique au niveau de la planification pour faciliter le retour du 26 vers Avignon. Après Antibes, étendre la tournée (le Cannet – Vallauris).

Choisissez l'hôtel en fonction du dernier client visité de la journée et préparez la réservation téléphonique.

Cordialement,

Frédéric DOMAINE  
Responsable commercial

## ANNEXE 7 : Sélection d'hôtels

**ibis Styles Antibes**
Sélectionner



**à 13.72 km du centre-ville**

[Voir la carte](#)

2067 Chemin de Saint Claude  
Ctr d affaires Nova Antipolis  
06600 ANTIBES  
FRANCE

Petit déjeuner + wifi illimité inclus dans tous les prix du ibis Styles Antibes. Situé entre Nice et Cannes, au sud de...

[En savoir plus](#)



**inclus**

A partir de / nuit

# 78 EUR\*

[Trouver le meilleur tarif](#)

[VOIR LES TARIFS](#)

### LES + DE CET HÔTEL

NOMBRE DE CHAMBRES: 87

LOCALISATION DE L'HÔTEL: EN VILLE

POINT D'INTÉRÊT PRINCIPAL: MUSEE PICASSO (4.00 KM)

**LES SERVICES**



### COORDONNÉES

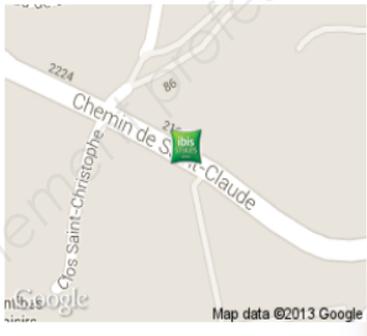
2067 CHEMIN DE SAINT CLAUDE  
CTR D AFFAIRES NOVA ANTIPOLIS  
06600 - ANTIBES  
FRANCE

TEL : (+33)4/93333450      FAX : (+33)4/93741161

INFORMATIONS GÉNÉRALES:  
[h7973@accor.com](mailto:h7973@accor.com)

ACCÉDER À L'HÔTEL  
GPS: N 43° 36' 5.15" E 7° 5' 37.36"

### PLAN D'ACCÈS



**Hôtel Le Floréal** ☆
70 € ▼ ✕

440 Avenue Rhin et Danube  
06140 Vence  
04 93 58 64 40  
[hotel-floreal-vence.fr](http://hotel-floreal-vence.fr)  
2 avis

[Itinéraire](#) [Rechercher à proximité](#) [plus](#) ▼

*Choisissez l'hôtel correspondant à la ville du dernier client visité de la journée du mercredi 25/06 et indiquez votre choix sur l'agenda google de Faïza VINEZ.*

*Préparez la réservation téléphonique :*

- 1 chambre simple + petit déj.
- Demande de confirmation sur le mél de l'entreprise

