



OFPPT

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  
Année de formation 2013/2014**

Filière : Gestion des Entreprises

Epreuve : Synthèse 1 (V1)

Niveau : Technicien Spécialisé

Durée : 5 heures

Barème : / 120 points

**Document(s) et Matériel(s) autorisés :**

- Liste des comptes du plan comptable général, à l'exclusion de toute autre information.
- Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome.

**Document(s) et Matériel(s) strictement interdits :**

- L'usage des téléphones portables.
- L'utilisation des feuilles de brouillons personnelles ou non cachetées.

**Conseils pour la réussite de votre examen :**

- 1- Inscrivez votre identification complète sur chaque feuille d'examen.
- 2- Assurez-vous d'avoir reçu la totalité des pages de l'épreuve.
- 3- Reproduisez le tableau suivant sur la première page de votre feuille de réponse.
- 4- Commencez vos réponses à partir de la deuxième page.
- 5- Procédez à la pagination des pages des copies de réponse.
- 6- Recopiez le numéro du dossier pour chacune des réponses correspondantes.

**N.B** : Les deux parties : Théorie et Pratique sont à traiter obligatoire pour éviter la note éliminatoire.

Epreuve	Dossier	Note par dossier
Dossier 1	Marketing stratégique	/20
Dossier 2	GRH/LT, Logiciels de gestion, MF et GP	/20
<b>TOTAL THEORIE</b>		<b>/40</b>
Dossier 3	Diagnostic financier	/30
Dossier 4	Contrôle de gestion – CAE	/25
Dossier 5	Contrôle de gestion – Gestion budgétaire	/25
<b>TOTAL PRATIQUE</b>		<b>/80</b>



A l'instar de nombreux autres marchés émergents de par le monde, la téléphonie mobile continue son ascension au Maroc, stimulée par une concurrence en hausse et des prix en baisse depuis un an et demi. Le taux de pénétration du téléphone portable a augmenté tellement vite ces dernières années qu'il dépasse déjà l'objectif fixé par le gouvernement dans le cadre de sa stratégie « Maroc Numérique 2013 », à savoir atteindre 34 millions d'abonnements téléphoniques (fixe et portable) au terme de l'année 2013.

Toutefois, si cet objectif a été dépassé mi-2011 c'est grâce à une hausse des abonnements de téléphonie mobile, qui se chiffrent actuellement à 38,3 millions.

La concurrence s'est accrue sur le marché des télécommunications depuis que Inwi/Wana s'est vu attribuer une licence GSM début 2010. Leur stratégie a consisté à rivaliser sur la base de prix bas à travers une série de promotions musclées sur les services prépayés. Les promotions sur le marché sont désormais plus importantes et plus fréquentes. Récemment, la réaction de Maroc Telecom face à la pression concurrentielle a semblé positive comparée à celle de Méditel, dont les parts de marché sont en chute libre depuis quelques trimestres.

Ces résultats sont dus en partie à plusieurs réformes législatives et administratives qui ont non seulement stimulé la demande mais aussi favorisé l'émergence d'un environnement opérationnel plus concurrentiel. Au cours des deux dernières années, l'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT) a déterminé un éventail de nouvelles règles à destination à la fois des opérateurs et des clients, notamment en matière d'annulation et de renouvellement de contrats.

Parmi ces règles, l'ANRT donne désormais au client la possibilité de résilier son contrat avant terme sans que l'opérateur ne lui impose des pénalités. L'ANRT oblige également les entreprises à s'assurer du consentement des clients avant de renouveler les contrats arrivés à terme. D'autres nouvelles lois ont été publiées en avril 2011 : les abonnés de la téléphonie mobile et fixe peuvent désormais changer d'opérateur tout en conservant leur numéro. Si ce service est gratuit pour le client, le nouvel opérateur doit s'acquitter de la somme forfaitaire de 70 dirhams.

Les services prépayés dominent le segment de la téléphonie mobile : ils représentent environ 95,3% des abonnements. Ce chiffre (95%) est assez typique des pays du Maghreb. On a ici affaire à un taux élevé parce que les gens veulent pouvoir contrôler leurs dépenses, sans oublier les problèmes de dettes et de remboursement. C'est également une question d'habitude.

Suite au lancement de Inwi/Wana en 2010, les trois opérateurs se sont livrés à une concurrence féroce, introduisant diverses offres promotionnelles sur les appels, les SMS, l'internet mobile et les téléphones portables.

