



مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle
et de la Promotion du Travail

Direction Recherche et Ingénierie de la Formation

Corrigé examen de fin de formation
Session Juin 2007

Filière : Technicien Spécialisé en gestion des Entreprises

Epreuve : pratique (variante 4)

Dossier N° 1 : (25 pts)

1-

- sous-traitance : La sous-traitance est un contrat par lequel une entreprise dite « donneuse d'ordre » demande à une autre entreprise dite "sous-traitante" de réaliser une partie de sa production ou des composants nécessaires à sa production. Les entreprises sous-traitantes sont des entreprises auxquelles sont déléguées certaines parties de travail.

Le sous-traitant est différent du simple fournisseur car il fabrique un produit conçu par le donneur d'ordres ou, souvent, en commun avec lui. Le produit est fabriqué par le sous-traitant pour le compte exclusif du donneur d'ordre et ne porte pas son nom. Le sous-traitant s'engage exclusivement sur la conformité de son exécution par rapport aux directives du donneur d'ordre.

- Brevet : Droit de propriété industrielle accordé par une autorité publique à celui qui révèle, décrit de façon complète et suffisante et revendique une invention, pour le faire bénéficier d'un monopole d'exploitation sur cette dernière, lui permettant de la protéger contre d'éventuelles contrefaçons mais aussi d'en percevoir les fruits, pendant un temps limité.

- recherche et développement : La recherche et développement (R&D) comprend les activités de recherche scientifique et technique, qu'il s'agisse de recherche fondamentale, de recherche appliquée ou de développement expérimental.

Les travaux de R&D visent, respectivement :

- le seul progrès des connaissances ;

- le progrès des connaissances vers un objectif concret ;

- l'exploitation systématique des connaissances appliquées à une nouvelle réalisation.

Les unités pratiquant la recherche peuvent être publiques et souvent non marchandes ou privées et généralement marchandes ou produisant pour elles-mêmes. Pour les entreprises, la recherche-développement est souvent exercée en tant qu'activité secondaire venant renforcer l'activité principale.

- Test commercial : test afin de pouvoir commercialiser un produit

- Canaux de distribution : Un canal de distribution est le « chemin » commercial emprunté par un bien de la même nature. On en distingue généralement trois :

- le canal direct : c'est le cas quand le producteur vend directement au consommateur : les fruits et légumes vendus directement par l'agriculteur.
- le canal court : un détaillant s'intercale entre le producteur et le consommateur : c'est le cas de beaucoup de produits de consommation courante.
- le canal long : différents intermédiaires agissent entre le producteur et le consommateur : grossistes, semi-grossistes... C'est le cas des produits frais comme le poisson par exemple.

- La vente directe : le canal direct : c'est le cas quand le producteur vend directement au consommateur : les fruits et légumes vendus directement par l'agriculteur.

- Réseau d'installateurs revendeurs : ensemble d'intermédiaires revendeurs

- 2- les politiques de prix : politique de pénétration -politique d'écramage- ... accepter les explications bien formulées
- 3- la société est innovatrice vu l'investissement dans les recherches et le développement. L'innovation va de paire avec la stratégie marketing (accepter les explications bien formulées des stagiaires)
- 4- la qualité du produit-le packaging-le merchandising-les point de distribution-les efforts de communication (ces éléments doivent être adaptés au produit) accepter les explications bien formulées
- 5- critères :
 - la nature et les caractéristiques du produit commercialisé (produit industriel, service, produit de grande consommation...)
 - l'entreprise elle-même : - sa taille, sa capacité e production, ses moyens financiers, son pouvoir de négociation avec les fournisseurs...
 - la nature de la clientèle : industriels, particuliers, et ses exigences en matière de services...
 - la concurrence : quelle est sa stratégie, faut il imiter ou se différencier ?
 - les contraintes diverses : qui s'exercent sur l'entreprise dans les domaines politiques juridiques, sociaux influencent également le choix de l'entreprise.
- 6- un canal de distribution est la voie d'acheminement de biens de même nature entre le producteur et le consommateur et qui comprend éventuellement l'intervention de commerçants intermédiaires par contre le réseau de distribution est un ensemble des personnes physiques et morales qui concourent à la vente d'un bien ou d'un service depuis le producteur ou l'importateur jusqu'au consommateur final.

