



EXAMEN DE PASSAGE (Cours du Jour)
Juillet 2013

Filière : Technicien Spécialisé en Gestion des Entreprises
Niveau : Technicien Spécialisé
Durée : 5 heures

Epreuve : Synthèse 1
Barème : 120 Points

Documents(s) et Matériel(s) autorisés :

Liste des comptes du plan comptable général, à l'exclusion de toute autre information.
Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome

Document remis au candidat :

L'examen comporte plusieurs dossiers indépendants.

Conseils pour la réussite de votre examen :

- Procéder à la pagination des pages des copies de réponse.
- Commencer vos réponses à partir de la deuxième page.
- Commencer par le dossier que vous jugez le plus facile à décoder.
- Reproduire le tableau suivant sur la première page de votre feuille de réponse :

<i>Epreuve</i>	<i>Dossier</i>	<i>Note par Dossier</i>
<i>Dossier 1 :</i>	<i>Marketing et environnement de l'entreprise</i>	<i>/40</i>
<i>TOTAL THEORIE</i>		<i>/ 40</i>
<i>Dossier 2 :</i>	<i>Opérations Courantes</i>	<i>/ 20</i>
<i>Dossier 3 :</i>	<i>Travaux d'inventaire</i>	<i>/ 35</i>
<i>Dossier 4 :</i>	<i>Traitement des salaires</i>	<i>/ 15</i>
<i>Dossier 5 :</i>	<i>Statistiques</i>	<i>/ 10</i>
<i>TOTAL PRATIQUE</i>		<i>/ 80</i>

Pour chaque kilogramme de chocolat consommé au Maroc, 200 grammes sortent des lignes de production d'Aiguebelle. La société veut réaliser 25% de son chiffre d'affaires à l'étranger contre 5% actuellement. 8% du chiffre d'affaires de la marque Aiguebelle investis dans le marketing.

L'Abbaye d'Aiguebelle Français décide en 1941 de créer une succursale au Maroc qui pourra recevoir le sucre et le cacao, manquants en France sous l'occupation allemande lors de la Seconde Guerre mondiale. C'est ainsi que l'usine est construite sous la supervision d'Edmond Brion, architecte de la Banque d'Etat du Maroc. En 1942, démarre donc la fabrication industrielle et le lancement du produit phare Caobel (chocolat en poudre) et du chocolat noir extra fin.

Aiguebelle n'avait cependant pas d'identité visuelle. Ce n'est que lorsqu'elle s'implante au Maroc que la gazelle a été choisie pour illustrer des valeurs associées au chocolat comme la douceur et la sensualité. La légende voudrait que cet animal ait élu domicile sur le chantier de la construction de l'usine et refusait de quitter le site.

Dans les années qui suivirent, Aiguebelle introduisit des produits qui feront sa force. Ainsi, en 1950, elle lança la barre de chocolat et de nougatine Fregalior et, en 1957, la première tablette de chocolat au lait, produit qui va connaître plusieurs transformations au niveau du poids, de l'arôme et du packaging. Son activité croît en moyenne de 14% par an.

La chocolaterie Aiguebelle acquiert en 1960 le groupe Bleda et, quelques années plus tard, devient la Compagnie chérifienne de chocolaterie (CCC). M. Pardigan, alors directeur de la société et président de la Chambre française de commerce, cédera la société à la famille Elbaz, en 1984, qui la revendra à la famille Berrada trois années plus tard. Le groupe conserve l'usine située à Ouled Ziane qui s'occupe exclusivement de la production, transfère sa logistique et son conditionnement dans une plateforme logistique à Lissasfa et ouvre des dépôts coiffés par des directions régionales dans 6 villes du Royaume.

