



مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle
et de la Promotion du Travail

Direction de la Recherche et de l'Ingénierie de la Formation

Examen de Fin de Formation
Session juillet 2012

Filière : Technicien Spécialisé en Gestion d'Entreprise

Epreuve : Synthèse 2

Niveau : Technicien Spécialisé

Durée : 5 heures.

Barème : 120 Points

ELEMENTS DE CORRECTION

Partie 1 :

(40 points)

Dossier 1 : Marketing stratégique / 25 pts

1- Expliquer les termes en gras soulignés dans le texte

Etude de marché : ensemble de techniques (quantitatives et qualitatives) visant la collecte, le traitement et l'analyse d'informations sur un marché (concurrence, demande...) en vue de mieux orienter les actions marketing et une meilleure réponse aux besoins des consommateurs.

Conditionnement : emballage primaire (première enveloppe ou premier contenant). C'est-à-dire celui qui est en contact direct avec le produit.

Différenciation : se distinguer des concurrents, offrir mieux que la concurrence, offrir le plus auquel le consommateur est sensible.

Distributeur : acteur commercialisant le produit auprès du consommateur final, particulier ou entreprise.

Communication : ensemble des activités qui font connaître le produit et ses avantages en vue d'inciter les clients ciblés à l'acheter .exemples: publicité, promotion des ventes, sponsoring ...etc.

Produit : bien ou service proposé sur un marché en vue de satisfaire un besoin.

2- D'après le texte et vos connaissances, identifier les 5 forces concurrentielles de M. Porter.

Concurrents actuels : assez forts et qui ont déjà leur place sur le marché

Entrants potentiels : marché difficile à intégrer : la variété des produits, les contraintes de conditionnement et la présence de forteresses détenues par les grandes marques en témoignent

Pouvoir de négociation des clients : pouvoir faible (clients nombreux)

Pouvoir de négociation des fournisseurs : pouvoir faible : chaque entreprise a sa source

Produits de substitution : assez nombreux (pour les jeunes surtout) : boissons gazeuses, jus de fruits...

3- Réaliser une analyse SWOT pour l'entreprise CONATRAP dans le secteur des eaux embouteillées

Forces	Faiblesses
o Source donnant une eau de bonne qualité	Activité nouvelle pour l'entreprise : pas d'expérience

Opportunités	Menaces
o Accueil favorable des autorités régionales o Croissance du secteur d'eaux embouteillées pour arracher des parts de marché.	o Produit banalisé, mais impact technologique important au niveau du conditionnement. Le conditionnement est la cible des innovations auxquelles sont sensibles les distributeurs. o Effets de noms, marques et concentration importante.

4- Qu'est-ce que la stratégie d'internationalisation ? Quelles peuvent être ses formes ? Quels sont ses avantages et inconvénients ?

Voir cours.

5- Proposer des actions commerciales à M. Adil pour réussir le lancement et le développement de son nouveau produit

- **Produit** : les nouveaux emballages sont des sources de différenciation et peuvent aussi créer de nouveaux modes de consommation : clientèle nouvelle. Il serait préférable d'arriver sur le marché avec un emballage distinctif. Intégrer éventuellement des services annexes offerts aux distributeurs : livraison, assistance logistique, etc.
- **Prix** : opter pour un prix compétitif, vu que les consommateurs y sont sensibles.
- **Distribution** : assurer une large couverture géographique pour imposer sa marque.
- **Communication** : engager des actions de communication massives à travers les grands médias pour faire connaître la marque et attirer la clientèle (qui est sensible à la communication dans ce secteur).

Dossier 3 :

Def PF 2,00
Utilité PF 2,00

DOSSIER : DIAGNOSTIC FINANCIER :

PARTIE B

IL FAUT DIVISER LES MONTANTS DE CE CORRIGE PAR 4

1) Tableau des immobilisations :

	ANNEE 2011	AUGMENTAT	DIMINUTION	ANNEE 2012
Frais préliminaires	20,00	6,00		26,00
Fonds commercial	110,00	0,00		110,00
Terrains	400,00	125,00	89,50	435,50
Constructions	350,00	104,00	85,00	369,00
Matériel de transport	560,00	0,00		560,00
I.T.M.O	180,00	70,00	55,00	195,00
Prêts immobilisés	75,00	50,00	14,80	110,20
Titres de participation	88,00	100,00	33,60	154,40

2,00

2) Tableau des amortissements :

	2011	AUGMENTAT	DIMINUTION	
Frais d'etab	8,00	5,00		13,00
Construct	200,00	15,00	20,00	195,00
Mat traspt	220,00	320,00		300,00
ITMO	80,00	40,00	35,00	74,00