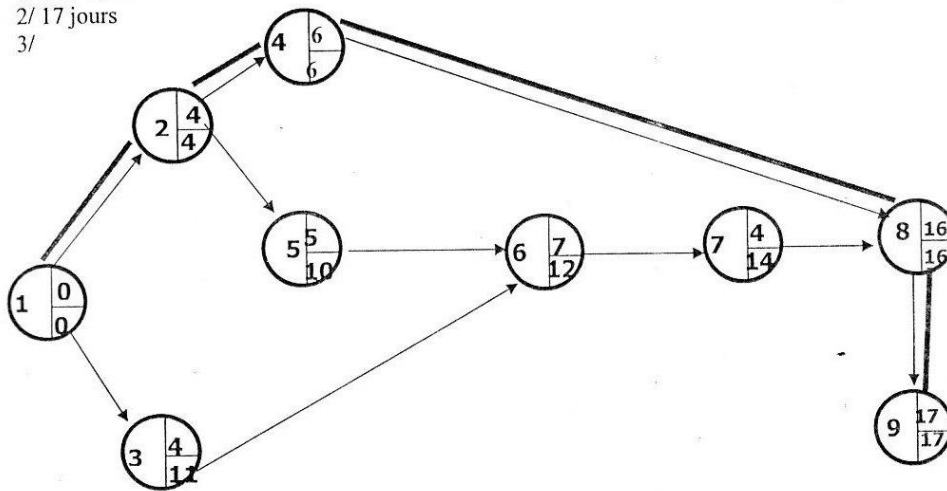
7-

Dénomination	Caractéristiques	Exemples
Distribution agréée	<ul style="list-style-type: none"> - le producteur choisit quelques distributeurs ayant l'exclusivité géographique de la distribution sur un secteur donné - permet de créer, de développer et de renforcer une image de marque - permet un excellent contrôle de la commercialisation (aspect qualitatif), un investissement allégé pour le producteur (effectif de la force de vente limité, frais de transport et de logistique réduit) 	<ul style="list-style-type: none"> - Réseau des concessionnaires Renault - Montres Cartier
D intensive	<ul style="list-style-type: none"> - Distribuer dans un max des points de 	<ul style="list-style-type: none"> - Lessive, épiceries...

	ventes - Bien adapté aux produits de grande consommation - Permet de couvrir un larg secteur géographique	
D. Sélective	- Le producteur limite le nombre de points de vente où ses produits seront distribués à un ensemble de distributeurs ayant des caractéristiques communes - Les points vente sont sélectionnés selon des critères de taille mais aussi d'accueil, de compétence, de conseils et de services proposés à la clientèle.	- Dentifrices vendus en pharmacies - Produits cosmétiques en parfumerie

Dossier N°2 :

- 1/ voir cours
- 2/ 17 jours
- 3/



Chemin critique : A, E, H, J
 4/ selon la logique suivie par le stagiaire

Dossier N° 3

Budget des encaissements :

	Janvier	Février	Mars
Ventes HT	23000	24000	26000
TVA	4600	4800	5200
Ventes TTC	27600	28800	31200
Encaiss clients*	30150		
Encaiss cptant	13800	14400	15600
Enc 30j		13800	14400
Emp reçu	6000		

Total	49950	28200	30000
-------	-------	-------	-------

Budget de TVA :

	Janvier	Février	Mars
Achats HT	16000	18000	20000
Tva	3200	3600	4000
Achats TTC	19200	21600	24000
Charges prod HT	2400	3000	3400
TVA	480	600	680
Charges prod TTC	2880	3600	4980
Tva déductible	3680	4200	4680
TVA facturée	4600	4800	5200
TVA R/I	2000	-	-
TVA R/ch		3680	4200
TVA due	2600	1120	1000
TVA payable dans le mois	1400	2600	1120

Budget des décaissements :

	Janvier	Février	Mars
Achats TTC			
-1/3 à 30j	-	6400	7200
-2/3 à 60j	-	-	12800
Dettes FRs	6834	13668	-
Ch de prod	5000	2880	3600
Invest	6000		6000
Annuités	1377		
Salaires	2000	2000	2000
Ch sociales	1200	2600	1120
Total	23811	28548	33720

Budget de trésorerie :

	Janvier	Février	Mars
Solde début mois	12400	38539	38191
Encaissements	49950	28200	30000
décaissements	23811	28548	33720
Solde fin de mois	38539	38191	34471

Dossier N°4 :

	Consommation*Coef	Sécurité*Coef	Performances*Coef	Confort*Coef	Total
Modèle 1	20	12	9	9	50
Modèle 2	15	16	12	12	55
Modèle 3	25	12	6	9	52
Modèle 4	20	12	12	9	53

Ce consommateur doit choisir le modèle 2. Parce que c'est le modèle qui a obtenu le meilleur score, donc c'est le modèle qui va apporter la meilleure satisfaction au besoin du client.

Dossier N°5 :

- 1- Ch variable : varie proportionnellement au volume de production alors que les charges fixes restent invariables pour une structure donnée.

2-

Charges	Produits
Ch variables : Achat de MP : - Résine : $0.08 \times 2.40 \times 3600 = 691.20$ - Plastifiant : $0.13 \times 1.70 \times 3600 = 795.60$ Autres ch variables : $0.987 \times 3600 = 3553.20$ Ch fixes : 4320 Résultat bénéfice : 6480	Ventes : $3600 \times 3.20 = 11520$
Total charges 5040	Total produits 11520

3- $SR = CF / \text{taux de marge} \rightarrow 4320 / 43.75\% = 9874.28 \text{ dhs}$

4- Quantité : $9874.28 \text{ dhs} / 3.20 = 3085 \text{ ballons}$

5- Le 07 avril 2008

6- Pour savoir à partir de quelle CA on commence à devenir bénéficiaire

7- Formule pour C8 : $C7/C2$, formule D8 = $C8 \times 100$

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