الأطر المرجعية المكيفة الخاصة باختبارات الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة التقني العالي (BTS)- دورة 2020

الإطار المرجعي للاختبار الخاص بمكون تدبير الأنشطة التقنو تجارية - تخصص تقنو تجاري

Composante: Management des activités technico-commerciales

Filière: Technico-commercial

Savoir S4.1: Comptabilité et gestion financière

I– PROGRAMME DE LA 1ère ANNEE

1ère PARTIE : INITIATION A LA COMPTABILITE GENERALE.

PROGRAMME	RECOMMANDATIONS & PRÉCISIONS	Eléments du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national de certification.
1- INTRODUCTION		
1.1. Généralité sur l'entreprise	1.1.1. La notion de l'entreprise : o Définition o typologie o les partenaires 1.1.2. la notion des flux : o définition o typologie	
1.2. La notion de la comptabilité	1.2.1 définition de la comptabilité 1.2.2 objet de la comptabilité 1.2.3. les types de comptabilités (on se limite aux définitions des types)	
2. LE BILAN		
2.1.notion de patrimoine	2.1. notion de patrimoine o notion du patrimoine personnel o notion du patrimoine commercial	Elaborer et/ou exploiter un bilan

2.1.1. Définition et présentation	21.1 Définition et présentation o définition o présentation	
2.1.2. Variations et résultat	21-2 Variations et résultat o cas d'un bénéfice o cas d'une perte	
3- LE COMPTE ET LA PARTIE DOUBLE		
3.1. définition et présentations	3.1. définition et présentations o définition o présentations : à colonnes séparées ; à colonnes mariées ; comptes schématiques	
3.2. le PCGE	3.2 Le PCGE o Définition et utilité o Présentation o Codification	
3.3 Le fonctionnement des comptes	3.3. le fonctionnement des comptes o les comptes de situation o les comptes de gestion	
3.4. Le principe de la partie double	3.4 La technique de la partie double o définition et rôle o exemple d'application	
4- LE COMPTE DE PRODUITS ET DE CHARGES		
4.1 les composantes du résultat	4.1 les composantes du résultat o les charges o les produits	
4.2 La présentation du CPC	4.2. la présentation du CPC o La présentation sous formes d'un compte (tableau avec deux parties charge et produits) o La présentation en liste (les différents niveaux de résultats)	Élaborer et exploiter un CPC o La présentation sous formes d'un compte (tableau avec deux parties charge et produits) o La présentation en liste (les différents niveaux de résultats)

5- l'ORGANISATION COMPTABLE		
5.1 Le système classique	5.1 le système classique : ○ Présentation ○ Exemple d'application	
5.2 La rectification des erreurs	5.2. la rectification des erreurs ○ Principe ○ Procédés	

المركز الوطني للتقويم والإمتحانات والتوجيه

2ème PARTIE : LES OPERATIONS COURANTES.

PROGRAMME	RECOMMANDATIONS & PRÉCISIONS	Eléments du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national de certification.
1- LA FACTURATION		
1.1 les factures « doit »	1.1. les factures « doit » ○ Avec réductions (commerciales : rabais, remise, ristourne et financières : l'escompte) ○ Avec majorations (Port, TVA)	**1.1les factures « doit »** ○ Avec réductions (commerciales : rabais, remise, ristourne et financières : l'escompte) ○ Avec majorations (Port, TVA)
1.2. Factures « avoir »	1.2. Factures « avoir » ○ Retour de marchandises ○ Réductions commerciales hors facture « doit » ○ Réductions financières hors facture « doit »	**1.2. Factures « avoir »** ○ Retour de marchandises ○ Réductions commerciales hors facture « doit » ○ Réductions financières hors facture « doit »
2- LES EMBALLAGES		
2.1 notion d'emballage	2.1 notion d'emballage ○ Définition ○ Types d'emballages	
2.2 la consignation	2.2. la consignation ○ Définition ○ Facture avec consignation	
2.3. la restitution	2.3. La restitution Se limiter au cas d'une restitution au même prix de consignation (sans malis ni bonis sur reprise d'emballage)	

3 – LES EFFETS DE COMMERCE		
3.1. notion d'effet de commerce	3.1. notion d'effet de commerce o Définition o Utilité o Types d'effets de commerce (lettre de change et billet à ordre) o présentation	
3.2 création d'un effet de commerce	3.2 création d'un effet de commerce Aspect comptable	Aspect comptable 3.3. les opérations sur un effet de commerce L'endossement L'encaissement à la date d'échéance L'escompte (calculer l'agio TTC) N.B : à ne pas traiter les incidents de paiement
3.3. les opérations sur un effet de commerce	3.3. les opérations sur un effet de commerce L'endossement L'encaissement à la date d'échéance L'escompte (calculer l'agio TTC) N.B : à ne pas traiter les incidents de paiement	
4-LES SALAIRES		
4.1. Généralités	4.1. généralités : Définition et types des salaires Réglementation en vigueur en matière de la paie (traiter l'IR salariale)	
4.2. l'aspect calcul de la paie	4.2. l'aspect calcul de la paie o Détermination du salaire net o Le calcul des charges patronales	
4.3. l'aspect comptable de la paie	4.3. l'aspect comptable de la paie o Enregistrement des éléments de la paie o Etablissement des bulletins de paie	
5- l'ETAT DE RAPPROCHMET		
5.1. Principe	**5.1. Principe** o Définition o Présentation et élaboration o comptabilisation	o Elaborer et/ou exploiter un état de rapprochement o Comptabilisation
5.2. Application		

