



مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle  
et de la Promotion du Travail

Direction Recherche et Ingénierie de la Formation

**Examen de fin de formation**  
**Session juin 2006**

Filière : Technicien Spécialisé en Gestion d'Entreprises

Epreuve : Pratique V2

Durée : 6 heures

Barème : 100 points

**Dossier 1 : (35 points)**

« Le rayon droguerie n'est pas extensible et la ménagère ne lave pas deux fois plus chez elle parce que des innovations arrivent sur le marché. Nous sommes donc obligés de réviser en permanence notre politique d'assortiment ». Pour M. AMMAR, responsable du développement DPH\* chez Marjane bouskoura à casablanca, l'agencement du linéaire consacré aux nettoyeurs ménagers relève du casse-tête, car les industriels ne manquent pas de créativité sur ce marché.

A commencer par le segment poids lourds que constituent les liquides multi usages, marquée par l'arrivée régulière de nouveaux parfums. Procter a ouvert le bal en 2004 en inaugurant une variété à la lavande pour Mr propre. IMM a réagi l'an dernier avec un parfum floral pour Maxi's

Colgate- palmolive a diversifié son offre en février avec un Ajax à l'eucalyptus. Trois innovations qui permettent à chacun de conforter sa part de marché – celle de Maxi's (en valeur) est ainsi passée de 19,8% en 2005 à 20,1% en 2006. Mais qui n'empêche pas l'érosion du chiffre d'affaires des nettoyeurs multi - usages (-3% en valeur en 2006).

« Il existe sur ce segment une véritable guerre des prix, ce qui explique la baisse du chiffre d'affaires », observent les responsables de IMM Guerre des prix alimentée, aux dires des industriels par le changement de format, de 1,250ml à 1litre de Mr propre. « En étant proposé à moins de 10dh, le leader est le moins cher des marques de distributeurs ».

En attendant, L'IMM supprime actuellement ses éco - recharges, devenues trop chères. Pour M.AMMAR, le 1litre devrait permettre aux industriels de développer plus facilement des formats intermédiaires pour les promotions.

Pour l'instant, la tendance est plutôt aux formats géants. Selon un distributeur, Mr propre a ainsi été proposé en 2litres dans toutes les enseignes, de septembre à novembre. Ajax a multiplié les lots et les flacons de 2litres dont 50cl gratuit, et maxi's développé un format de 3litres. « Les promotions représentent entre 15 et 20 % des ventes »

Pour dynamiser les ventes, les industriels misent également sur le lancement des produits de plus en plus spécialisés. A l'exemple des gèles javellisés, dont le chiffre d'affaires (237 millions de dirhams) a progressé de 56% en 2006 par rapport à l'an dernier. Initiateur du segment avec Mr

À l'inverse, de ses concurrents Détergent du Maroc mise sur la non javellisation de sa gamme Yes, présentée comme le spécialiste de la cuisine.

Autres innovations très spécifiques : Mr propre surfaces fragiles, lancés en mai dernier par Procter est censé nettoyer sans agresser tous types de surfaces, du marbre au parquet vitré, ou encore Maxi's anti bactérien, le premier nettoyant multi-usage formulé pour repousser les bactéries.

De son côté, Maxi's, propose en exclusivité chez Marjane, ACIMA et M. Bricolage la gamme Maxi's Pro, riche de sept références conçues pour répondre à des problèmes spécifiques.

Uni-Lever n'est pas en reste et défie toutes les tendances en annonçant un relancement de sa crème Cif, leader incontesté d'un vieux segment en baisse depuis des années. »Nous avons réussi une belle diversification de notre offre avec Cif gel Javel.

Aujourd'hui tous nos efforts vont porter sur le lancement d'une nouvelle formule, plus efficaces, pour Cif crème accompagné d'un changement d'étiquette », explique LAAMIRI Fettah, directeur du marketing branche entretien chez Uni-Lever . Un lancement soutenu par une vaste campagne télévisée dès le début de l'année prochaine.

