



مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle
et de la Promotion du Travail

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

Examen de Fin de Formation

Session juin 2011

Filière : Technicien Spécialisé en Gestion des Entreprises

Niveau : Technicien Spécialisé

Durée : 5 heures.

Epreuve : Synthèse 1

Barème : 120 Points

Eléments de correction

<i>Epreuve</i>	<i>Dossier</i>	<i>Note par dossier</i>
<i>Partie 1</i>	Dossier 1 : Marketing Stratégique	/ 25
	Dossier 2 : GRH	/ 15
<i>TOTAL PARTIE 1</i>		<i>/40 pts</i>
<i>Partie 2</i>	Dossier 3 : Diagnostic financier	/ 30
	Dossier 4 : Contrôle de gestion : CAE	/ 30
	Dossier 5 : Contrôle de gestion : Budgets	/ 20
<i>TOTAL PARTIE 2</i>		<i>/80 pts</i>

NB : Ces éléments de correction vous sont fournis à titre indicatif, il est vivement recommandé aux correcteurs d'analyser et de suivre le raisonnement du stagiaire.

Partie 1 :

Dossier 1 (40 points)

1 – Explication des termes :

- **Gamme** ; ensembles de catégories de produits ou de lignes de produits fabriqués ou distribués par l'Ese et qui s'adressent au même marché.
- **Image de marque** : L'image de marque d'une entreprise résulte de la perception par le public d'une multitude d'éléments physiques et immatériels. C'est une image perçue, elle peut donc être différente de l'image que l'entreprise a d'elle-même
- **Un Domaine d'activité Stratégique (DAS)** : est un ensemble homogène de biens et/ou services de l'entreprise, destiné à un marché spécifique, ayant des concurrents déterminés et pour lequel il est possible de formuler une stratégie.

4-D'après le texte, l'ingénieur a surestimé la spécificité des compétences nécessaires à la fabrication des aspirateurs et des nettoyeurs comme un nouveau DAS.

Il est donc compris que les compétences nécessaires sont globalement les mêmes que celles utilisées pour la fabrication des autres produits. En outre, les aspirateurs et les nettoyeurs sont destinés à la même clientèle, distribués à travers le même réseau de distribution et sous la même marque. Donc, les compétences communes sont plus importantes que les compétences spécifiques (surestimées). D'après ce qui précède, l'activité de fabrication et de commercialisation des aspirateurs et des nettoyeurs présente de fortes synergies avec les activités existantes. D'où la décision de gérer cette nouvelle activité comme un nouveau DAS n'est pas adaptée et il serait nécessaire de gérer l'ensemble des activités comme un DAS unique.

5- Quelle est la voie de développement stratégique suivie par l'ingénieur

La voie de développement stratégique : la spécialisation (par diversification) marketing

Argumentation : diversification de la gamme de produits tout en s'appuyant sur les mêmes

Compétences de fabrication et de commercialisation (même cible et même réseau de distribution).

6-Comparaison entre stratégie de diversification et de différenciation

Dossier 2 : / 15 points

1- Les étapes d'une procédure de recrutement

N° Etape	- Contenu
1	- Identifier le besoin et analyser la demande
2	- Définir le poste et le profil de poste
3	- Choisir le mode de recrutement (interne –externe)
4	- Lancer un appel à candidature
5	- Etudier les candidatures (CV et lettres de motivations)
6	- Convoquer les candidats pour des entretiens de sélection
7	- Faire passer des tests pour les postes de cadre
8	- Choisir un candidat après sélection
9	- Envoyer un courrier au candidat retenu
10	- Envoyer un courrier de remerciement pour les autres
11	- Rédiger le contrat de travail en fonction des accords conclus
12	- Enregistrer le nouvel arrivant dans le registre du personnel et dans la base de

	données
13	- Lui faire bénéficier des mêmes avantages que les anciens..

4- le tableau de bord social est un outil fournissant des informations sur le climat social d'une organisation. Il permet à la direction de situer le niveau de satisfaction du personnel et de prendre des décisions exemple :

Indicateur	Janvier	Février
Effectifs		
Accidents		

Partie 2 : (80 points)

Dossier 3 : (30 points) 1 point par ligne

	AI	VE	VR	VD	CP	DLMT	DCT
Montants comptables	1 311 500	135 000	142 000	57 000	1 111 000	292 500	242 000
emplois en non valeur	-47 500				-47 500		
Fond commercial	200000				200000		
plus value sur constructions	114 706				114 706		
plus value sur TP	15800				15800		
ECA non couverts par prov	-1200				-1200		
Stock outil	30000	-30000					
Stock rossignol		-15000			-15000		
Plafond d'escompte			-20000	20000			
TVP négociables			-40000	38000	-2000		
moins value sur autres débiteurs			-3300		-3300		
Provision pour risques injustifiés					5600	-8000	2400
emprunts à moins d'un an						-55500	55500
dividendes					-49700		49700
ECP					24000		-24000
	1 623306	90 000	78 700	115 000	1 352406	229 000	325 600

Dossier 4 : (30 points)

