

| | | | |
|--|--|----------------------------|------------------------|
| REPUBLIQUE TUNISIENNE ◆◆◆ MINISTERE DE L'EDUCATION | EXAMEN DU BACCALAUREAT SESSION DE JUIN 2012 | | |
| | Épreuve : Gestion | Durée : 3h 30 | Coefficient : 3 |
| SECTION : Economie et Gestion | | Session de contrôle | |

Le sujet comporte cinq pages. La page 5/5 est à rendre avec la copie

Le sujet est composé de deux parties :

PREMIERE PARTIE : (5 points)

Exercice n° 1 : Analyse de l'évolution des stocks (2 points)

Exercice n° 2 : Coûts complets (3 points)

DEUXIEME PARTIE : (15 points)

Dossier n° 1 : Ventes, coûts et politique de prix

A : Etude des ventes

B : Analyse des coûts

C : Politique de prix

Dossier n° 2 : Sources de financement d'exploitation

Dossier n° 3 : Recrutement de personnel

Nota : - Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.

- Les calculs ayant un intérêt particulier doivent figurer sur la copie.

PREMIERE PARTIE

Exercice n° 1 :

L'entreprise « **ELECTRO-CONFORT** » commercialise des appareils électroménagers. Elle vous communique ci-après, les informations relatives aux stocks des aspirateurs modèle « **AEE-120** » :

| Désignations | Années | |
|---|-----------|--------------|
| | 2010 | 2011 |
| Stock au 31/12 | 10 000 D | 11 550 D |
| Coût d'achat annuel des aspirateurs « AEE-120 » vendus | 120 000 D | 107 750 D |
| Coefficient de rotation des stocks | 12 fois | à déterminer |

Travail à faire :

- 1) Calculez pour l'année 2011 :
 - a- la valeur du stock moyen ;
 - b- le coefficient de rotation des stocks ;
 - c- la durée moyenne de stockage.
- 2) Commentez la situation de l'entreprise, sachant que le coefficient moyen de rotation des stocks du secteur est de 15 fois par an.

Exercice n° 2 :

La société « **ARBI et Cie** » est spécialisée dans la fabrication des chaises longues en bois massif. Pour répartir ses charges indirectes, elle adopte la méthode des sections homogènes. Le gérant vous fournit ci-dessous, l'extrait du tableau de répartition des charges indirectes et des informations complémentaires relatifs au mois de mai :

a- Extrait du tableau de répartition des charges indirectes (Sommes en dinars)

| Désignations | Sections auxiliaires | | Sections principales | | | |
|-----------------------------------|----------------------|-----------|----------------------|--------------|------------------------|--------------|
| | Administration | Entretien | Approvisionnement | Découpage | Assemblage et finition | Distribution |
| Totaux après répartition primaire | 740 | 1 120 | à déterminer | à déterminer | à déterminer | à déterminer |
| <u>Répartition secondaire :</u> | | | | | | |
| Administration | - | 10 % | 40 % | 10 % | 10 % | 30 % |
| Entretien | 5 % | - | 15 % | 35 % | 30 % | 15 % |

b- Autres informations :

- Le coût de production d'une chaise longue est de 95,440 D.
- Le taux de la marge bénéficiaire par rapport au coût de revient est de 20 %.
- Les charges de distribution sont constituées uniquement de charges indirectes.

Travail à faire :

- 1) Déterminez les totaux à répartir des deux sections auxiliaires : Administration et Entretien (Prestations réciproques).
- 2) Complétez l'extrait du tableau de répartition des charges indirectes (**Annexe n° 1**).
- 3) Calculez pour une chaise longue vendue le coût de revient et le prix de vente.

DEUXIEME PARTIE

L'entreprise « **LE CLIMATISEUR** », sise à Tunis, qui est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'un modèle unique de climatiseur « **BIO** », est confrontée à un problème de mévente qui est à l'origine de l'augmentation excessive de ses stocks de produits finis et la détérioration de sa trésorerie.

Engagé dans le service "Contrôle de gestion", vous êtes chargé par le gérant M. Mohamed de l'aider à analyser la situation pour prendre les décisions adéquates.

Dossier n° 1 : Ventes, coûts et politique de prix

A- Etude des ventes

Les ventes annuelles de l'entreprise « **LE CLIMATISEUR** » et celles de ses concurrents sont résumées dans le tableau ci-après :

Ventes annuelles

| Année | Entreprise "LE CLIMATISEUR" | | Concurrents | |
|-------|-----------------------------|-------------|---------------|--------------|
| | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur |
| 2010 | 960 unités | 1 440 000 D | 11 040 unités | 15 676 800 D |
| 2011 | 800 unités | 1 200 000 D | 12 200 unités | 17 324 000 D |

Travail à faire :

- 1) Déterminez le prix de vente unitaire pratiqué par l'entreprise.
- 2) Sachant que le prix moyen de vente pratiqué par les concurrents est de 1 420 D, que constatez-vous ?
- 3) Calculez et commentez les indicateurs de l'**annexe n° 2**.
- 4) Par quoi peut-on expliquer la différence entre la part de marché calculée en valeur et celle calculée en quantité ?
- 5) Quelle(s) solution(s) proposez-vous à l'entreprise pour stimuler ses ventes ?