Soutenu par l'innovation et la promotion, le marché des nettoyants ménagers ne manque pas de dynamisme. Reste tout de même deux inconnues de tailles pour les industriels : la politique de prix qui prévaudra en 2007 et les choix que feront les distributeurs en matière de référencement.

#### Travail à faire :

##### Partie I :15

- 1) Résumez en deux ou trois phrases la situation du marché des nettoyants ménagers. (2Pts)
- 2) Définissez la segmentation et rappelez quels sont les critères de segmentation. Donnez un exemple de segment dans le texte. (2Pts)
- 3) Rappelez en quoi consiste le conditionnement et relevez pourquoi les producteurs se dirigent vers 1 litre. (2 Pts)
- 4) Définissez le terme promotion. Quelle technique est utilisée ici ? En connaissez-vous d'autres ? (2Pts)
- 5) définissez les mots suivants : marque, marque de distributeur, marque d'enseigne. (3 Pts)
- 6) Quels sont les avantages d'une marque de distributeur pour le distributeur et le fabricant du produit ? (2Pts)
- 7) Quelles sont les qualités d'un bon nom de marque ? (2Pts)

##### Partie II :10

- 1- Donnez une définition de la force de vente (2pts)
- 2- Quelles sont les qualités d'un vendeur ? (2pts)
- 3- Identifier les différents systèmes de rémunérations de la force de vente. Présenter ensuite les avantages et inconvénients de ces différents systèmes.( 2pts)
- 4- Présenter les principaux ratios pour déterminer la performance des vendeurs.(2pts)
- 5- Définissez la notion de part de marché et déterminer son utilité.(2pts)

Annexe III - 10

- 1- Définissez les mots suivants : marque, marque de distributeur, marque d'enseigne. (1.5pts)
- 2- Quels sont les avantages d'une marque de distributeur pour le distributeur et le fabricant du produit ? (2pts)
- 3- Quelles sont les qualités d'un bon nom de marque ? (2pts)
- 4- Quelles sont les différentes composantes ( ou niveaux ) de produit ? (2pts)
- 5- Quelle est la différence entre besoin et motivation ? (2.5pts)

### Dossier 2 : (30 pts)

A partir des deux bilans successifs, des informations complémentaires et du tableau des données d'exploitation de la société « TEX », on vous demande de réaliser les travaux suivants :

#### Travail à faire :

- 1- Calculer la capacité d'autofinancement de l'exercice N. (2 pts)
- 2- Etablir le TF de l'exercice N. (annexe à rendre avec la copie) (6 pts)
- 3- Présenter le bilan financier condensé de l'exercice N. (10 pts)
- 4- Calculer le FR net de l'exercice N. (2 pts)
- 5- Calculer le stock moyen et la durée moyenne de stockage des matières premières pour l'exercice N sachant que :
  - les impôts ont été chiffrés à 2.600.000 eh,
  - les frais sur achats ont été enregistrés au débit des achats,
  - le résultat non courant est celui réalisé sur les cessions d'immobilisations (2pts)
- 6- Déterminer le seuil de rentabilité et la date de sa réalisation. (4pts)
- 7- Rédiger un compte rendu succinct sur les résultats obtenus des précédents travaux. (4 pts)

### ANNEXE

#### A/ BILAN DE LA SOCIETE « TEX » AU 31 / 12 / N-1

Actif	Brut	Amort. Et Prov.	Net	Passif	Montant
IMMO. EN N.V.				CAPITAUX PROPRES	
- Frais préliminaires	340 000	120 000	220 000	- Capital social	2 400 000
IMMO. CORPORELLES				- Réserves légales	240 000
- Terrains	590 000		590 000	- Autres réserves	7 870 000
- Constructions	3 700 000	1 400 000	2 300 000	- Résultat net	+ 2 010 000
- I.T.M.O	5 800 000	3 900 000	1 900 000		
- Mat. de transport	430 000	290 000	140 000	PROV. DURABLES	
IMMO FINANCIERES				- provisions pour risques	200 000
- Autres créances fin.	30 000		30 000	- Provisions pour charges	1 650 000
- Titres de participation	10 000		10 000		
STOCKS				DETTES DU PASSIF CIRCULANT	
- Mat. Premières	5 100 000		5 100 000	- Frs. Et comptes rattachés	8 170 000
- Produits finis	7 900 000		7 900 000	- Clients créditeurs	3 800 000
CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT				- Autres créanciers	2 000 000
- Clients et C.R.	9 470 000	160 000	9 310 000		
TITRES ET VALEURS DE PLACEMENT	20 000		20 000		
TRESORERIE - ACTIF	820 000		820 000	TRESORERIE - PASSIF	
TOTAL	34 210 000	5 870 000	28 340 000		28 340 000