2,00

3) Tableau des provisions :

Eléments	2011	Augmentation	Diminution	2012
Clients et Comptes rattachés	2,00	1,50		0,50
Provision durables pour risques	3,60	0,70		4,30

2,00

Le calcul de la CAF = résultat net (187.6) + dotations durables (380+2,2)
- reprises durables (00) + VNA (206.10)
+ PCI (221)

CAF= 631.8

Co

2,00 calcul commentaire
1,00

4) Tableau de financement :

	2012	2011	Variation
--	------	------	-----------

			Emplois	ressources
Financement permanent	1408.7	1635	----	226.3
Actif immobilisé	1275.00	1367.1	92.1	----
Fonds de roulement fonctionnel	133.7	267.9	----	134.2
Actif circulant hors trésorerie	214.2	253.6	39.4	
Passif circulant	290.8	130.8	160	
Besoin de financement global	-76.6	122.8	199.4	
Trésorerie nette	210.8	145.1		65.7

A,00

A rectifier

	EMPLOIS	RESSOURCES
I RESSOURCES STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)		
AUTOFINANCEMENT		631.8
Capacité d'autofinancement		
- Distribution de bénéfices		
CESSIONS ET REDUCTIONS D'IMMOBILISATIONS		
Cessions d'immobilisation incorporelles		
Cessions d'immobilisation corporelles		179
Cessions d'immobilisations financières		42
Récupérations sur créances immobilisées		14.8
AUGMENTATION DES CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILES		
Augmentation de capital, apports		150
Subvention d'investissement		
AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT (Nettes de primes de remboursement)		120
II - EMPLOIS STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)		
ACQUISITIONS ET AUGMENTATIONS D'IMMOBILISATIONS		
Acquisitions d'immobilisations incorporelles		
Acquisitions d'immobilisation corporelles	299.5	
Acquisitions d'immobilisation financières	100	
Augmentation des créances immobilisées	50	
REMBOURSEMENT DES CAPITAUX PROPRES		
REMBOURSEMENT DES DETTES DE FINANCEMENTS	172	
EMPLOIS EN NON-VALEURS	6	
III - VARIATION DU BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL	199.9	
IV - VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE		65.7
TOTAL GENERAL		

A,00

Compte rendu A,00

Dossier 4 :

1) Calcul des prestations réciproques

$$A = 19\,740 + 10\% \cdot T \quad \text{----} \rightarrow A = 22\,000\text{Dh} \quad T = 18\,200 + 20\% \cdot E \quad \text{----} \rightarrow T = 22\,600\text{ DH}$$

Tableau de répartition des charges indirectes

	Total	Sections auxiliaires		Sections principales				
		Admini	Transport	Approvis	Coupe	Couture	Fintion	Distribution
T.R.P	150 192,50	19 740	18 200	16 860	21 645	22 970	28 340	29 825
Rep. Sec _Administ _transport		-22 000 2 260	4 400 -22 600	2 200 4 520	5 500 1 130	7 700 1 130	1 100 2 260	1 100 11 300
T R S	-----	00	00	23 580	28 275	31 800	31 700	42 225
Nature de l'UO	-----	-----	-----	Mètre de cuir acheté	H MOD	Heure machine	Produits finis	100 DHS de CA
Nombre d'UO	-----	-----	-----	78 600	3900	10 600	31 700	28 150
Cout de l'UO	-----	-----	-----	0,3	7,25	3	1	1,5

1) Le cout d'achat et l'inventaire permanent du CUIR :

Eléments	CUIR ROUGE		
	Q	PU	MT
Achats	21 600	27,80	600 480
Approvisionnement	21 600	0,3	6480
Cout d'achat	21 600	28,10	606 960

Inventaire de cuir rouge

Eléments	Q	CU	MT	Eléments	Q	CU	MT
SI	3 200	-	87 440	Sorties	19 200	28	537 600
Entrée	21 600	28,10	606 960	Stocks final	5 600	28	156 800
TOTAL	24 800	28,00	694 400	TOTAL	24 800	28	694 400

1) Le cout de production DES PRODUITS FINIS

Eléments	SECS FEMMES		
	Q	PU	MT
Encours initial - atelier couture	-----	-----	-----
- At finition	-----	-----	-----
Charges directes :			
-Cout d'achat de cuir	19 200	28	537 600
-Fournitures	-----	-----	47 000
-Main d'œuvre directe/			
- AT coupe	1 600	6	9 600
- AT couture	1 200	10	12 000
- AT finition	508	12,50	6350