3ème PARTIE : LES TRAVAUX DE FIN D'EXERCICE

PROGRAMME	RECOMMANDATIONS & PRÉCISIONS	Éléments du programme faisant objet d'évaluation en Examen National
1. INTRODUCTION AUX TRAVAUX DE FIN D'EXERCICE		
1-1 – Aspect légal	1-1-1- Loi « 9-88 » relative aux obligations comptables du commerçant : **les articles 5, 6,7 et 18** 1-1-2- Code général de normalisation comptable : o Principe de spécialisation des exercices o Principe de prudence o Principe de continuité d'exploitation	
1–2- Aspect comptable	1–2-1 – Balance avant inventaire 1–2-2 – Régularisation des comptes de bilan 1–2-3 – Régularisation des comptes de produits et charges 1–2-4 – Balance après inventaire 1–2-5 – Détermination des résultats 1–2-6 – Établissements des documents de synthèse **Schématisation du déroulement des travaux d'inventaire**	
2. RÉGULARISATION DES STOCKS		
2-1- Généralités	2-1-1- Définition 2-1-2- Inventaire intermittent : Évaluation extracomptable des stocks. **Les méthodes d'évaluation des stocks (FIFO, CMUP…) ne doivent pas être traitées dans ce chapitre**	
2-2- Calcul et signification des variations de stocks	• **Variation des stocks = Stock final - Stock initial** • **Signification : en fonction du cas (stockage ou déstockage)**	• **Variation des stocks = Stock final - Stock initial** • **Signification : en fonction du cas (stockage ou déstockage)**
2-3- Utilisation de la variation de stocks	• **Achats revendus de marchandises = Achats de marchandises (nets de toutes les réductions commerciales) - variation des stocks de marchandises** • **Achats consommés de matières et fournitures = Achats de matières et fournitures (nets de toutes les réductions commerciales) - variation des stocks de matières et fournitures**	• **Achats revendus de marchandises = Achats de marchandises (nets de toutes les réductions commerciales) - variation des stocks de marchandises** • **Achats consommés de matières et fournitures = Achats de matières et fournitures (nets de toutes les réductions commerciales) - variation des stocks de matières et fournitures**
2-4- Comptabilisation	2-4-1- Annulation des stocks initiaux : **Au début de l'exercice comptable pour le stock initial** 2-4-2- Constatation des stocks finaux : **À la fin de l'exercice comptable pour le stock final**	2-4-1- Annulation des stocks initiaux : **Au début de l'exercice comptable pour le stock initial** 2-4-2- Constatation des stocks finaux : **À la fin de l'exercice comptable pour le stock final**

3. AMORTISSEMENT

3-1- Généralités sur les amortissements	Définition et rôles de l'amortissement	
3-2 - Calculs 3-2-1 – Amortissement linéaire ou constant 3-2-2 - Amortissement dégressif	**3-2-1 Amortissement linéaire ou constant** 3-2-1-1 – Principe 3-2-1-2 – Terminologie 3-2-1-2-1 - Valeur d'entrée : VE 3-2-1-2-2 – Début de calcul de l'amortissement 3-2-1-2-3 - Durée de vie probable 3-2-1-2-4 - Annuité d'amortissement 3-2-1-2-5 - Taux d'amortissement 3-2-1-2-6 - Cumul des amortissements 3-2-1-2-7- Valeur nette d'amortissements 3-2-1-3– Plan d'amortissement 3-2-1-3-1- Définition 3-2-1-3-2 – Immobilisation acquise au début de l'exercice 3-2-1-3-3 – Immobilisation acquise en cours d'exercice **Modèle de plan d'amortissement selon le mode constant** Période | Valeur d'entrée | Annuité | Amortissements cumulés | Valeur nette d'amortissement **3-2-2 Amortissement dégressif** 3-2-2-1 – Loi 3-2-2-2 – Taux d'amortissement 3-2-2-3 – Annuité d'amortissement 3-2-2-4 – Plan d'amortissement 3-2-2-4-1– Cas d'une immobilisation acquise au début de l'exercice 3-2-2-4-2 – Cas d'une immobilisation acquise en cours d'exercice	3-2-1-3– Plan d'amortissement 3-2-1-3-1- Définition 3-2-1-3-2 – Immobilisation acquise au début de l'exercice 3-2-1-3-3 – Immobilisation acquise en cours d'exercice **Modèle de plan d'amortissement selon le mode constant** Période | Valeur d'entrée | Annuité | Amortisse-ments cumulés | Valeur nette d'amortissement

<table>
<tr>
<td></td>
<td>

Modèle de plan d'amortissement selon le mode dégressif

Période	V.N.A en début de période	Taux retenu	Annuité	Amortiss-ements cumulés	V.N.A en fin de période	Taux dégressif	Taux constant

3-2-3 – Amortissement de l'immobilisation en non-valeurs
Précisions :

- **Calcul de l'amortissement : À partir du premier jour du mois d'acquisition ou de production des biens. Toutefois, lorsqu'il s'agit de biens qui ne sont pas utilisés immédiatement, l'entreprise peut différer leur amortissement jusqu'au premier jour du mois de leur utilisation effective (mise en service).**

- **Amortissement dégressif :**

- Consultation de la circulaire n°699 relative à l'application de la loi de finances de 1994
- Immobilisation neuve ou d'occasion
- Calcul proportionnel au nombre de mois aussi bien pour le premier exercice que pour le dernier exercice.

