



مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle
et de la Promotion du Travail

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

**Corrigés des Examens de PASSAGE
Session Juin 2014**

Filière : Technicien Spécialisé en Gestion des Entreprises

Epreuve : Synthèse1 V2

Niveau : Technicien Spécialisé

Durée : 5 heures

Barème : 120 pts

N.B :

Ce corrigé est donné à titre indicatif. Il est recommandé aux correcteurs de refaire les calculs et surtout de prendre en considération le style et surtout l'argumentation des réponses de nos stagiaires.

Dossier n° 1 :

Marketing : (20 pts)

TAF 1 :

1- Expliquer de quels types de communication s'agit-il dans les phrases soulignées. (5 pts)

- Dans la première phrase il s'agit d'un marketing direct avec la distribution des ISA ou imprimé sans adresse
- Dans la deuxième phrase il s'agit d'une communication par une action promotionnelle médiatisée

2- Identifier d'autres approches de communication avancées dans le texte? (2pts)

- Il s'agit d'une communication par catalogue sur place, mais on trouve que la vente par catalogue est souvent utilisée dans le cadre d'une VPC (vente par correspondance)
- M filali a reçu une lettre lui présentant les offres de Marjane, il s'agit là d'une campagne du mailing ou de publipostage
- Il ya aussi l'affichage qui joue un rôle très important dans l'information des clients potentiels

3- Dans quelle situation d'achat se trouve M. Filali, justifier votre réponse. (3 pts)

M filali se trouve dans une situation d'achat réfléchi et complexe car son niveau d'implication est élevé et sa prise de conscience de la différence entre les marques est aussi élevée

4- Identifier les différents intervenants dans ce processus d'achat/ (4 pts)

Les intervenants sont : sa fille, sa femme (conseillère), le vendeur à Marjane, vendeuse à microchoix (influenceur) son frère (prescripteur),

TAF 2 :

1- Définir les études qualitatives. (2 pts)

Ont pour objectif de déterminer et d'expliquer les motivations profondes du comportement des consommateurs

2- Expliquer en détail les différentes approches qu'on peut utiliser ? (4 pts)

Les entretiens de groupe (groupe de discussion), entretiens individuels, tests de produits, observations, les tests de projection (pour les définitions voir cours).

Dossier n° 2 :

I – Environnement de l'entreprise : (10 pts)

1.

*** Avantages :**

- Le partage de l'autorité entre les cadres opérationnels et les cadres fonctionnels,
- L'unicité de commandement est toujours conservée,
- L'état major aidera le supérieur hiérarchique à prendre des décisions.

* **Limites** : parfois, l'équipe de conseillers entre en conflit avec les opérationnels.

2. * Le secteur regroupe des entreprises ayant des activités variées alors que la branche regroupe les entreprises qui exercent le même type d'activité.

Chaque secteur se compose de plusieurs branches.

* L'entreprise a un aspect purement économique tandis que la société a un aspect à la fois juridique et économique, de ce fait toute société est une entreprise alors que toute entreprise n'est pas nécessairement une société.

3. Voir cours

4. b

II – Fiscalité : (5 pts)

Déclaration de la TVA au titre du Mois de Janvier :

Eléments	Montants
<u>TVA facturée :</u>	
- Ventes de M/ses : $225\,000 \times 20\% \times 50\%$	22 500
- Loyer perçu d'un local : non soumis à la TVA	--
Total TVA facturée (2 pts)	22 500
<u>TVA récupérable / charges :</u>	
- Achats de M/ses réglés s en Décembre $162\,500 \times 20\% \times 60\%$	
- Facture d'électricité réglée en Décembre $1\,425 \times 14\%$	19 500
<u>TVA récupérable / Immo :</u>	199.50
Acquisition d'une machine réglée en janvier $20\,300 \times 20\% \times 50\%$	2 030
Total TVA récupérable (2 pts)	21 729.50
TVA dûe (1 pt)	770.50

III – Statistiques : (5 pts)

1. Le caractère statistique étudié : l'âge des électeurs
2. Tableau statistique :

Age	Centre de Classe xi	Effectif ni	ni↑	ni xi
20 – 40	30	200	200	6 000
40 – 60	50	569	769	28 450
60 – 80	70	231	1 000	16 170
Total	--	1 000	--	50 620