Même si le design ou les fonctionnalités d'un terminal pouvaient constituer un critère d'achat déterminant pour le client final, le pouvoir des fournisseurs en terminaux reste limité. En effet, malgré les mouvements de fusion/acquisitions et d'externalisation de 2001 à 2002, les fournisseurs de terminaux fixes et mobiles sont encore relativement nombreux (Samsung, Nokia, LG, Sony-Ericsson...), leur capacité de production est excédentaire, ils proposent des terminaux substituables et ils sont eux-mêmes en concurrence vive.

Dans le secteur de la téléphonie mobile, l'existence de grandes barrières à l'entrée (sophistication technologique et importance des coûts irrécupérables des licences et de déploiement et des coûts fixes, etc.) a réduit le nombre d'opérateurs de façon très importante. Le secteur de la téléphonie mobile est donc un marché très concentré et globalement saturé mais avec une concurrence acharnée se traduisant par une « guerre » de prix, une relance des opérations promotionnelles, une course pour attirer les abonnés des concurrents,... etc.



La baisse des prix a engendré un environnement plus concurrentiel entre les principaux opérateurs du pays, à la fois désireux de conserver leurs parts de marché et de stimuler le nombre d'abonnements et l'activité du secteur. L'utilisation du téléphone portable devrait poursuivre sa progression vu que les services deviennent toujours plus abordables. La seule menace de substitution viendrait encore de la téléphonie fixe qui présente un rapport qualité/prix très compétitif sans oublier l'émergence de la téléphonie internet qui commence à prendre de l'extension.

### TRAVAIL A FAIRE

1. Définir les termes soulignés. (4 points)
2. En quoi consiste le modèle d'analyse des cinq forces concurrentielles de Michael Porter ? Expliquer chacune de ces forces. (6 points)
3. Appliquer le modèle des cinq forces de Porter sur le segment de la téléphonie mobile au Maroc. (5 points)
4. Pensez-vous que la segmentation stratégique est similaire à la segmentation marketing ? Selon vous, la segmentation stratégique doit-elle prendre en considération la dimension culturelle ? Expliquer. (5 points)

### **Dossier 2 : GRH/LT, Logiciels de gestion, MF et GP (20 points)**

1. *Législation du travail :*  
Citer quatre cas de suspension d'un contrat de travail (4 points)
2. *Logiciel de gestion commerciale et comptabilité :*  
Quelle est la démarche à suivre pour créer un taux de taxe ? (4 points)
3. *Mathématiques financières :*  
Calculer au 31/05/2013 la valeur actuelle d'une suite de 12 annuités de 20 000 Dh chacune tout en sachant que le premier versement aura lieu le 31/05/2014 et le taux d'intérêt est fixé à 8,5% l'an. Calculer la valeur de la même suite au 31/05/2012. (4 points)
4. *Gestion de production et des approvisionnements :*  
Citer les le principe de la méthode de Wilson (4 points)
5. *Gestion des ressources humaines :*  
Préciser l'importance de l'intégration dans le processus de recrutement? (4 points)

**Dossier 3 : Diagnostic financier****(30 points)**

La société « COFRAK » est une SARL spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de divers articles de maroquinerie (petits objets en cuir).

Le directeur financier de cette société vous remet les informations ci-dessous et vous demande de réaliser certains travaux.

**Bilan au 31/12/2013**

Actif	Brut	A et P	Net	Passif	Montant
Frais préliminaires	40 000	10 000	30 000	Capitaux propres	2 000 000
Charges à répartir sur plusieurs exercices	120 000	40 000	80 000	Subventions d'investissement	500 000
Terrains	1 000 000		1 000 000	Emprunts auprès des EC	800 000
Constructions	1 200 000	270 000	930 000	Emprunts obligataires	250 000
ITMO	650 000	60 000	590 000	Provisions pour risques et charges	90 000
Matériel de transport	820 000	120 000	700 000	Fournisseurs et CR	340 000
Mobilier, matériel de bureau et AD	200 000	80 000	120 000	Personnel	186 000
Créances immobilisées	70 000		70 000	Etat	100 000
Titres de participation	95 000		95 000	Comptes d'associés	270 000
Ecarts de conversion-actif	40 000		40 000	Autres créanciers	210 000
Stocks	380 000	70 000	310 000	Ecarts de conversion-passif	60 000
Clients et CR	400 000	50 000	350 000(*)	Trésorerie-passif	194 000
Autres débiteurs	80 000		80 000		
TVP	85 000		85 000		
Trésorerie-actif	520 000		520 000		
Totaux	5 700 000	700 000	5 000 000	Total	5 000 000