- **Pour les immobilisations en non-valeurs :**

- l'annuité d'amortissement doit être calculée proportionnellement au nombre d'années ; quelque soit le mois d'engagement de l'immobilisation en non-valeurs.
- les immobilisations en non valeur sont retirées du bilan à l'expiration de l'amortissement.

</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3-3 – Comptabilisation</td>
<td>

- Amortissement constant
- Amortissement dégressif

L'amortissement dégressif est à comptabiliser comme l'amortissement constant pour des raisons pédagogiques et de simplifications

</td>
<td>

3-3 – Comptabilisation

- Amortissement constant

</td>
</tr>
</table>

3-4– Cession	• **L'annuité complémentaire de l'exercice de cession doit être calculée depuis le début de l'exercice jusqu'au mois de cession compris (quelque soit le jour de cession)** • **Ne pas traiter la régularisation de la TVA en cas de cession**	3-4– Cession • **L'annuité complémentaire de l'exercice de cession doit être calculée depuis le début de l'exercice jusqu'au mois de cession compris (quelque soit le jour de cession)** • **Ne pas traiter la régularisation de la TVA en cas de cession**

4. PROVISIONS		
4.1. Généralités	4.1.1 – Principe de prudence 4.1.2 – Définition 4.1.3 – Provisions pour dépréciation 4.1.4 . Provisions pour risques et charges	
4.2 – Provisions pour dépréciation 4.2.1. Immobilisations 4.2.2 – Stocks 4.2.3 – Créances	**4.2.1** Immobilisations 4.2.1.1 – Création et ajustement de la provision 4.2.1.2 Immobilisations autres que financières 4.2.1.4 – Cession d'immobilisations provisionnées non amortissables **4.2.2** Stocks Création et annulation **4.2.3** Créances 4.2.3.1. Reclassement 4.2.3.2 . Création et ajustement de la provision 4.2.3.3 .Traitement des créances insolvables **Le compte de TVA à débiter en cas de créances insolvables : 4455 État, TVA facturée** • **6585 est à débiter dans le cas d'une créance non provisionnée** **Remarque** : le compte 4456 est débité dans le cas où l'entreprise est soumise au régime des débits	**4.2.2** Stocks Création et annulation **4.2.3** Créances 4.2.3.1. Reclassement 4.2.3.2 . Création et ajustement de la provision 4.2.3.3 .Traitement des créances insolvables • **Le compte de TVA à débiter en cas de créances insolvables : 4455 État, TVA facturée** • **6585 est à débiter dans le cas d'une créance non provisionnée** **Remarque** : le compte 4456 est débité dans le cas où l'entreprise est soumise au régime des débits
5. RÉGULARISATION DES COMPTES DE CHARGES ET PRODUITS		
	Principes de continuité d'exploitation et de spécialisation des exercices Expliquer l'intérêt des deux principes	

5.1. Régularisation des charges	5.1.1. Charges constatées d'avance 5.1.1.1– Notion 5.1.1.2 . Comptabilisation 5.1.2 . Charges à payer 5.1.2.1 – Notion 5.1.2.2 – Comptabilisation • **les comptes de dettes (en cas de charges à payer) doivent être crédités par des montants TTC** • **le compte de régularisation de TVA à débiter est 3458** • **toute opération donnant lieu à une facture (achats de marchandises, MP, téléphone, eau et électricité …) doit être enregistrée dans le compte 4417**	
5.2. Régularisation des produits	5.2.1 . Produits constatés d'avance 5.2.1.1 – Notion 5.2.1.2 . Comptabilisation 5.2.2 . Produits à recevoir 5.2.2.1 – Notion 5.2.2.2 – Comptabilisation • **les comptes de créances (en cas de produits à recevoir) doivent être débités par des montants TTC** • **le compte de régularisation de TVA à créditer est 4458**	

NB : L'exercice comptable doit coïncider avec l'année civile

4ème Partie : MATHEMATIQUES FINANCIERES.