La CCC commercialise des produits de grande consommation (produits pour la ménagère, d'impulsion, pour enfants...) mais également des produits pour les professionnels (pâtisserie, biscuiterie, crème glacée...) et pour la restauration. Avec plus de 200 références dont plusieurs sont des produits leaders dans leurs segments, les propriétaires ont opté pour une large diversification de l'offre. Ce choix stratégique a fait qu'Aiguebelle est présente sur tout le secteur du chocolat. D'ailleurs, 20% du chocolat consommé au Maroc, directement ou intégré dans des produits tiers, proviennent d'Aiguebelle. Le marché domestique est cependant assez étroit. Avec une moyenne de 1 kg de chocolat par an et par personne, le Maroc est loin derrière la Tunisie qui affiche une moyenne de 4 kg et l'Europe qui en est à 7,5 kg.

Malgré tout, la CCC veut accélérer sa croissance en passant d'une moyenne de 14% par an à 30%. Elle va donc aller chercher des marchés en dehors du Maroc. «La CCC est présente dans plusieurs pays notamment africains, entre autres le Sénégal, la Côte-d'Ivoire et le Cameroun, mais les résultats ne sont pas encore à la hauteur de nos ambitions», déclare Amine Berrada Sounni, président du groupe. L'objectif est de s'installer et de développer des succursales de distribution en propre dans plusieurs pays afin de porter la part des exportations, actuellement de moins de 5% du chiffre d'affaires, à 25%. Pour répondre à ces ambitions de croissance, la CCC avait décidé de multiplier la capacité de production par trois. Cet objectif est atteint fin 2012.

Grâce à des lignes de production plus performantes, de nouvelles gammes de produits, chocolat et autres, seront mis sur le marché dès cette année. Les dirigeants voient l'avenir avec un peu plus de sérénité. En effet, avec la baisse des droits de douane sur les matières premières, les produits finis importés sont de moins en moins compétitifs.

Mais Aiguebelle n'attend pas que la demande vienne à elle. Outre une gamme diversifiée, elle travaille beaucoup sur la qualité pour convaincre la clientèle et s'imposer. C'est ainsi qu'elle a été certifiée en 2003 à la norme ISO 9001 version 2000, certification renouvelée en 2010 sous la version 2008. Le processus de certification à la norme Iso 22 000 est en cours.

La société investit également suffisamment dans le marketing pour rester au contact du consommateur. En l'absence de produit locomotive, les produits ont toujours profité d'une communication institutionnelle. Ces dernières années, la stratégie consistait à tirer la marque vers le haut en se positionnant sur les produits premium à travers la gamme «Tentation» dans un marché dominé par le faux chocolat ou végécao (mélange de cacao, graisse végétale, lait, sucre, lécithine et arômes; par contre, son chocolat est à base de beurre de cacao et ne contient ni graisse ni arômes). L'investissement marketing sur cette niche est de l'ordre de 8% du chiffre d'affaires de la marque Aiguebelle, sachant que l'entreprise distribue également des produits de marques différentes. Grâce à cette stratégie, la marque a tenu bon face à la déferlante des produits importés.

La vie économique

TRAVAIL A FAIRE :

- 1- Définir les expressions soulignées dans le texte ? (6 points)
- 2- Le chocolat entre dans quel type de motivation? (2 points)
- 3- Quels critères de segmentation du marché ont été utilisés par l'entreprise Aiguebelle ? Vous semblent-ils pertinents ?quels autres critères suggérez-vous ? (5 points)
- 4- Formulez des recommandations permettant à l'entreprise d'assurer son développement pour les années à venir ? (5 points)
- 5- Quels sont les axes de différenciation des produits qui peuvent être utilisés par une entreprise ? (5 points)
- 6- Comment Aiguebelle peut-elle élargir son marché et défendre sa part de marché ? (2 points)
- 7- Qu'appelle t'on Communication institutionnelle ? Donnez en des exemples (5 points)
- 8- Comment la société Aiguebelle peut développer sa compétitivité dans le marché Maroc ? (5 points)
- 9- Citer les partenaires (économiques, sociaux, financiers,...) de la société Aiguebelle (5 points)

Dossier 2 : Opérations Courantes (20 Points)

La Société « **MAROC CUIR** », spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des vêtements en cuir, a réalisé les opérations suivantes au cours du mois de **Décembre 2011**.