1- Méthode des coûts complets

charges indirectes	Gestion du personnel	Approvisionnement	Atelier	Distribution
TRP	30000,00	137300,00	49800,00	52000,00
Gestion du personnel	-30000,00	3000,00	15000,00	12000,00
TRS	0,00	140300,00	64800,00	64000,00
Nature U.O		verre acheté	H MOD	une paire de lunettes vendue
Nombre U.O		6100,00	900,00	2500,00
Coût U.O		23,000	72,000	25,600

a- coût d'achat des verres

	Q	CU	Mt
Achat	6100,00	72,00	439200,00
Charges indirectes	6100,00	23,00	140300,00
coût d'achat	6100,00	95,000	579500,00

CIP des verres

Eléments	Q	CU	Mt	Eléments	Q	CU	Mt
SI	550,000		52250,000	sortie	6000,000	95,000	570000,000
entrée	6100,000	95,000	579500,000	SF	630,000	95,000	59850,000
				Mali	20,000	95,000	1900,000
Total	6650,000	95,000	631750,000	Total	6650,000	95,000	631750,000

b- Coût de production d'une paire de lunette

Eléments	Q	CU	Mt
Consommation des verres	6000,000	95,000	570000,000
Consommation des montures	3200	270	864000
MOD	900,00	20,000	18000
Accessoires			13200,00
Charges indirectes	900,00	72,00	64800,00
coût de prod. d'une paire de lunette	3000,00	510,00	1530000,00

CIP des lunettes

Eléments	Q	CU	Mt	Eléments	Q	CU	Mt
SI				sortie	2500,000	510,000	1275000,000
entrée	3000,000	510,000	1530000,000	SF	500,000	510,000	255000,000
Total	3000,000	510,000	1530000,000	Total	3000,000	510,000	1530000,000

c- Coût de revient

	Q	CU	Mt
Coût de prod. Des lunettes	2500,000	510,000	1275000,000
Charges indirectes de distribution	2500,000	25,600	64000,000
coût de revient	2500,000	535,600	1339000,000

Résultat analytique

	Q	CU	Mt
prix de vente	2500,000	835,600	2089000,000
Coût de revient	2500,000	535,600	1339000,000
Résultat analytique	2500,000	300,000	750000,000

Méthode de l'imputation
rationnelle

2- Tableau de répartition des charges indirectes

	Gestion du personnel		Approvisionnement		Atelier		Distribution	
	F	V	F	V	F	V	F	V
TRP	30000,000	0,000	16500,000	120800,000	27000,000	22800,000	1750,000	50250,000
Taux d'activité	1,000		1,000		0,800		1,100	
Charges fixes		30000,000		16500,000		21600,000		1925,000
TRP		30000,000		137300,000		44400,000		52175,000
gestion du personnel		-30000,000		3000,000		15000,000		12000,000
TRS		0,000		140300,000		59400,000		64175,000
Nombre U.O				6100,000		900,000		2500,000
Coût U.O				23,000		66,0000		25,6700
Coût de la sous activité					5400,000			
Boni sur la sur activité							-175,000	

a- le coût d'achat st identique à celui de la méthode du coût complet

b- Coût de production d'une paire de lunette

Eléments	Q	CU	Mt
Consommation des verres	6000,000	95,000	570000,000
Consommation des montures	3200,000	270,000	864000,000
MOD	900,000	20,000	18000,000
Accessoires			13200,000
Charges indirectes	900,000	66,000	59400,000
coût de prod d'1 paire de lunette	3000,000	508,200	1524600,000

Eléments	Q	CU	Mt	Eléments	Q	CU	Mt
SI				sortie	2500,000	508,200	1270500,000
entrée	3000,000	508,200	1524600,000	SF	500,000	508,200	254100,000
Total	3000,000	508,200	1524600,000	Total	3000,000	508,200	1524600,000

c- Coût de revient

	Q	CU	Mt
Coût de prod. Des lunettes	2500,000	508,200	1270500,000
Charges indirectes de distribution	2500,000	25,6700	64175,000
coût de revient	2500,000	533,8700	1334675,000

Résultat analytique

	Q	CU	Mt
--	---	----	----

prix de vente	2500,000	835,600	2089000,000
Coût de revient	2500,000	533,870	1334675,000
Résultat analytique	2500,000	301,730	754325,000

5- Résultat analytique en imputation rationnelle =

754325,000

Coût de la sous activité

-5400,00

Coût de la sur activité

175,00

900,000

Résultat analytique en coût complet =

750000,000

Dossier 5 : (20 points)

Budget des encaissements

	Montant	Janvier	Février	Mars	soldes bilan prévi
créances 2010	112 500	56 250	56 250		
Ventes TTC					
Janvier	126 000	75 600	50 400		
Février	252 000		151 200	100 800	
Mars	180 000			108 000	72 000
	Total	131 850	257 850	208 800	72 000

TVA

Eléments	Janvier	Février	Mars	soldes bilan prévi
TVA facturée	21 975	42 975	34 800	
TVA récupérable	75 000			
crédit de TVA	-53 025	-10 050		
TVA due			24 750	
TVA à payer	25 000			24 750

Tableau de bord

	CA réel	CA prévisionnel	Ecart/CA
Janvier	75000	105000	-30000
Février	240000	210000	30000
Mars	127500	150000	-22500