



مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle
et de la Promotion du Travail

Direction Recherche et Ingénierie de la Formation

Examen Fin de Formation

Session juin 2008

Variante 4

Filière : Technicien Spécialisé en Gestion d'Entreprises

Epreuve : pratique

Durée : 5heures

Barème : 80 points

Ce corrigé n'est fourni qu'à titre indicatif

Dossier 1: (20points)

Page 156

1 C'est une étape de la vente qui consiste à exploiter le potentiel d'une clientèle éventuelle
3- Pour mieux organiser les activités afin d'obtenir des résultats c'est conclure le contrat ou vendre pour le bien de l'entreprise

4-

Il faut segmenter les marchés

Il faut cibler la clientèle

Il faut utiliser un fichier qui contient toute l'information pertinente sur les prospects

Il faut évaluer chacun des prospects afin de les classer par ordre d'importance, selon la probabilité d'achat pour analyse et suivi

Il faut planifier des visites pour rencontrer les prospects en respectant l'ordre d'importance

2

4

5- la communication il s'agit du développement du relationnel : assistance technique, information sur les nouveaux produits, qualité, image, positionnement

Dossier 2: (16points)

1-

Synthèse des masses du bilan		
	N-1	N
Financement permanent	698000	965200
Actif immobilisé	821500	851000
FDR global	-123500	114200
Actif circulant	300000	400300
Passif circulant	583500	786590
BFG	-283500	-386290
Trésorerie	300000	410490

Pour l'année N : le FDR est négatif, les ressources stables ne financent pas les emplois stables

BFR est négatif, l'unité commerciale à un excédent de financement, elle dégage davantage des ressources que de besoin. L'unité commerciale est en situation favorable.

La trésorerie nette se détermine en faisant la relation : FRNG-BFG

Elle est positive ce qui signifie qu'elle est en bonne santé financière. Unité cle dispose donc de disponibilité

Dossier 3 : (12points)

	janv	fev	mars	avril	mai	Juin
Ventes Ht	500	600	800	900	1000	500
tva	100	120	160	180	200	100
TTc	600	720	960	1080	1200	600
Encaissements						
Les clients régulent ainsi :						
-70% dans le mois	420	504	672	756	840	420
20% 30jours fin de mois		120	144	192	216	240
10% 60jours fin de mois			60	72	96	108
Client	4	4	4			
Total	424	628	880	1020	1152	768
Achats ht	200	300	500	400	500	200
Tva	40	60	100	80	100	40
TTC	240	360	600	480	600	240
Decaissements						
5% dans le mois	12	18	30	24	30	12
5% 30jours fin de mois ;		12	18	30	24	30
90% 60jours fin de mois			216	324	540	432
fes	270	270	270			
Appoint. Salaires	120	130	140	140	150	160
Charges sociales		60	65	70	70	75
Charges à payer	6	6				
dettes fiscales et sociales	18					
prov		70	48			
emprunt						52
emprunt- d1an	50	50	120			
Autres charges d'exploitations	40	50	50	60	70	70
amort	-5	-5	-5	-5	-5	-5
tva	7	9	9	11	13	13
		100	73	91	71	109

Total décaissements	518	770	1034	745	963	948
tva facturée	100	120	160	180	200	100
tva récup		40	60	100	80	100
tva récup		7	9	9	11	13
Tva à payer		100	73	91	71	109

trésorerie

	janv	fev	mars	avril	mai	Juin
Total	424	628	880	1020	1152	768
décaissements	518	770	1034	745	963	948
SI	-87	-181	-323	-477	-202	-13
	-181	-323	-477	-202	-13	-193

Dossier5 : (13 points)

1-Valeur actuelle = $165\ 000 \cdot (1.06)^{-5} = 123\ 297.6$

2-Amortissement : $450\ 000 / 8 = 56\ 250$

	K restant du au début	I	Amrt	Annuité	K fin
1	450000	27000	56250	83250	393750
2	393750	23525	56250	79875	337500
3	337500	20250		76500	281250
4	281250	16875		73125	225000
5	225000	13500		69750	168750
6	168750	10125		66375	112500
7	112500	6750		63000	56250
8	56250	3375		59625	0

$VA = 8350 \cdot 1.03^{-1} + 79875 \cdot 1.03^{-2} \dots = 505\ 142.31$

3- $Va = 80000(1.045^{-10}) = 51\ 514.21$

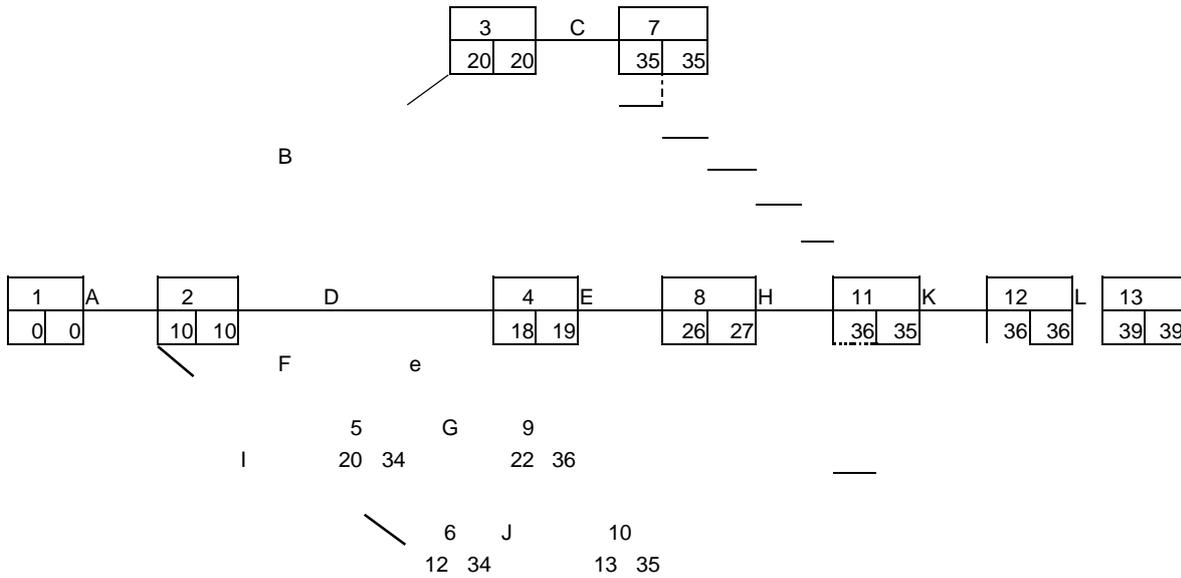
4- $VA \text{ des placement } 1520 \cdot (1 - 1.025) / 0.02 = 71\ 64.46$

$Va \text{ des rendement } 2100 \cdot 1.021 + 1950 \cdot 1.02^{-2} = 7232.43$

Les rendements du 2d placement sont importants

Dossier 6 : (8points)

1- Voir tracé



2- Le nombre de jour nécessaire est 39jours

3- Taches pour lesquelles les marges de flottement sont nulles sont appelées « tâche critiques ». Pour celle-ci le moindre retard sur l'ensemble du projet Ici, le chemin critique passe par des taches A.B.C.K.L.

Visitez notre site : www.forumofppt.com

Visitez notre site : www.info-ofppt.com

Notre page Facebook : www.facebook.com/forum.ofppt

Notre page Facebook : www.facebook.com/infoofpptrss