DONNÉES RELATIVES A L'EXPLOITATION

Données	Année N
Taux de croissance du chiffre d'affaires	2 %
Coût fixe	2 410 000
Taux de marge sur coût variable	25 %
Taux des Achats consommés de matières premières par rapport au C.A	60 %

C/ BILAN DE LA SOCIETE « TEX » AU 31 / 12 / N

Actif	Brut	Amort et Prov	Net	Passif	Montant
IMMO.EN.N.V.				CAPITAUX PROPRES	
- Frais préliminaires	340 000	180 000	160 000	- Capital social	2 400 000
IMMO.CORPORELLES				- Réserves légales	240 000
- Terrains	610 000		610 000	- Autres réserves	8 960 000
- Constructions	6 880 000	1 760 000	5 120 000	- Résultat net	+ 3 000 000
- I.T.M.O	8 870 000	5 180 000	3 690 000	DETTES DE FIN.	
- Mat. de transport	1 690 000	460 000	1 230 000	- Autres dettes de fin.	8 000 000
IMMO.FINANCIERES				PROV.DURABLES	
- Autres créances fin.	220 000		220 000	- provisions pour risques	200 000
- Titres de participation	10 000		10 000	- Provisions pour charges	1 650 000
STOCKS				DETTES DU PASSIF CIRCULANT	
- Matières Premières	6 110 000		6 110 000	- Frs. Et comptes rattachés	10 300 000
- Produits finis	8 840 000		8 840 000	- Clients créditeurs	2 310 000
CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT				- Autres créanciers	2 900 000
- Clients et C.R.	14 420 000	170 000	14 250 000		
TITRES ET VALEURS DE PLACEMENT	30 000		30 000		
TRESORERIE - ACTIF	230 000		230 000	TRESORERIE - PASSIF	540 000
TOTAL	48 250 000	7 750 000	40 500 000		40 500 000

D/ AUTRES INFORMATIONS

- En N, on cédé pour 110 000 dh un matériel industriel, acheté pour 320 000 dh et amorti pour 230 000 ;
- On a cédé, également, un matériel de transport pour 30 000 dh, acheté pour 120 000 et amorti pour 80 000 dh ;
- Les autres postes d'immobilisations n'ont pas subi de cession ;
- Le stock minimum est évalué à 20 % de la valeur du stock ;
- Les terrains sont évalués au double de leur VNC ;
- L'entreprise prévoit la vente des T.V.P. au cours du 1<sup>er</sup> trimestre N ;
- Les provisions pour risques et charges peuvent être considérées comme des réserves latentes ;
- Le bénéfice de l'exercice N sera distribué aux associés pour 2 000 000 dh celui de N-1 l'a été pour 920 000 dh ;
- Les dotations aux provisions sur les créances de l'actif circulant se sont élevées à 10 000 Dh en N

**A rendre avec la copie**

SYNTHÈSE DES MASSES DU BILAN		Exercice	Exercice précédent	Emplois	Ressources
1	Financement permanent				
2	Moins Actif immobilisé				
3	= Fonds de roulement Fonctionnel (1 - 2) (A)				
4	Actif circulant				
5	Moins Passif circulant				
6	= Besoin de financement Global (4 - 5) (B)				
7	Tresorerie nette (Actif - Passif) = A - B				