- Le 02/12 : Vente de produits finis au client TALBI, facture n° 124, d'un montant brut de 50 000 dhs (HT), remise 5 %, transport assuré par les propres moyens de la société : 1 200 dhs et TVA 20 %. Règlement à crédit.
- Le 04/12 : La société reçoit la facture n° 256 à crédit du fournisseur RAJI, relative à l'achat de matières premières : 35 000 dhs, remise 4 %, escompte 2 % et TVA 20 %.
- Le 07/12 : Paiement par chèques bancaires des dépenses suivantes :
 - Redevances téléphoniques : 24 000 dhs et TVA 20%
 - Quittance d'électricité : 1 800 dhs et TVA 14%
 - Loyer du magasin : 6 000 dhs
 - Taxe professionnelle : 8 500 dhs
- Le 10/12 : Le client TALBI règle la facture n° 124 par un virement bancaire de 24 040 dhs et par souscription d'un billet à ordre pour le solde à échéance le 31/01/2012.
- Le 12/12 : Suite à une réclamation de la société, le fournisseur RAJI lui accorde un rabais de 1 800 dhs (HT) sur la facture n° 256, Avoir n° 108.
- Le 15/12 : La société accepte la traite T18, tirée sur elle par le fournisseur RAJI du montant net restant dû sur la facture n° 256.
- Le 20/12 : La Billet à Ordre souscrit par le client TALBI est négocié auprès de la banque qui adresse, le même jour, à la société l'avis de crédit relatif à l'opération précisant un montant d'escompte de 780 dhs, une commission de 20 dhs et la TVA au taux de 10 %.
- Le 23/12 : Remise à l'encaissement de la traite n° 95 de 18 000 dhs acceptée par le client NADIR à échéance le 25/12.
- Le 25/12 : La traite n° 95 revient impayée et la banque prélève, au passage, des frais d'impayés de 20 dhs (HT) et la TVA de 10 %.
- Le 30/12 : Le client NADIR accepte, en remplacement de la traite impayée, une autre traite n° 98 portant sur l'ancien nominal majoré de 180 dhs d'intérêts de retard, d'une TVA de 20 %, des frais d'impayés (TTC) prélevés par la banque et de 5 dhs de timbre fiscal.

TRAVAIL A FAIRE :

Passer les écritures correspondantes au journal de la Société « **MAROC CUIR** ».
(20 points) (2 pts par opération comptable).

Dossier 3 : Travaux d'inventaire (35 Points)

Vous effectuez un stage au sein de la société « MAROC CUIR ». A l'inventaire, le chef du service comptable met à votre disposition les documents ci – après, en vue de procéder aux régularisations nécessaires.

Document n° 1 : Les immobilisations de la société se présentent comme suit au 31/12/11.

Immobilisation	Valeur d'origine	Date d'acquisition	Durée et mode d'amortissement	Cumul d'amortissement au 31/12/10	Prix et dates des cessions
Matériel industriel					
M1	?	01/04/2006	5 ans / constant	570 000	150 000 dh au 31/03/11
M2	?	01/10/2009	8 ans / dégressif	52 031.25	22 000 dhs Au 30/04/11
Matériel Informatique	80 000 dhs	01/07/2010	6 ans et 8 mois / dégressif	?	--

N.B : Les cessions ont été effectuées contre chèques bancaires et elles ont été correctement comptabilisées le jour même.