(\*) Dont 50 000 pour clients-effets à recevoir

**Renseignements complémentaires**

- La valeur réelle des constructions ne représente que 85% de leur valeur nette d'amortissements.
- L'amortissement réel du matériel de transport s'élève à 100 000 Dh.
- 25% des écarts de conversion-actif n'a pas donné lieu à la constitution d'une provision pour perte de change.
- Une entente avec les associés afin de bloquer les « comptes d'associés » à concurrence de 60%.
- 10% des emprunts auprès des établissements de crédit arrivera à échéance le 28/2/2014.
- La société peut escompter son portefeuille d'effets à recevoir dans la limite de son plafond d'escompte fixé à 65 000 Dh.
- Les TVP sont facilement négociables et leur valeur de revente est estimée à 90 000 Dh.
- Une provision pour risques et charges d'un montant de 30 000 Dh et couvrant un risque assez proche (à moins d'un an) n'est justifiable qu'à raison de 50% (IS 30%).
  - Un stock-outil représente 10% de l'ensemble des stocks.
  - Les subventions d'investissement sont imposables au taux de 30%.



### TRAVAIL A FAIRE

1. Présenter le tableau de redressements et de reclassements. (16 points)
2. Déduire le bilan financier résumé en valeurs (4 masses à l'actif et 3 masses au passif) au 31/12/2013. (2 points)
3. Calculer le fonds de roulement financier, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette. (6 points)
4. Commenter la structure financière de cette entreprise. (6 points)

### **Dossier 4 : Contrôle de gestion – CAE**

**(25 points)**

L'entreprise « Sucreries de Ouardigha » est une société anonyme, au capital de 600 000 Dh, spécialisée dans la production du sucre roux à partir de deux matières premières : Betterave et Jus de cristallisation.

La betterave est d'abord coupée dans l'atelier « Coupe » où elle perd 12,5% de son poids par élimination de déchets sans valeur et nécessitant des frais d'évacuation de 3 400 Dh.

La betterave coupée, appelée « Cossettes », est directement (sans stockage intermédiaire) associée au Jus de cristallisation dans l'atelier « Raffinage » pour donner le produit fini « Sucre roux » et un sous-produit « Pulpe de betterave » qui représente 10% du poids du produit fini fabriqué.

Pour le mois de mai 2014, les renseignements suivants vous sont communiqués :

#### Stocks au 1<sup>er</sup> mai

- Betterave : 5 tonnes au prix unitaire de 6 000 Dh la tonne
- Jus de cristallisation : 200 litres au prix unitaire de 48 Dh le litre
- Sucre roux (Produit fini) : 2 000 Kg au prix unitaire de 23 Dh le Kg
- Pulpe de betterave (Sous-produit) : Néant
- En-cours Atelier « Raffinage » : 9 000 Dh

#### Achats du mois

- Betterave : 20 tonnes au prix unitaire de 5 000 Dh la tonne
- Jus de Cristallisation : 1 000 litres au prix unitaire de 40 Dh le litre

#### La main d'œuvre directe

- Atelier « Coupe » : 950 heures au prix unitaire de 12 Dh l'heure
- Atelier « Raffinage » : 650 heures au prix unitaire de 16 Dh l'heure

#### Sorties des magasins de matières premières

- Betterave : 16 tonnes
- Jus de Cristallisation : 900 litres

#### Production du mois

- Sucre roux : 10 000 Kg

#### Ventes du mois

- Sucre roux : 8 500 Kg au prix unitaire de 40 Dh le Kg
- Pulpe de betterave : la quantité produite est directement vendue sur le marché.

### Existants réels en magasins à la fin du mois de mai

- Betterave : 9 tonnes
- Jus de cristallisation : 290 litres
- Sucre roux (Produit fini) : 3 450 Kg
- Pulpe de betterave (Sous-produit) : Néant
- En-cours Atelier « Raffinage » : 54 600 Dh

### Renseignements relatifs aux charges indirectes

Charges indirectes	Montants	Centres auxiliaires		Centres principaux			
		Entretien	Energie	Appro.	Coupe	Raffinage	Distribution
TRP	255 800	7 600	11 000	68 400	73 400	57 200	38 200
Entretien		-	10%	10%	30%	30%	20%
Energie		20%	-	5%	30%	40%	5%
TRS							
Nature UO				10 Dh d'achats	Tonne de betterave coupée	Heure de MOD	100 Dh de ventes du produit fini
Nombre UO							
Coût UO							

Appro. : Approvisionnements

### Renseignements complémentaires

- Toutes les sorties de magasin sont chiffrées au CMUP de période de stockage avec cumul du stock initial.
- Les frais de distribution sont affectés en totalité au produit fini.
- Le coût de production du sous-produit est déterminé à partir de son prix de vente de 5 Dh le Kg, compte tenu d'une marge bénéficiaire de 2 900 Dh sur le prix de vente et d'un montant forfaitaire de 0,1 Dh par Kg pour frais de distribution.