PROGRAMME	RECOMMANDATIONS & PRÉCISIONS	Eléments du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national de certification.
LES POURCENTAGES		
1.1:Les pourcentages	1.1:Les pourcentages o Pourcentage de répartition o Pourcentage de variation (le taux de croissance)	
1.2 Le coefficient multiplicateur	1.2 Le coefficient multiplicateur o Calcul o interprétation	
2. LES INTERETS SIMPLES		
2.1Généralités	2-1 Généralités o Définition de l'intérêt o Etablissement de la formule o Calcul des différents éléments de la formule	
2-2 Valeur acquise d'un capital	2-2 Valeur acquise d'un capital 2-2-1 Définition, 2-2-2 Formule 2-2-3 Calcul des différents éléments de la formule	
3- L'ESCOMPTE COMMERCIAL		
3.1. L'escompte commercial	3-1 L'escompte commercial o Définition o -Formule de calcul o Application sur les différents éléments de la formule	
3.2 calcul de la variation actuelle d'un effet	3-2 Calcul de la valeur actuelle d'un effet o Définition o Formule	

3.3 Les éléments de l'agio	3-3 Les éléments de l'agio o Définition des autres éléments de l'agio o Le bordereau d'escompte	
4- LES INTERETS COMPOSES		
4.1 Notion d'intérêt composé	4.1 Notion d'intérêt composé o Définition o utilité	
4.2 Calcul de la valeur acquise	4. 2.Calcul de la valeur acquise o Formule général o Recherche des éléments de la formule	
5-4 Calcul de la valeur actuelle	5.4. Calcul de la valeur actuelle o Formule de la valeur actuelle o Recherche des éléments de la formule	

II– PROGRAMME DE LA 2ème ANNEE

1ère PARTIE : ANALYSE DE L'EXPLOITATION

PROGRAMME	RECOMMANDATIONS	Éléments du programme faisant objet d'évaluation en Examen National
1. Étude de l'ESG	Calcul des soldes de gestion Marge brute sur ventes en l'état Valeur ajoutée Excédent brut d'exploitation Résultat d'exploitation Les autres soldes Calcul de la CAF Présentation **Les différents soldes doivent être commentés** **À ne pas traiter la CAF selon la méthode soustractive**	Calcul des soldes de gestion Marge brute sur ventes en l'état Valeur ajoutée Excédent brut d'exploitation Résultat d'exploitation Les autres soldes Calcul de la CAF Présentation **Les différents soldes doivent être commentés** **À ne pas traiter la CAF selon la méthode soustractive**
2 Reclassement des charges et des produits par variabilité	Définitions **- le chiffre d'affaires, les achats consommés et les achats revendus sont variables.** **- les variations de stocks de produits sont à considérer comme variables.** **- les autres charges et autres produits sont à ventiler en fonction des cas.**	Définitions **- le chiffre d'affaires, les achats consommés et les achats revendus sont variables.** **- les variations de stocks de produits sont à considérer comme variables.** **- les autres charges et autres produits sont à ventiler en fonction des cas.**
3 Tableau d'exploitation différentiel (TED)	Présentation abrégé et détaillé Interprétation	Présentation abrégé Interprétation

4 Seuil de rentabilité (SR) Et levier opérationnel	Définition Calcul du SR et de levier opérationnel Point mort ou la date de réalisation du seuil de rentabilité Détermination graphique du seuil de rentabilité Relation entre la marge sur coût variable et le coût fixe Relation entre le chiffre d'affaires et le résultat Relation entre le chiffre d'affaires et le coût Marge de sécurité ○ **SR = Coût fixe / Taux de M/cv** ○ **SR = (Coût fixe x Chiffre d'affaires) / M/cv** **Cette dernière formule du SR doit être utilisée impérativement dans le cas où le taux de M/cv comporte plusieurs chiffres après la virgule.** ○ **Commentaire du SR**	Définition Calcul du SR et de levier opérationnel Point mort ou la date de réalisation du seuil de rentabilité Relation entre la marge sur coût variable et le coût fixe Relation entre le chiffre d'affaires et le résultat Relation entre le chiffre d'affaires et le coût Marge de sécurité ○ **SR = Coût fixe / Taux de M/cv** ○ **SR = (Coût fixe x Chiffre d'affaires) / M/cv** **Cette dernière formule du SR doit être utilisée impérativement dans le cas où le taux de M/cv comporte plusieurs chiffres après la virgule.** ○ **Marge de sécurité = chiffre d'affaires – seuil de rentabilité** ○ **Commentaire du SR** **Donner la signification de la marge de sécurité**
5 Point mort	**Détermination de la date et commentaire**	**Détermination de la date et commentaire**
6 Indice de sécurité (I_d S)	○ **Marge de sécurité = chiffre d'affaires – seuil de rentabilité** ○ **Commentaire de la marge de sécurité** ○ **I_d S = [marge de sécurité / chiffre d'affaires] x 100** ○ **Donner la signification de la marge de sécurité** ○ **Commentaire de I_dS**	○ **Marge de sécurité = chiffre d'affaires – seuil de rentabilité** ○ **Commentaire de la marge de sécurité** ○ **I_d S = [marge de sécurité / chiffre d'affaires] x 100** ○ **Commentaire de I_d S**

2ème Partie : MATHEMATIQUES FINANCIERES (Suite)