**II. EMPLOIS ET RESSOURCES**

	Exercice		Exercice précédent	
	Emplois	Ressources	Emplois	Ressources
<b>I. RESSOURCES STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)</b>				
* AUTOFINANCEMENT (A)				
Capacité d'autofinancement .....				
- Distribution de bénéfices .....				
* CESSIONS ET REDUCTIONS D'IMMOBILISATIONS (B)				
Cessions d'immobilisations incorporelles				
Cessions d'immobilisations corporelles				
Cessions d'immobilisations financières				
Récupérations sur créances immobilisées				
* AUGMENTATION DES CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILES (C)				
Augmentations de capital, apports				
Subventions d'investissement				
AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT (D)				
(nettes de primes de remboursement)				
<b>TOTAL I - RESSOURCES STABLES (A+B+C+D)</b>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
<b>II. EMPLOIS STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)</b>				
* ACQUISITIONS ET AUGMENTATIONS D'IMMOBILISATIONS (E)				
Acquisitions d'immobilisations incorporelles				
Acquisitions d'immobilisations corporelles				
Acquisitions d'immobilisations financières				
Augmentation des créances immobilisées				
* REMBOURSEMENT DES CAPITAUX PROPRES (F)				
* REMBOURSEMENT DES DETTES DE FINANCEMENT (G)				
* EMPLOIS EN NON-VALEURS (H)				
<b>TOTAL II - EMPLOIS STABLES (E+F+G+H)</b>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
<b>III. VARIATION DU BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL</b>				<input type="text"/>
		ou		ou
<b>IV. VARIATION DE LA TRESORERIE</b>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
<b>TOTAL GENERAL</b>		ou		ou

### Exercice 3 : (10pts)

Sachant que le processus de production du chocolat de la société Les Délices comprend les étapes suivantes :

- ☛ Les fèves de cacao achetées sont stockées dans un magasin avant de passer dans l'atelier séchage pour donner des fèves torréfiées (grillées).
- ☛ Après un stockage, les fèves torréfiées passent dans l'atelier moulin pour donner une purée (pâte).
- ☛ La purée ainsi obtenue passe directement à l'atelier mixage où elle est ajoutée à des matières consommables pour donner le chocolat.

“Les Délices” tient une comptabilité analytique mensuelle. Elle vous remet les renseignements ci-dessous

**I- Tableau de répartition des charges indirectes :** (Voir Annexe)

**II- Inventaire des stocks au 1-1-04 :**

Elément	Quantité	Valeur totale
Cacao	985 Kg	58 045 DH
Fèves torréfiées	230 Kg	22 425 DH
Chocolat	1 225 Kg	111 875 DH

**III- Main d'œuvre directe:**

Elément	Nombre d'heures	Taux horaire
Séchage	1 000 H	8,55 DH
Moulin	1 250 H	9 DH
Mixage	1 435 H	9 DH

**IV- Opération du mois:**

Elément	Achat	Production	Consommation	Vente
Cacao	1 125 Kg à 40 DH le Kg	-	1 900 Kg	-
Matières consommables	18 560 Kg	-	18 560 Kg	-
Fèves torréfiées	-	1 520 Kg	1 750 Kg	-
Chocolat	-	2 500 Kg	-	3 075 Kg à 115 DH/Kg

NB : - Toutes les sorties des stocks sont évaluées au coût moyen unitaire pondéré avec cumul du stock initial.

- Frais directs d'achat : 1,5 DH le Kg.

**Travail demandé :**

1°/ Compléter le tableau de répartition des charges indirectes. / ( 2 points)

2°/ Présenter sous forme de tableaux :

- a- le coût d'achat et l'inventaire du cacao. / ( 2 points)
- b- Le coût de production et l'inventaire des fèves torréfiées. / ( 2 points)
- c- Le coût de production et l'inventaire du chocolat. / ( 2 points)
- d- Le coût de revient du chocolat vendu et le résultat analytique. / ( 2 points)

(A reproduire sur la copie)