### TRAVAIL A FAIRE

1. Compléter le tableau de répartition des charges indirectes. (8 points)
2. Présenter sous forme de tableaux les calculs conduisant à la détermination :
  - a. des coûts d'achat des matières premières. (4 points)
  - b. des comptes d'inventaire permanent des matières premières. (4 points)
  - c. du coût de production du produit intermédiaire. (4 points)
  - d. du coût de production du produit fini. (5 points)



**Dossier 5 : Gestion budgétaire****(25 points)**

L'entreprise « CHAIMAE-PLAST » est une société anonyme de type familial spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de divers articles en plastique. Son directeur financier vous remet les documents et informations ci-dessous afin de lui établir le budget de trésorerie au titre du premier semestre de l'année N.

**Bilan au 31/12/N-1**

Actif	Montant	Passif	Montant
Immobilisations incorporelles	200 000	Capital social	2 000 000
Immobilisations corporelles	1 000 000	Réserve légale	57 000
Immobilisations financières	100 000	Autres réserves	30 000
Stocks	300 000	Résultat net de l'exercice	180 000
Clients et comptes rattachés	234 000	Dettes de financement	500 000
Etat-débiteur	50 000	Fournisseurs et comptes rattachés	180 000
Titres et valeurs de placement	116 000	Etat-créditeur	38 000
Trésorerie-actif	1 000 000	Organismes sociaux	15 000
<b>Total</b>	<b>3 000 000</b>	<b>Total</b>	<b>3 000 000</b>

**Les prévisions de ventes au titre du premier semestre N**

Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Les ventes (HT)	200 000	350 000	400 000	300 000	250 000	200 000

Les clients règlent selon les modalités suivantes : 35% au comptant, 25% à 30 jours fin de mois et 40% à 90 jours fin de mois.

**Les prévisions d'achats au titre du premier semestre N**

Mois	Décembre N-1	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Les achats (HT)	250 000	100 000	260 000	280 000	200 000	150 000	120 000

Les fournisseurs sont réglés selon les modalités suivantes : 40% au comptant et 60% à 30 jours fin de mois.

**Autres renseignements**

- Les créances-clients figurant au bilan sont encaissables selon l'échéancier suivant : 90 000 Dh en janvier N et 144 000 Dh en mars N.
- Les dettes-fournisseurs figurant au bilan sont décaissables intégralement en janvier N.
- Le poste « Etat-débiteur » est constitué de la TVA récupérable sur charges calculée sur les achats du mois de décembre N-1.
- Le poste « Etat-créditeur » est composé de la TVA due au titre du mois de décembre N-1 (à décaisser en janvier N) pour un montant de 25 000 Dh ainsi qu'un reliquat à payer de l'impôt sur les sociétés.

- Le poste « Organismes sociaux » comprend des cotisations sociales à régler en janvier N.
- Les autres charges externes s'élèvent mensuellement à 24 000 Dh TTC (TVA non récupérable) et payables le mois même.
- Les salaires s'élèvent mensuellement à 100 000 Dh et payables à la fin de chaque mois.
- Les charges sociales représentent 20% des salaires et payables à la fin du mois suivant.
- Une subvention d'investissement d'un montant de 1 000 000 Dh sera reçue en N selon l'échéancier suivant : 30% en janvier, 40% en mai et 30% en juillet.
- Remboursement d'un emprunt par trimestrialités constantes de 5 330 Dh (y compris un intérêt TTC de 330 Dh) ; la TVA sur intérêts est calculée au taux de 10%.
- Il est prévu d'augmenter la capacité de production de l'entreprise par l'acquisition de nouvelles machines au cours du mois d'avril pour un montant HT de 200 000 Dh à régler selon l'échéancier suivant : 50% au comptant et le reste fin juin N.
- Une augmentation du capital en numéraire est prévue en N selon l'échéancier suivant : 100 000 Dh en février, 200 000 Dh en mars et 400 000 Dh en avril.
- En termes d'acomptes provisionnels, l'impôt sur les sociétés au titre de l'exercice N-1 s'élève à 60 000 Dh.

**N.B :**

- La TVA sur achats, sur acquisitions d'immobilisations et sur ventes est calculée au taux normal de **20%**.
- La société « CHAIMAE-PLAST » a opté pour le régime des débits avec déclaration mensuelle.

**TRAVAIL A FAIRE**

Présenter, au titre du premier semestre de l'année N, les budgets suivants :

1. Encaissements sur les ventes. (3 points)
2. Décaissements sur achats. (3 points)
3. TVA. (4 points) (tenir compte du décalage d'un mois)
4. Total décaissements. (5 points)
5. Total encaissements. (4 points)
6. Trésorerie. (4 points)
7. Commenter les résultats obtenus (2 points)