PROGRAMME	RECOMMANDATIONS	Éléments du programme faisant objet d'évaluation en Examen National
1. ANNUITÉS		
1.1. Généralités	Définition Types d'annuités	
1.2. Annuités constantes de fin de période Valeur acquise Valeur actuelle 1.3. Annuités constantes de début de période Valeur acquise Valeur actuelle	- **Interpolation linéaire pour la date et pour le taux** - **Évaluation à une date quelconque** **NB : ne pas traiter les annuités différées et anticipées**	
2. EMPRUNTS INDIVIS		
2.1.Généralités	Définition Modalités de remboursement	
2.2. Emprunts remboursables par annuités constantes	Relation entre annuité, amortissements et emprunt Relation entre le premier amortissement et un amortissement quelconque Relation entre les amortissements et l'emprunt Calcul de l'emprunt restant dû après « p » remboursements Le tableau d'amortissements	Relation entre annuité, amortissements et emprunt Relation entre le premier amortissement et un amortissement quelconque Relation entre les amortissements et l'emprunt Le tableau d'amortissements
2.3. Emprunts remboursables par amortissements constants	Relation amortissements, emprunt initial et emprunt restant dû Calcul du restant dû après « p » remboursements Le tableau d'amortissements	

CHOIX DES INVESTISSEMENTS		
2.1. Notion de rentabilité d'un investissement 2.2. Étude de la rentabilité d'un investissement • Sur la base de la valeur actuelle nette (V.A.N) • Sur la base du taux interne de rentabilité (T.I.R) • Choix sur la base de délai de récupération avec actualisation des FNT. • Choix sur la base de l'indice de profitabilité. 2.3. Choix entre plusieurs projets • Choix sur la base de la V.A.N • Choix sur la base du T.I.R • Choix sur la base de délai de récupération avec actualisation des FNT. • Choix sur la base de l'indice de profitabilité.	• **Choix entre projets de mêmes durées.** • **le calcul de la VAN ne doit pas prendre en considération le mode de financement (intérêts sur emprunts).** • **Tenir compte de l'impôt sur les sociétés pour le calcul des flux nets de trésorerie.** • **Pour la détermination du T.I.R partir de taux donnés entre lesquels il se situe.**	Notion de rentabilité d'un investissement Étude de la rentabilité d'un investissement Sur la base de la VAN Choix entre plusieurs projets Choix sur la base de la V.A.N Choix sur la base du T.I.R Choix sur la base de délai de récupération avec actualisation des FNT. Choix sur la base de l'indice de profitabilité. • **Choix entre projets de mêmes durées.** • **le calcul de la VAN ne doit pas prendre en considération le mode de financement (intérêts sur emprunts).** • **Tenir compte de l'impôt sur les sociétés pour le calcul des flux nets de trésorerie.** • **Choix sur la base de délai de récupération avec actualisation des FNT.** • **Choix sur la base de l'indice de profitabilité.**

3ème PARTIE : LA COMPTABILITE DE GESTION OU C.A.E.

PROGRAMME	RECOMMANDATIONS	Éléments du programme faisant objet d'évaluation en Examen National
1. INTRODUCTION GÉNÉRALE		
1.1. Nécessité de la comptabilité analytique d'exploitation 1.2. Objectifs de la CAE 1.3. CAE et processus de production : hiérarchie des coûts	CAE et processus de production : hiérarchie des coûts Définition d'un coût Schéma du processus de production et détermination des coûts	
2. CHARGES DE LA CAE		
2.1. Des charges de la comptabilité générale aux charges de la CAE 2.2. Classification des charges de la comptabilité analytique d'exploitation 2.2.1. Charges directes 2.2.2. Charges indirectes	Des charges de la comptabilité générale aux charges de la CAE Les charges non incorporables Les charges supplétives	Des charges de la comptabilité générale aux charges de la CAE Les charges non incorporables Les charges supplétives
3. TRAITEMENT DES STOCKS		
3..1.Méthode du coût moyen unitaire pondéré (C.M.U.P.) : les deux méthodes 3..2. Premier entré premier sorti P.E.P.S ou F.I.F.O.	Méthode du coût moyen unitaire pondéré (C.M.U.P.) : les deux méthodes Méthode du coût moyen unitaire pondéré (C.M.U.P.) fin de période Méthode du coût moyen unitaire pondéré après chaque entrée Premier entré premier sorti P.E.P.S ou F.I.F.O **NB : - les coûts des entrées sont des données** **- Présentation des fiches de stocks**	Méthode du coût moyen unitaire pondéré (C.M.U.P.) : les deux méthodes Méthode du coût moyen unitaire pondéré (C.M.U.P.) fin de période