RELIÈVEMENTS	Sections auxiliaires		Sections principales				
	Entretien	Administ <sup>o</sup>	Approvision.	Séchage	Moulin	Mixage	Distribution
Totaux primaires	11 000	13 125	15 312.5	23 100	20 250	16 775	23 415
Entretien							
en %	-	15%	20%	10%	20%	20%	15%
en valeur	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Administration							
en %	10%	-	20%	15%	20%	15%	20%
en valeur	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Totaux secondaires	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Nature d'unité d'œuvre			1 Kg du cacao acheté	1 Kg de cacao utilisé	Heure MOD	Heure MOD	100 DH de ventes
Nombre d'unité d'œuvre			.....	.....	.....	.....	.....
Coût d'unité d'œuvre			.....	.....	.....	.....	.....

#### Dossier 4 : (10pts)

Le bilan au 31/12/N-1 de l'entreprise ALTO se présente ainsi:

Actif		Passif	
Immobilisations ( valeur nette)	20 500	Capitaux propres	10 890
Stocks marchandises	7 500	Emprunts (1)	12 000
Clients	6 030	Fournisseurs (2)	9 640
Disponibilités	600	Dettes sociales (3)	900
		États TVA (4)	900
		Crédit de trésorerie	300
	34 630		34 630

- (1) Échéance: 4000 en Février
- (2) (dont 6400 à payer en Janvier, le reste en Février)
- (3) à verser en Janvier
- (4) TVA facturée 300, TVA due 600

L'entreprise ALTO a établi les prévisions suivantes pour les premiers mois de l'exercice N:

Prévisions de ventes (en M.Dhs) HT		Achats de marchandises (en M.Dhs) HT	
Janvier	9000		4000
Février	8000		3000
Mars	10 000		6000

- Les salaires s'élèvent à 1500 dhs par mois en valeur brute, les taux des cotisations sociales salariales et patronales étant respectivement de 15 % et 50 %.
- Les autres charges prévues sont les suivantes chaque mois :
  - Frais généraux 1 500
  - Charges financières 500
  - Amortissements 500
- Les achats, les ventes et les frais généraux supportent la TVA au taux normal.
- La TVA est réglée mensuellement avant le 30 du mois suivant pour les ventes encaissées au cours du mois.
- Les clients règlent pour moitié au comptant et le solde à 30 jours.
- Les fournisseurs sont payés à 60 jours.
- Les salaires nets, la moitié des frais généraux et la totalité des charges financières sont réglés le mois même. Les autres charges décaissables sont réglées le mois suivant.

Budget de trésorerie (4)

Solutions possibles pour améliorer la trésorerie (2pts)

Compte de résultat prévisionnel au 31/03/N (2pts)

Plan prévisionnel au 31/03/N (2pts)

Le coût des marchandises vendues au premier trimestre N= 13 500

Q1 : (15 points)

### Conception assistée par ordinateur

Qu'est-ce que la conception assistée par ordinateur CAO ? Essentiellement à concevoir, à l'aide de logiciels, un nouveau produit industriel (circuit intégré, automobile, navire, avion ...) ou un système complexe (raffinerie de pétrole, centrale nucléaire).

Sur un clavier de fonctions, l'ingénieur ou le projecteur font apparaître sur l'écran de leur logiciel CAO des éléments géométriques élémentaires - des points, des courbes, des lignes. Ils les assemblent ensuite pour figurer l'objet final. Tout ce processus s'effectue au moyen de logiciels scientifiques, intégrés à l'ordinateur, et en tenant compte des paramètres physiques des produits qui seront utilisés lors de l'étape industrielle. Après avoir conçu et dessiné un produit, le logiciel va lui donner l'aspect de la réalité grâce à la figuration des surfaces, du volume et de la masse. Il va tester sur son écran les réactions de ce produit soumis à diverses forces (mouvements de l'air, chaleur...) lorsque tout apparaît satisfaisant, il peut passer à l'étape industrielle, en programmant des machines-outils et des robots en fonction du produit qui a été conçu et en suivant le processus de la fabrication sur écran. Tout cela peut être fait à l'aide d'un terminal qui a permis la CAO. On a alors à faire à un terminal CFAO (conception assistée par ordinateur).