*Le responsable commercial,  
DOMAINE Frédéric*



**Hôtel Splendid** ★★★

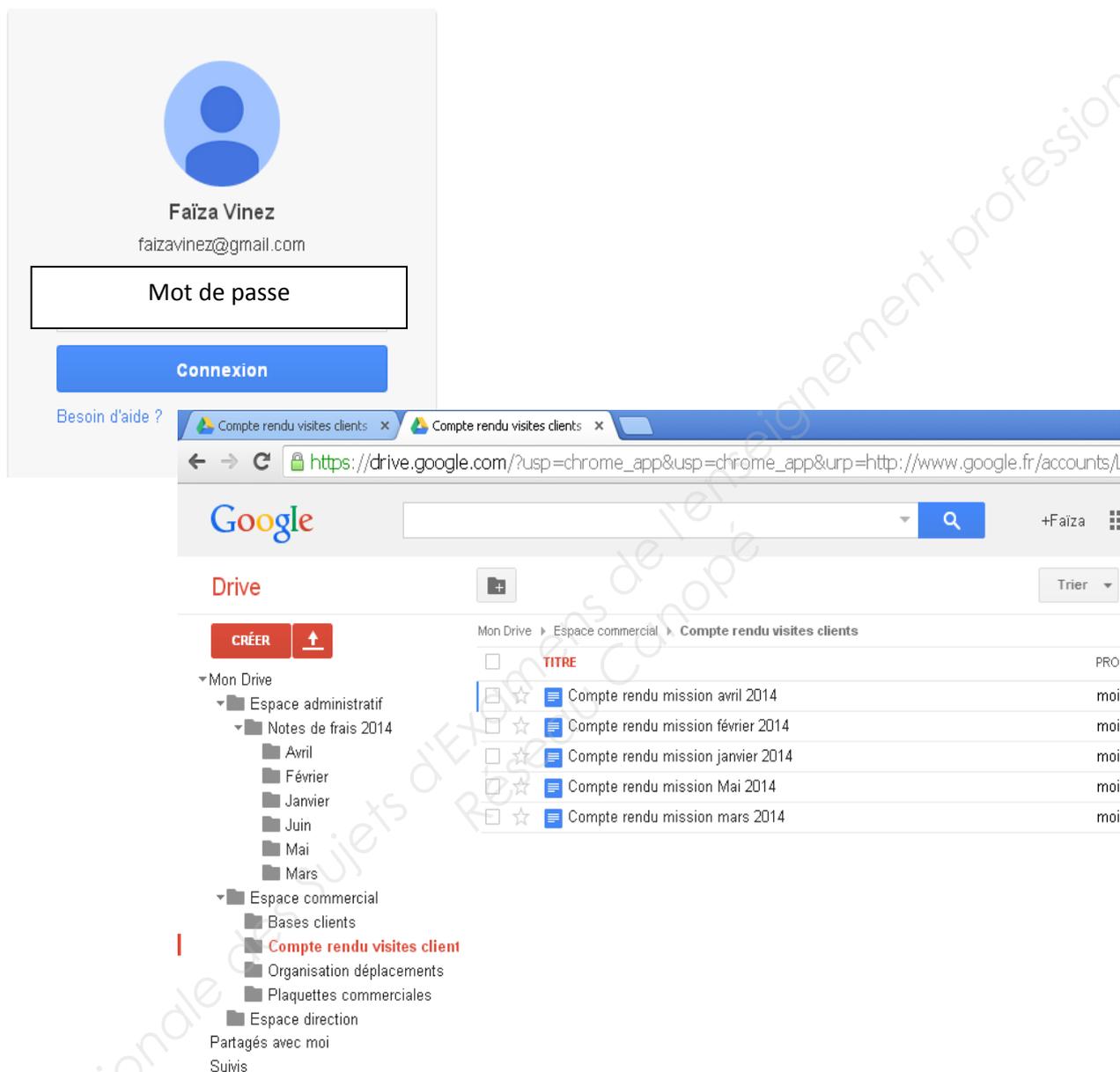
41 Bd Maréchal Juin, Cagnes-sur-Mer, Alpes-Maritimes, 06800, France, 01 57 32 47 93

# 81 €

Prix pour 1 nuit taxes et frais compris

## ANNEXE 8 : Arborescence de l'espace numérique de travail

Connectez-vous pour accéder à Google Drive.



The image shows a login screen for Faïza Vinez (faizavinez@gmail.com) with a password field and a 'Connexion' button. Below it is a browser window displaying the Google Drive interface. The browser address bar shows the URL: [https://drive.google.com/?usp=chrome\\_app&usp=chrome\\_app&urp=http://www.google.fr/accounts/l](https://drive.google.com/?usp=chrome_app&usp=chrome_app&urp=http://www.google.fr/accounts/l). The Drive interface shows the 'Mon Drive' sidebar with folders like 'Espace administratif', 'Notes de frais 2014', and 'Espace commercial'. The main area displays a list of files under 'Compte rendu visites clients', including 'Compte rendu mission avril 2014' through 'mars 2014'.

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 15/23

## ANNEXE 9 : Organisation comptable

L'exercice comptable s'étend du 1<sup>er</sup> janvier 2014 au 31 décembre 2014.

Tous les documents s'enregistrent à leur date de création et dans l'ordre chronologique.

L'entreprise utilise les journaux suivants :

<b>Code AC</b>	Journal des achats
<b>Code VT</b>	Journal des ventes
<b>Code BQ</b>	Journal de banque
<b>Code OD</b>	Journal des opérations diverses

### Extrait du plan de comptes

#### Classe 2 – Comptes d'IMMOBILISATIONS

- 215 – Installations techniques, matériels et outillages industriels
- 218 – Autres immobilisations corporelles
  - 2181 – Installations générales, agencements, aménagements divers
  - 2182 – Matériel de transport
  - 2183 – Matériel de bureau et matériel informatique
  - 2184 – Mobilier