1^{er} quartile : $1\ 000 \times \frac{1}{4} = 250$ électeurs correspondant à la classe [40 – 60]

$$Q1 = 40 + 20 \cdot \frac{250 - 200}{769 - 200} = 41.75 \text{ ans}$$

3^{ème} quartile : $1\ 000 \times \frac{3}{4} = 750$ € [40 – 60[

$$Q3 = 40 + 20 \cdot \frac{750 - 200}{769 - 200} = 59.33 \text{ ans}$$

$$3. \text{ I.Q} = Q3 - Q1 \Rightarrow 59.33 - 41.75 = 17.58 \text{ ans}$$

$$4. \bar{X} = 50620 / 1000 = 50.62 \text{ ans}$$

Dossier n° 3 :

5146	CCP	03/03	25 666.20	
3421	Clients		25 666.20	
6386	Escomptes accordés		1 323	
7121		Ventes de produits finis		44 100
4455		Etat TVA facturée		8 555.40
	<u>Fact n° 10 (Client SALHI)</u>	05/03		
6111	Achats de M.P		24 990.00	
34552	Etat TVA R/C		4 998	
4411		Frs		29 988
	<u>Fact n° 24 (Frs ABDATEX)</u>	06/03		
3425	Clients E à R		25 666.20	
3421		Clients		25 666.20
	<u>B.O n° 15 au 31/03</u>	08/03		
61231	Achats d'emballages perdus		1 200	
34552	Etat TVA R / C		240	
5146		Banques		1 440
	<u>Facture n°24, Chèque N°</u>	10/03		
4411	Frs		80 000	
3425		Clients E à R		80 000
	<u>LC n° 22 endossée</u>	14/03		
4411	Frs		29 988	
4415		Frs effets à P		29 988
	<u>LC n° 32 acceptée / ABDATEX</u>			

	16/03		
5113	Effets à encaisser ou à l'encaissement	25 000	
3425	Clients E à R		25 000
	Remise à l'encaissement de la LC n° 17		
	19/03		
3421	Clients	58 482	
6386	Escomptes accordés	2 565	
7121	Ventes de produits finis		51 300
4454	Etat TVA facturée		
	Facture n° 72 / Client KADI		
	20/03		
3425	Clients E à R	16 000	
3421	Clients		16 000
	L.C n° 83		
	22/03		
5141	Banques	24 956	
6147	Services bancaires	40	
34552	Etat TVA R/C	4	
5113	Effets à encaisser ou à l'encaissement		25 000
	Avis d'encaissement LC n° 17		
	24/03		
	Aucune écriture		
	26/03		
3421	Clients	80 000	
5141	Banques		80 000
	Virement au client OMAR		
	d°		
3425	Clients E à R	81 018.66	
3421	Clients		80 000
7381	Intérêts et P.A		782.22
6145	Frais postaux et F. de timbre		80
4455	Etat TVA facturée		156.44
	LC n° 35 / Client OMAR		
	27/03		
	Aucune écriture		
	31/03		
5141	Banques	44 246.50	
6147	Services bancaires	60	
6311	Intérêts des E et dettes	625	
34552	Etat TVA R / C	68.50	
5520	Crédit d'escompte		45 000
	Bordereau d'escompte n°		

Dossier 4 :

I –Immobilisations :

1. Dotations de l'exercice N :

* Matériel et outillage	- M1	:	1 358 500 x 10% x 6/12	=	67 925	
	- M2	:	986 200 x 10 % x 9/12	=	73 965	
					<u>141 890</u>	
* Matériel de transport	- C1	:	(900 000 – 608 400) x 40 %	=	116 640	
	- C2	:	Dot comp= (600 000 – 535 200) x 100% x 3/12			
				=	16 200 dhs.	
			Cumul des amort = 536 200 + 16 200 = 551 400 dhs			
			VNA = 600 000 – 551 400 = 48 600 dhs			

		31/12/N		
6193	DEA des immobilisations corporelles		274 730	
2834	Amort. Du Mat. de Transport			132 840
28355	Amort. Du Mat et outillage			141 890
	Dot de l'exercice+ Dot comp			

3.