Charges indirectes :			
- AT coupe	1600	7,25	11 600
- AT couture	4 200	3	12 600
- AT finition	12 700	1	12 700
- Déchets	1270	5	-6350
-Encours final			
- AT couture			-27 150
COÛT DE PRODUCTION	12 700	48,50	615 950

INVENTAIRE PERMANENT DES SaCS

Eléments	Q	Cu	Mt	Eléments	Q	Cu	mt
S initial	500	51,14	25570	Sortie	12 200	48,60	592 920
Entrées	12 700	48,5	615 950	Srstocks final	980	48,60	47 628
				Mali d'inventaire	20	48,60	972
TOTAL	13 200	48,60	641 520	TOTAL	664 000	48,60	641 520

7) LE cout de revient:

Eléments	SACS FEMMES		
	Q	CU	MT
Cout de sortie	12 200	48,60	592 920
Charges indirectes de distribution	9 150	1,5	13 725
COÛT DE REVIENT	12 200	49,725	606 645.00

8) le résultat analytique

Eléments	SACS FEMMES		
	Q	CU	MT
Chiffre d'affaire	12 200	75	915 000
Cout de revient	12 200	49,52	606 645
Résultat analytique	12 200	25,275	308355

Dossier 5 :

Budget des encaissements

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Clients	940 000					
Clients-effets à recevoir	400 000	70 000				
Ventes TTC		1 800 000	1 920 000	1 920 000	2 040 000	1 920 000
TOTAL	1 340 000	1 870 000	1 920 000	1 920 000	2 040 000	1 920 000

Budget de TVA

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
TVA facturée	300 000	320 000	320 000	340 000	320 000	280 000
TVA récupérable sur les charges	45 000	92 000	100 000	112 000	120 000	124 000
TVA récupérable sur immobilisations		6 000				
TVA due	255 000	222 000	220 000	228 000	200 000	156 000

Budget des décaissements

TVA due 19000 222000 220000 228000 200000 156000
TVA à déca 97400 18000 222000 228000 208000 200000

5,00

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Fournisseurs (Bilan)	552 000	600 000				
Autres créanciers (Bilan)	85 600					
Achats TTC			672 000	720 000	744 000	768 000
Autres charges externes (TTC)	180 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
Salaires	300 000	300 000	310 000	310 000	330 000	320 000
Charges sociales	90 000	90 000	90 000	93 000	93 000	99 000
Etat TVA due	97 400	255 000	222 000	220 000	228 000	200 000
Investissement TTC		36 000				
Acomptes sur IS			240 000			240 000
	1 305 000	1 641 000	1 894 000	1 703 000	1 755 000	1 987 000

Budget de trésorerie

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Trésorerie initiale	-207 090	-172 090	56 910	82 910	299 910	584 910
Encaissements	1 340 000	1 870 000	1 920 000	1 920 000	2 040 000	1 920 000
Décaissements	1 305 000	1 641 000	1 894 000	1 703 000	1 755 000	1 987 000
Solde du mois	35 000	229 000	26 000	217 000	285 000	-67 000
Trésorerie finale	-172 090	56 910	82 910	299 910	584 910	517 910

Dossier *Commentaire 2,00*
Solutions 3,00

3,00

DOSSIER : GESTION DE LA PRODUCTION :

3) Tracer le tableau qui classe les articles par ordre décroissant selon le critère de valeur.

Consommation en valeur		Consommation cumulée		
Réf	Montant	Montant	%	%art
R3	22000	22000	28	10
R9	18000	40000	50	20
R6	14000	54000	68	30
R8	10000	64000	81	40
R10	6000	70000	88	50
R1	5000	75000	95	60
R4	2000	77000	97	70
R5	1000	78000	98	80
R7	800	78800	99	90
R2	200	79000	100	100

3) Pour la construction de la courbe de concentration il suffit de porter en abscisse les % cumulés des articles et en ordonnées les % cumulés des consommations.

4) L'entreprise doit être accordée à la gestion des articles de référence R3 et R9.

1,2
3,00

$$e_G = (CA)_R - (CA)_P = (14850 \times 47) - 1.500.000 = 697950 - 1500000 = -802050$$

$$e_Q = (Q_R - Q_P) \times P_P = (14850 - 150000) \times 50 = -757500$$

$$e_P = (P_R - P_P) \times Q_R = (47 - 50) \times 14850 = -44550$$

- 4) L'importance de la méthode ABC réside dans le fait qu'elle permet de classer les objets étudiés par ordre d'importance selon un critère choisi. Ce qui permet, selon les objectifs de l'entreprise, soit de suivre spécialement une catégorie d'objet, soit de procéder à des transferts d'objet d'un groupe à un autre.

OFPPT
www.ofppt.info