#### Classe 4 – Comptes de TIERS

- 401 – Fournisseurs
  - 401xxx (France - 3 premières lettres du nom)
  - 4012xxx (UE – 3 premières lettres du nom)
- 404 – Fournisseurs d'immobilisations
  - 404xxx (3 premières lettres du nom)
- 411 - Clients
  - 411xxx (3 premières lettres du nom)
- 445 – État – Taxes sur le chiffre d'affaires
  - 4456 – Taxes sur le chiffre d'affaires déductibles
    - 445 620 – TVA sur immobilisations
    - 445 660 – TVA sur autres biens et services
  - 4457 – Taxes sur le chiffre d'affaires collectées par l'entreprise
    - 445 710 – TVA collectée 20 %
  - 4458 – Taxes sur le chiffre d'affaires à régulariser ou en attente

#### Classe 5 – Comptes FINANCIERS

- 512 – Banque
  - 512100 – Banque CHAIX
- 531 – Caisse

#### Classe 6 – Comptes de CHARGES

- 60 – Achats
  - 607 – achats de marchandises
  - 606 – achats non stockés de matières et fournitures
    - 606 100 – Fournitures non stockables (eau, énergie)
    - 606 300 – fournitures d'entretien et de petit équipement
    - 606 400 - Fournitures administratives
- 61 – Services extérieurs
  - 613 – Locations
  - 615 – Entretien et réparations
- 62 – Autres services extérieurs
  - 625 – Déplacements, missions et réceptions
    - 625 600 – Frais de mission

#### Classe 7 – Comptes de PRODUITS

- 70 - Ventes de produits fabriqués, prestations de service, marchandises
  - 707 – Ventes de marchandises
    - 707 100 – Ventes de bouchons en liège
    - 707 200 – Ventes de bouchons synthétiques
    - 707 300 – Ventes de bouchons à vis

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 16/23

## ANNEXE 10 : Note d'information

### Amortir l'achat d'une tablette

Si la tablette coûte plus de 600 € TTC alors son amortissement doit être égal à sa durée de garantie (ex : Apple garantit son iPad un an donc il faut choisir un amortissement de 12 mois).

Si vous prenez une extension de garantie alors vous amortissez votre tablette sur la durée totale de garantie (ex : 1 an de garantie constructeur + 1 an d'extension de garantie = amortissement sur 24 mois).

En ce qui concerne votre amortissement, il faut opter pour un mode linéaire, avec un taux de 100 % pour un amortissement sur 12 mois, 50 % pour un amortissement sur 24 mois.

## ANNEXE 11 : Pièces comptables



ZI Fontcouverte  
84000 AVIGNON  
N°TVA : FR83452113461

**Facture N° 14-06-15**

CAVE DU ROUSSILLON  
7 avenue du 11 novembre 1918  
83150 BANDOL

Votre commande BC326  
Notre livraison BL453  
Règlement 30 jours

Le 16 juin 2014

Réf	Désignation	Unité	Quantité	P.U.H.T.	Montant
BSC002	Bouchons synthétiques Classic 22 x 45	1 000	20	58.00	1 160.00
BTC002	Bouchons techniques à vis Naturel n° 2	1 000	70	259.00	18 130.00
TOTAL HT					19 290.00
Remise 2 %					385.80
NET HT					18 904.20
TVA Taux 20 %					3 780.84
NET À PAYER en euros					22 685.04

TVA payée sur les débits. Art. 269-2 du CGI

Provence BouchonSARL – ZI Fontcouverte – 84000 AVIGNON – [www.provencebouchons.fr](http://www.provencebouchons.fr)  
SARL au capital de 50 000 € - 452 113 461 RCS Avignon

## ANNEXE 11 (suite) : Pièces comptables



ZI Fontcouverte  
84000 AVIGNON  
N°TVA : FR83452113461

**Avoir N° 14-06-03**

DOMAINE BOUDON  
Chemin de la Calamande  
84600 GRILLON

Le 16 juin 2014

Notre livraison BL451 du 13/06

Réf	Désignation	Quantité	P.U.H.T.	Montant
BTN003	RETOUR DE MARCHANDISES Bouchons techniques à vis Chromé n° 5	1	184.00	184.00
			NET HT	184.00
			TVA Taux 20 %	36.80
			NET À VOTRE CRÉDIT	220.80

TVA payée sur les débits. Art. 269-2 du CGI

Provence BouchonSARL – ZI Fontcouverte – 84000 AVIGNON – [www.provencebouchons.fr](http://www.provencebouchons.fr)  
SARL au capital de 50 000 € - 452 113 461 RCS Avignon