		NB : - les coûts des entrées sont des données **- Présentation des fiches de stocks**
4. TRAITEMENT DES CHARGES INDIRECTES		
4.1. Répartition primaire 4.2. Répartition secondaire	Répartition primaire **Les sections analytiques** Tableau de répartition **Répartition secondaire** Objet La mesure de l'activité des sections Unité d'œuvre Coût d'une unité d'œuvre Imputation des charges indirectes aux coûts o **Répartition secondaire simple et avec prestations réciproques** o **Prestations réciproques entre deux sections auxiliaires** o **Méthode algébrique pour le calcul des prestations réciproques**	Répartition primaire **Les sections analytiques** Tableau de répartition **Répartition secondaire** Objet La mesure de l'activité des sections Unité d'œuvre Coût d'une unité d'œuvre Imputation des charges indirectes aux coûts o **Répartition secondaire simple et avec prestations réciproques** o **Prestations réciproques entre deux sections auxiliaires** **Méthode algébrique pour le calcul des prestations réciproques**
5. DÉTERMINATION DES COÛTS ET DES RÉSULTATS		
Cas simple 5.1. Coût d'achat des matières premières 5.2. Inventaire permanent des matières 5.3. Coût de production 5.4. Inventaire permanent des produits finis 5.5. Coût de revient 5.6. Résultat analytique	Cas simple Coût d'achat des matières premières Inventaire permanent des matières Coût de production Inventaire permanent des produits finis Coût de revient Résultat analytique Traiter aussi le cas de la commande	**Cas simple** **Coût d'achat des matières premières** **Inventaire permanent des matières** **Coût de production** **Inventaire permanent des produits finis** **Coût de revient** **Résultat analytique** Traiter aussi le cas de la commande
6. CAS DE SYNTHÈSE	De tableau de répartition des charges indirectes à la détermination de résultat analytique.	De tableau de répartition des charges indirectes à la détermination de résultats analytiques.

4ème PARTIE : BUDGET DES VENTES ET TABLEAUX DE BORD COMMERCIAUX

<table>
<tr><th>PROGRAMME</th><th>RECOMMANDATIONS</th><th>Éléments du programme faisant objet d'évaluation en Examen National</th></tr>
<tr><td colspan="3">1 BUDGET DES VENTES</td></tr>
<tr><td>1.1. Définition
1.2. Présentation</td><td>Budget des ventes
Définition
Présentation
(Rappeler l'ajustement linaire et les moyennes mobiles : savoirs étudiés en marketing industriel)
Commenter l'évolution et/ou la structure des ventes</td><td>Elaborer et commenter un budget des ventes
<table><tr><td></td><td>N</td><td>N+1</td><td>N+2</td><td>…</td></tr><tr><td>CA HT</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>TVA</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CA TTC</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table></td></tr>
</table>

NB : Les parties exclues de l'évaluation en examen national de certification constituent un pré-requis obligatoire aux savoirs suivants et doivent être traitée par l'enseignant.

Savoir S4.2 : Management de la force de vente

Programme (ensigné en 2ème année).

Prgramme	Recommandations et Précisions	Eléments du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national
2.1 Le cadre du management	***2.1 Le cadre du management***	
2.11 Les structures organisationnelles	**2.11 Les structures organisationnelles** Notion d'organisation et de structure Nature des liaisons, circuits de décision et pouvoir dans l'organisation L'individu dans l'organisation : éléments de psychologie du travail (individu au travail) ; éléments de psycho-sociologie appliquée au travail (individu dans le groupe) ; éléments de sociologie du travail (culture et projet dans l'organisation, le groupe dans	
2.12 Le management au service de l'organisation commerciale	**2.12 Le management au service de l'organisation commerciale** Styles de management Rôle du manageur commercial dans la mise en place de la relation managériale Management situationnel Enjeux stratégiques de l'information et circulation de l'information comme donnée clef du management Évolution de l'organisation commerciale	**Remarque : ces savoirs feront l'objet d'une évaluation dans le cadre de l'épreuve E 5.3 (management)**
2.2 Le management opérationnel de l'équipe commerciale	***2.2 Le management opérationnel de l'équipe commerciale***	***2.2 Le management opérationnel de l'équipe commerciale***
2.21 La constitution d'une équipe commerciale	**2.21 La constitution d'une équipe commerciale**	**2.21 La constitution d'une équipe commerciale**
	I- Composition des équipes commerciales et types de force de vente	I- Composition des équipes commerciales et types de force de vente

	1. définition de la force de vente. 2. Composition de la force de vente 3. Les types de la force de vente 4. Métiers commerciaux : appellations, fonctions, statuts des technico-commerciaux	1. définition de la force de vente. 2. Composition de la force de vente 3. Les types de la force de vente 4. Métiers commerciaux : appellations, fonctions, statuts des technico-commerciaux
	II- Missions de l'équipe et de chaque membre de l'équipe 1. la représentation de l'entreprise 2. la négociation-vente 3. la prospection commerciale 4. le suivi et la fidélisation 5. le relais d'informations	II- Missions de l'équipe et de chaque membre de l'équipe 1. la représentation de l'entreprise 2. la négociation-vente 3. la prospection commerciale 4. le suivi et la fidélisation 5. le relais d'informations
	III- la structure de la FDV 1. la structure par produits 2. la structure par type de clients 3. la structure par régions 4. la structure complexe	III- la structure de la FDV 1. la structure par produits 2. la structure par type de clients 3. la structure par régions 4. la structure complexe
	IV- Réseau commercial 1. définition 2. composition.	IV- Réseau commercial 1. définition 2. composition.
	V- Taille de l'équipe commerciale 1. définition 2. les méthodes de calcul 2.1 la méthode basée sur la charge de travail 2.2 la méthode basée sur le CA 2.3 la méthode basée sur le calcul du coût marginal	V- Taille de l'équipe commerciale 1. définition 2. les méthodes de calcul 2.1 la méthode basée sur la charge de travail 2.2 la méthode basée sur le CA 2.3 la méthode basée sur le calcul du coût marginal
	VI- Recrutement de la force de vente. 1. définition et enjeux 2. les modes de recrutement	VI- Recrutement de la force de vente. 1. définition et enjeux 2. les modes de recrutement