		31/12/N		
2834	Amortissement du matériel de transport		551 400	
6513	VNA des immobilisations corporelles cédées		48 600	
2340	Matériel de transport			600 000
	Annulation du véhicule cédé			

II – Les créances : (2 pts pour AMMAR et 3 pts pour ASRI et 3 pts pour DOUAD)

* Client AMMAR :

Provision N-1 = 16 000 dhs à annuler.

* Client ASRI :

Perte = 39 600 dhs \Rightarrow $\begin{cases} \text{Mt(HT)} \\ \text{TVA} \end{cases}$ = 39 600 / 1.2 = 33 000 dhs
= 6 600 dhs

* Client FOUAD :

Provision N = (14 400 – 6 000) / 1.2 x 40 % = 2 800 dhs
Provision N – Provision N-1 = 2 800 – 1 500 = + 1 300 dhs.

3942	Prov. P. Dép des clients et CR	31/12	16 000	
7196	Reprises / Provi. P. Dép. de l'A.C			16 000
	Client AMMAR			
6182	Perte / créances irrévocables	d°	33 000	
4455	Etat TVA facturée		6 600	
3442	Clients douteux ou litigieux			39 600
	Client ASRI			
		d°		
6196	Dot. Prov. P. Dép. de l'A.C		1 300	
3942	Prov. P. Dép. Clients et CR			
	Client FOUAD			1 300

III – a. Les titres de participation :

* Actions A :

Provision N-1	=	800 x (300 – 280)	=	16 000 dhs
Provision N	=	800 x (300 - 290)	=	8 000 dhs
Prov. N – Prov. N-1	=	8 000 – 16 000	=	- 8 000 dhs

b. Les titres et valeurs de placement :

* Action « X » :

⇒ Cession de 20 « X » :

Provision N-1	=	20 x (420 – 380)	=	800 dhs à annuler
Prix d'achat	=	20 x 420 = 8 400 dhs	et prix de cession =	7 200 dhs
Prix d'achat > Prix de cession	⇒	Moins value de 1 200 dhs		

⇒ Ajustement de la provision sur les 100 « X » non cédées :

Provision N-1	=	100 x (420 – 380)	=	4 000 dhs
Provision N	=	100 x (400 – 350)	=	5 000 dhs
Provision N- Provision N-1	=	5 000 – 4 000	=	+ 1 000 dhs

Dossier 5 :

1. IR :

Eléments	Calculs	Montants
<ul style="list-style-type: none"> Salaire de base Prime d'ancienneté Prime de rendement Avantage en argent FDJ Allocations familiales 		8 000.00 1 600.00 3 000.00 900.00 700.00 708.00
= SBI	(3 pts)	14 908.00
- <u>Eléments exonérés :</u> = SBI	(2 pts)	13 500.00
<u>Eléments déductibles : (2pts)</u>		
CNSS	SBI x 4.26 % (plafond de 6 000)	257.40
AMO	SBI x 2 %	270.00
CIMR	SBI x 6 %	810.00
F. Professionnels	(SBI - Av) x 20 % (dans la limite de 2 500)	2 500
= SNI	(1pt)	9 662.60
IR Brut	(SNI x 34 %) - 1 433.334	1 851.95
- Déductions	(1pt)	180
= IR Net	(1 pt)	11 898.65

2. Bulletin de paie :

Entreprise « SOCOTEX »		M. JALAL CNSS N°	
<u>BULLETIN DE PAIE</u>			
SF : Marié		Période : Juin 2013	
	Nbre d'enfant : 07(1pt)		
Eléments	Gains	Retenues	
SBG : (2,5 pts)			
<ul style="list-style-type: none"> Salaire de base Prime d'ancienneté Prime de rendement Avantage en argent FDJ 	8 000.00 1 600.00 3 000.00 900.00 700.00		
Total Gain	14 200.00		
<u>Retenues : (2 pts)</u>			
CNSS		257.40	
AMO		270.00	
CIMR		810.00	
IR		1 671.95	
Total retenues		3 009.35	
Salaire net à payer (0,5 pt)	11 190.65		

3.

6171	Rémunération du personnel		14 200.00	
4441		CNSS		527.40
4443		Caisse de retraite		810.00
44525		Etat IR salarial		1 671.95
4432		Rémunération dues au Personnel		11 190.65
	Bulletin de paie			