### NOTE DE FRAIS N° 14-06-1

Date : 10 juin 2014



Nom du commercial : Vivien PAILLART

Semaine : du 2 au 6 juin 2014

Date	Description	Hôtel	Repas	Gazole	Divers	Dont TVA déductible	Dont TVA non déductible	Total TTC
3/6	Hôtel Hyères - 2 nuits	110,00					18,33	110,00 €
3/6	Restaurant (midi)		10,50				1,75	10,50 €
3/6	Restaurant (soir)		26,60				4,43	26,60 €
4/6	Restaurant (midi)		9,75				1,63	9,75 €
4/6	Restaurant (soir)		24,50				4,08	24,50 €
5/6	Restaurant (midi)		10,60				1,77	10,60 €
5/6	Restaurant (soir)		27,00				4,50	27,00 €
4/6	Gazole			76,56		12,76		76,56 €
		110,00	108,95	76,56	0,00	12,76	36,49	

Sous-total 295,51 €

APPROUVÉ : **oui**

REMARQUES : **Tous les règlements ont été effectués par la CB de l'entreprise**  
**Justificatifs contrôlés : OK**

Avances

Total 295,51 €

ANNEXE 11 (suite) : Pièces comptables

**Mac-Avenue**  
**Revendeur Apple**  
**20, rue du Vieux Sextier**  
**84000 AVIGNON**



[www.macavenue.fr](http://www.macavenue.fr)

Tél +33 4 90 82 13 65

Date : 2 juin 2014

Paielement sous 8 jours

**FACTURE N° 12385**

**PROVENCE BOUCHON**  
 ZI Fontcouverte  
 84000 AVIGNON

TVA FR 83452113461

N°	Référence	Désignation	Quantité Unité	P.U. net HT	Montant HT
1	ME988NF	Ipad Air Wi-Fi + Cellular 128 Go - Argent	1	727,37	727,37
2	MG124YT	Extension de garantie 1 an - Apple Care +	1	82,50	82,50
3	MD836ZM	Adaptateur secteur USB 12 W Apple	1	15,89	15,89
4	MF057ZM	Ipad Air Smart Cover - Jaune	1	32,61	32,61
<b>TOTAL HT</b>					<b>858,37</b>
<b>TVA 20 % sur les débits</b>					<b>171,67</b>
<b>NET À PAYER EN €</b>					<b>1 030,04</b>

Taux des pénalités exigibles à compter du 2 mars 2013 en l'absence de paiement : 3 %  
 Indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement en cas de retard de paiement : 40 €  
 Nos conditions de vente ne prévoient pas d'escompte pour paiement anticipé.

*Seule la pochette de protection « Smart Cover » est à enregistrer en charge.*

*M. Rigaud*

SARL au capital de 50 000 € - RCS Avignon B 348 584 502

BPL 12478 00085 02154543626

# ANNEXE A : Agenda google de Faïza VINEZ (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Agenda

Aujourd'hui 23 - 29 juin 2014

Créer

Mois de juin 2014

20 27 28 29 30 31 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 1 2 3 4 5 6

Mes agendas

- Vivien PAILLART
- Faïza VINEZ
- Tâches

Autres agendas

GMT+05

Jour	Semaine
ven. 27/6	08:00 - 12:00 Préparation BILAN Pas de RDV
jeu. 26/6	14:00 - 17:30 Retour sur Avignon
mer. 25/6	14:00 - 18:00 BILAN Tournée Dpt 06 S. BARROIS + V. PAILLART
mar. 24/6	20:30 - 22:00 Hôtel réservé Ibis Centre Notre Dame à Nice
lun. 23/6	08:00 - 09:30 Domaine Msubernard - 04 91 37 03 44
lun. 23/6	10:00 - 11:30 Château La Coste - 04 42 81 89 98
lun. 23/6	13:00 - 15:00 Domaine Ferme Blanche - 04 42 01 00 74
lun. 23/6	16:00 - 20:30 Déplacement Nice
lun. 23/6	20:30 - 22:00 Hôtel réservé Ibis Centre Notre Dame à Nice
lun. 23/6	20:30 - 22:00 Hôtel réservé Ibis Centre Notre Dame à Nice

**ANNEXE B : Fiche préparation appel (À RENDRE AVEC LA COPIE)**

**FICHE D'APPEL TÉLÉPHONIQUE**



**Contact :**

- ✓ Entreprise : .....
- ✓ Téléphone : .....

**Date :** .....

**PLAN DE L'APPEL**

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel  
Réseau Canopé

Baccalauréat professionnel secrétariat	Code : 1406 – SEC 22	Session 2014	SUJET
Épreuve : E2B – U22 Activités professionnelles de synthèse	Durée : 3 H 00	Coefficient : 5	Page 21/23