2.22 La valorisation du potentiel de l'équipe commerciale	3. les étapes de recrutement (fiche et profil de poste ; recherche des candidats ; sélection ; intégration) 4. le coût de recrutement **2.22 La valorisation du potentiel de l'équipe commerciale** I-Évaluation qualitative et quantitative des potentiels 1. évaluation quantitative : CA, marge brute, nombre de clients, nombre de commandes, etc 2. évaluation qualitative : degré de satisfaction de la clientèle, image de marque, suivi de la clientèle, gestion de secteur, etc II- Evaluation des performances individuelles et collectives 1. évaluation de l'effort de prospection ⇒ ***ratio de productivité globale = nombre de ventes / nombre de coordonnées*** ⇒ ***productivité des contacts (taux de prise de RDV) = nombre de RDV / nombre de contacts*** ⇒ ***productivité des RDV = nombre de ventes réalisées / nombre de RDV obtenus*** 2. évaluation du coût d'une prospection ⇒ ***montant moyen d'une commande = CA / le nombre de commandes*** ⇒ ***marge moyenne par commande = marge totale / le nombre de commandes*** ⇒ ***taux de marque = marge totale / CA***	3. les étapes de recrutement (fiche et profil de poste ; recherche des candidats ; sélection ; intégration) 4. le coût de recrutement **2.22 La valorisation du potentiel de l'équipe commerciale** I-Évaluation qualitative et quantitative des potentiels 1. évaluation quantitative : CA, marge brute, nombre de clients, nombre de commandes, etc 2. évaluation qualitative : degré de satisfaction de la clientèle, image de marque, suivi de la clientèle, gestion de secteur, etc II- Evaluation des performances individuelles et collectives 1. évaluation de l'effort de prospection ⇒ ***ratio de productivité globale = nombre de ventes / nombre de coordonnées*** ⇒ ***productivité des contacts (taux de prise de RDV) = nombre de RDV / nombre de contacts*** ⇒ ***productivité des RDV = nombre de ventes réalisées / nombre de RDV obtenus*** 3. évaluation du coût d'une prospection ⇒ ***montant moyen d'une commande = CA / le nombre de commandes*** ⇒ ***marge moyenne par commande = marge totale / le nombre de commandes*** ⇒ ***taux de marque = marge totale / CA***

	III- Formation 1. définition et types 2. plan de formation IV- Motivation et stimulation 1. les enjeux 2. les moyens	III- Formation 1. définition et types 2. plan de formation **Remarque : ces savoirs feront l'objet d'une évaluation dans le cadre de l'épreuve E 5.3 (management)**
2.23 L'organisation du travail de l'équipe	**2.23 L'organisation du travail de l'équipe** I- Objectifs commerciaux 1. objectifs quantitatifs 2. objectifs qualitatifs II- Méthodes de planification 1. les formes de tournées ➢ spirale (escargot) ➢ marguerite ➢ zig zag ➢ trèfle 2. les plans de tournées (planning des visites dans le temps) III- Systèmes de rémunération 1. définition et enjeux 2. types 3. le choix d'un système de rémunération	**2.23 L'organisation du travail de l'équipe** I- Objectifs commerciaux 1. objectifs quantitatifs 2. objectifs qualitatifs II- Méthodes de planification 1. les formes de tournées ➢ spirale (escargot) ➢ marguerite ➢ zig zag ➢ trèfle 2. les plans de tournées (planning des visites dans le temps) III- Systèmes de rémunération 1. définition et enjeux 2. types 3. le choix d'un système de rémunération
2.24 L'accompagnement et le contrôle du travail de l'équipe	**2.24 L'accompagnement et le contrôle du travail de l'équipe** Travail collaboratif Planification et gestion du temps Gestion des conflits Gestion du changement : management réactif, ré ingénierie Contrôle et évaluation	**Remarque : ces savoirs feront l'objet d'une évaluation dans le cadre de l'épreuve E 5.3 (management)**