Les produits pour lesquels l'esthétique joue un rôle important : l'automobile par exemple ou les emballages de verre pour parfum de luxe. Un écran de CAO peut faire apparaître sans cesse un projet d'automobile sous tous ses angles, avec les perspectives et les couleurs. Ensuite, lorsque la forme du véhicule a été choisie, il faut intégrer des données beaucoup plus nombreuses, mais combien intéressantes pour le constructeur et le client, telles que le poids de la carrosserie, la consommation d'essence au kilomètre...

Q2 :

Qu'est-ce que la CAO ? (2pts)

À partir du document les étapes de réalisation d'un nouveau produit (2pts)

Quel est le rôle du bureau d'études, citer et précisez le rôle des différents bureaux qui viennent à la suite de ce bureau ? (3pts)

Comment la CAO va réduire la distinction : études, méthodes, ordonnancement.

Qu'est-ce que la CAO ? (3pts)

Préparer la production d'un poste de travail pendant une semaine. Les opérations à effectuer sont les suivantes :

A - durée 3 heures ;

B - 6 heures

C - 4 heures

D - 7 heures

E - 5 heures

En raison des délais - clients, il est nécessaire de fabriquer :

500 pièces A

**TRAVAIL A FAIRE :**

1- Après avoir expliqué les objectifs des techniques d'ordonnancement, on vous demande de construire à partir des données ci-dessus le diagramme de Gantt prévisionnel. (3pts)

2- Quels sont les avantages d'une telle méthode d'ordonnancement au niveau de la gestion de la production (2pts)

Office de la Formation Professionnelle  
et de la Promotion du Travail

Direction Recherche et Ingénierie de la Formation

**Examen de fin de formation**

Session juin 2007

Niveau : Technicien Spécialisé en Gestion d'Entreprises

Epreuve : Pratique V4

Durée : 5 heures

Barème : 80 points

**Dossier 1 : (25pts)**

La société Arcade est une MPE de 200 salariés établie dans la région de l'arrière-pays. Cette entreprise fabrique divers produits et intervient en sous-traitance pour de nombreux industriels.

Au sein de l'entreprise, M. GILLET, responsable du département « automatisations » est à l'initiative du développement d'un nouveau produit, pour lequel un brevet a été déposé. L'automatisme d'ouverture de portail Arcade 23.

Grâce au département recherche et développement, un premier prototype a vu le jour l'année dernière (en année N). Après quelques installations et plusieurs périodes d'essais pour prendre en compte la nature des sols et les conditions climatiques, un produit finalisé est prêt pour être réalisé en série.

Devant l'écoulement de ce premier test commercial, il a été vendu environ 300 automatisations. Devant le succès de ce premier test, l'entreprise a décidé de commercialiser cet appareil.

Après un choix de référencement comme canaux de distribution la vente directe et la vente par l'intermédiaire d'un réseau d'installateurs/revendeurs.

Ce réseau sera constitué à partir d'une base régionale et élargi progressivement avec l'objectif de couvrir le territoire marocain métropolitain. Vous avez en charge la mise en place de ce réseau.

Après lecture de texte, veuillez répondre aux questions suivantes :

1- Définir d'une manière explicite les termes en gras (7pts)

2- Expliquer les principales politiques de prix que vous connaissez (2pts)

3- En présentant un nouveau produit sur le marché, peut-on conclure que la société Arcade est innovante ? En s'inspirant du texte, argumenter votre réponse en citant l'extrait qui les appuie de l'innovation au niveau de la stratégie marketing (3pts)

Visitez notre site : [www.forumofppt.com](http://www.forumofppt.com)

Visitez notre site : [www.info-ofppt.com](http://www.info-ofppt.com)

Notre page Facebook : [www.facebook.com/forum.ofppt](http://www.facebook.com/forum.ofppt)

Notre page Facebook : [www.facebook.com/infoofpptrss](http://www.facebook.com/infoofpptrss)