TAF (1) :

1. Régulariser la cession de M1 et M2. (6 points)
2. Calculer et enregistrer la dotation de l'exercice 2011 relatives au matériel informatique. (4 points)

Document n° 2 : Les créances de la société se présentent ainsi au 31/12/11

Clients	Créances TTC	Provision de 2010	Encaissements en 2011	Observations au 31/12/11
OMARI	60 000	15 000	28 800	Encaissement probable de 70% du solde
HACHIM	54 000	9 000	9 000	Porter la provision à 70% du solde
DAOUDI	72 000	16 000	72 000	--
JALAL	39 600	--	--	Insolvable

TAF (2) :

Passer au journal de la société les écritures nécessaires au 31/12/11. (10 points)

Document n° 3 : Les titres détenus au 31/12/11 sont résumés dans le tableau suivant.

Actions	Quantité	Prix d'achat unitaire	Cours au 31/12/10	Cours au 31/12/11	Actions cédées le 01/06/11	Prix de cession unitaires (par chèque)
ACM (TP)	800	170	150	170	100	220
NMC (TVP)	400	450	390	370	90	400

TAF (3) :

Passer au journal de la société les écritures nécessaires au 31/12/11. (10 points)

Document n° 4 : Au 31/12/11, vous avez constaté les opérations suivantes :

1. La société a envoyé la facture n° 125 au client KADIRI, d'un montant de 52 800 dhs TTC, alors que la marchandise ne sera livrée qu'en Janvier 2012.
2. La société a promis à son client RAJI une ristourne de 6 % sur les achats de l'année. Ces derniers s'élèvent à 240 000 dhs TTC.
3. La société a réglé une prime d'assurance, le 01/07/2011, pour 36 000 dhs. Cette prime couvre une période de 6 mois.

TAF (4) :

Passer au journal de la société les écritures nécessaires au 31/12/11. (5 points)

Dossier 4 : Traitement des salaires (15 Points)

Les éléments de paie de M. IDRISSI, Directeur commercial chez la société « MAROC CUIR » au titre du mois de Décembre 2011 sont les suivants (en Dh) :

- Salaire de base : 9 800 dh
- Ancienneté : 18 mois
- Frais de déplacement justifiés : 500 dh
- Prime de responsabilité : 1 000 dh
- Prime de logement (Avantage en Argent) : 1 500 dh
- Avance versée au cours du mois : 300 dh
- Retenue à la source du montant de remboursement d'un emprunt pour l'acquisition de son habitation principale 3 000 dh (dont 900 dh d'intérêt).
- Situation familiale : Marié sans enfants

N. B : M. IDRISSII cotise à la CNSS aux taux légaux et la CIMR au taux de 6 %.

T.A.F :

1. Présenter les calculs menant à la détermination de l'IR / Salaire. (6 points)
2. Présenter le bulletin de paie de M. IDRISSE. (5 points)
3. Passer les écritures correspondantes au journal de l'entreprise sachant que les règlements sont effectués par banque. (4 points)

Annexe : Barème mensuel de L'IR

Tranche du barème		Taux en %	Abattement
DE	A		
0	2500	Exonéré	
2500.08	4166.67	10 %	250.00
4166.75	5000	20 %	666.673
5000.01	6666.67	30 %	1166.673
6666.75	15 000.00	34 %	1433.334
15 000.01	999 999,99	38 %	2033.334

Dossier 5 : Statistiques (10 Points)

Le tableau suivant représente la production de la société « MAROC CUIR » et les charges variables correspondantes (en milliers de Dhs).

Production totale : Xi	Charges variables : Yi
39	20
43	22
45	27
50	30
53	31
230	130

T.A.F :

1. Calculer la production moyenne et les charges variables moyennes. (2 points)
2. Reproduire et compléter le tableau suivant : (3 points)

Xi	Yi	XiYi	Xi ²	Yi ²

3. Donner l'équation de la droite d'ajustement $y = ax + b$. (3 points)
4. Calculer le montant des charges variables correspondant à une production de 55 000 dhs. (1 point)
5. Si le coefficient de corrélation est positif, que peut-on conclure. (1 point)