TABLEAU DE SPÉCIFICATION DES CONTENUS

E4 : MATC	Parties du programme faisant l'objet de l'évaluation en examen national		Poids		Barème approximatif /20
			En %	Points	
Partie : Comptabilité et gestion financière.	*1ère année : 25%*	1ERE PARTIE : INITIATION A LA COMPTABILITE GENERALE.	*65%*	*2pts*	03,00
		2EME PARTIE : LES OPERATIONS COURANTES.			
		3EME PARTIE : LES TRAVAUX DE FIN D'EXERCICE	*35%*	*1pt*	
	2ème année : 75%	1ERE PARTIE : ANALYSE DE L'EXPLOITATION	*30%*	*3pts*	10,00
		2EME PARTIE : MATHEMATIQUES FINANCIERES (SUITE)	*20%*	*2pts*	
		3EME PARTIE : LA COMPTABILITE DE GESTION OU CAE.	*30%*	*3pts*	
		4EME PARTIE : BUDGET DES VENTES ET TABLEAUX DE BORD COMMERCIAUX.	*20%*	*2pts*	
		Sous total / 13 points	*100%+100%*	*13*	13/20
Partie Management de la force de vente.	*1ère année :*				
	2ème année : 100%	1ERE PARTIE : LA CONSTITUTION D'UNE EQUIPE COMMERCIALE	*40%*	*3pts*	
		2EME PARTIE : LA VALORISATION DU POTENTIEL DE L'EQUIPE COMMERCIALE	*30%*	*2pts*	
		3EME PARTIE : L'ORGANISATION DU TRAVAIL DE L'EQUIPE	*30%*	*2pts*	
		Sous total / 7 points	*100%*	*7*	7/20
		Total	-	*20*	20/20

STRUCTURE DE L'EPREUVE E4 : MATC.

Epreuve	Comptabilité et gestion financière							Management de la Force de vente			Total
Pondération en %	65%							35%			100%
Pondération en points	13 Points							7points			20 points
Domaine	Initiation à la CG	Opérations courantes	Travaux d'inventaire	Analyse de l'exploitation	Mathématiques financières	Comptabilité analytique	Budget des ventes et tableaux de bord	LA CONSTITUTION D'UNE EQUIPE COMMERCIALE	LA VALORISATION DU POTENTIEL DE L'EQUIPE COMMERCIALE	L'ORGANISATION DU TRAVAIL DE L'EQUIPE	
Pourcentages	10%		5%	15%	10%	15%	10%	40%	30%	30%	100%
Barème approximatif / 20	2		1	3	2	3	2	3	2	2	20points

PRÉSENTATION DU SUJET

1. Le sujet se présentera sous la forme de plusieurs dossiers indépendants ou dépendants renvoyant à une ou plusieurs entreprises.
2. Chaque dossier traitera une ou plusieurs parties du programme en respectant le tableau des spécifications des contenus.
3. L'épreuve comportera :
   a. une présentation (identité, activité de l'entreprise et une mise en situation);
   b. divers documents, annexes et informations complémentaires ;
   c. les travaux à faire suivant la progression des compétences pédagogiques évaluées.
4. les travaux à faire porteront sur des questions traitant la technique comptable (calculer, déterminer, élaborer, enregistrer…) et des questions de synthèse (analyser, commenter, interpréter, proposer des solutions….) ;
5. Les nouveautés comptables, juridiques et fiscales doivent être prises en considération à partir de l'année scolaire qui suit leur entrée en vigueur.
6. Se contenter d'utiliser le recto des feuilles contenant l'épreuve de l'examen. Ne pas utiliser la feuille en recto et verso.
7. Les calculs justificatifs doivent figurer sur la copie.
8. Veillez à la bonne articulation des éléments des différentes parties du sujet.

IV- Correction :

1. *Le sujet comportera un barème détaillé.*
2. *Il sera suivi d'un corrigé indicatif.*
3. *Le correcteur prendra en considération les réponses logiques des étudiants.*
4. *Il évitera la double sanction : notera le commentaire correct d'un résultat faux, la démarche correcte sur la base d'éléments de calcul faux,…*
5. *1 point de la note sur vingt (de l'épreuve E4), sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.*

N.B. *L'étudiant est appelé à :*

- ***a.*** *Eviter les ratures et surcharges ;*
- ***b.*** *Aérer le texte (marges, interlignes) ;*
- ***c.*** *Numéroter les réponses ;*
- ***d.*** *Encadrer les résultats ;*
- ***e.*** *Utiliser la règle pour le traçage du journal, des tableaux et graphiques.*
- ***f.*** *Traiter chacun des dossiers sur des feuilles séparées.*
- ***g.*** *Eviter de porter un signe l'identifiant sur la copie ou les documents de réponse annexés.*

Les compétences visées par l'épreuve

L'épreuve E4 vise à évaluer en totalité ou en partie les compétences suivantes telles quelles sont détaillées par le référentiel de formation :

C4.1 Gérer l'activité technico-commerciale
- C4.1.1 Gérer des achats
- C4.1.2 S'assurer de la disponibilité de l'offre
- C4.1.3 Valoriser l'offre

C4.2 Manager l'équipe et le réseau commercial
- C4.2.1 Se situer dans l'organisation commerciale
- C4.2.2 Animer une équipe ou un réseau

C4.3 Évaluer financièrement la performance commerciale
- C4.3.1 Concevoir des outils de mesure de la performance
- C4.3.2 Analyser les performances Commerciales

C4.4 Contribuer à l'évolution de la politique commerciale
- C4.4.1 Proposer des évolutions de l'offre de produits et de services
- C4.4.2 Proposer des améliorations de la politique de communication
- C4.4.3 Proposer des évolutions logistiques pour une meilleure qualité de service
- C4.4.4 Proposer des améliorations de l'organisation commerciale de l'entreprise et du réseau