B- Analyse des coûts

En vue d'adopter une nouvelle politique de prix, le gérant vous invite à analyser la situation de l'entreprise en 2011. Il met à votre disposition les informations suivantes :

- Eléments du coût de revient *d'un climatiseur "BIO"*

| Eléments | Variables | Fixes |
|-------------------------|-----------|---------|
| Charges de production | 581,400 | 438,600 |
| Charges de distribution | 52,600 | 77,400 |

- Quantité annuelle vendue : 800 climatiseurs « BIO ».
- Prix de vente unitaire : 1 500 D.
- Charges fixes annuelles : 500 520 D.

Travail à faire :

- 1) Déterminez pour **un climatiseur « BIO » vendu** :
 - a- le coût de production ;
 - b- le coût de distribution ;
 - c- le coût de revient.
- 2) Quel serait le prix minimum à pratiquer par l'entreprise pour assurer l'équilibre de l'activité (Résultat = 0) ?
- 3) Calculez la marge sur coût variable unitaire.
- 4) A partir de combien de climatiseurs vendus l'activité de l'entreprise est-elle rentable ? (Arrondir le résultat à l'unité supérieure). Qu'appelle-t-on cette valeur ?
- 5) Si l'entreprise décide de s'aligner à ses concurrents en pratiquant un prix de vente unitaire de 1 420 D, quel serait le résultat unitaire ?

C- Politique de prix

Pour l'année 2012, le gérant de l'entreprise souhaite adopter le prix moyen de vente pratiqué par les concurrents soit 1 420 D sans modification du coût variable unitaire et du montant des charges fixes annuelles. Ceci permettrait à l'entreprise d'augmenter les quantités à vendre de 25 % par rapport à celles de l'année 2011.

Travail à faire :

- 1) Déterminez, pour l'année 2012, la quantité à vendre.
- 2) Etablissez le tableau de résultat différentiel prévisionnel.
- 3) Sachant que le résultat différentiel de l'année 2011 est de 192 280 D, l'entreprise a-t-elle intérêt à pratiquer le prix des concurrents ? Dites pourquoi.
- 4) Chiffrez, pour l'année 2012, le résultat différentiel supplémentaire à réaliser.

Dossier 2 : Sources de financement d'exploitation

Pour absorber le déficit temporaire de trésorerie estimé à 140 000 D, causé par les problèmes de mévente et l'augmentation importante des stocks, le gérant de l'entreprise « LE CLIMATISEUR » a le choix entre les deux sources de financement suivantes :

- Première source de financement :
Escompter, le 02 janvier 2012, trois (3) effets de commerce d'une valeur totale de 144 000 D échéant le 21 février 2012. Les conditions d'escompte sont les suivantes :
 - Taux d'escompte : 9 % l'an ;
 - Commissions de manipulation : 6 D HTVA par effet ;
 - TVA sur les commissions : 18 %.
- Deuxième source de financement :
Obtenir un découvert bancaire égal au montant du besoin. Les conditions de la banque sont :
 - Taux d'intérêt : 10 % l'an ;
 - Nombre de jours : 45 jours ;
 - Commissions HTVA : 0,1 % du montant du découvert ;
 - TVA sur les commissions : 18 %.

Travail à faire :

- 1) Déterminez :
 - a- le coût de l'escompte ;
 - b- le net d'escompte ;
 - c- le coût du découvert.
- 2) Quelle est la source de financement à retenir par l'entreprise ? Justifiez.

Dossier 3 : Recrutement de personnel

La satisfaction des clients est un objectif stratégique pour l'entreprise. Afin d'augmenter cette satisfaction, le gérant de la société M. Mohamed veut mettre en place un service de pose et d'entretien des climatiseurs. Cette opération nécessitera l'acquisition de trois camionnettes et des outillages. Cette acquisition l'obligera à recruter 6 ouvriers possédant les qualifications nécessaires. La direction des ressources humaines hésite entre les deux modalités de recrutement suivantes :

- Recrutement par les propres moyens de l'entreprise, ce qui coûte 1 100 D.
- Recrutement par l'intermédiaire d'un bureau spécialisé. Pour ce faire, elle a consulté deux bureaux qui ont présenté les offres suivantes :

| Désignations | Bureau 1 | Bureau 2 |
|---|---------------|------------------------------|
| Coût d'entretien, de sélection et d'intégration | 600 D | 550 D |
| Coût de l'initiation technique | 350 D | 300 D |
| Stage pratique de 15 jours | 20 D par jour | 5 D par jour et par personne |

Travail à faire :

- 1) Calculez le coût de recrutement présenté par chaque bureau.
- 2) Quel est le mode de recrutement le plus avantageux ?
- 3) Sachant que l'entreprise optera pour le recrutement par un bureau spécialisé si l'offre ne dépasse pas 200 D par rapport au recrutement par ses propres moyens, dites quel serait le choix à effectuer.

Annexes à rendre avec la copie

Annexe 1 : Extrait du tableau de répartition des charges indirectes (sommes en dinars)

| Désignations | Sections auxiliaires | | Sections principales | | | |
|---|----------------------|-----------|----------------------|-------------------|------------------------|-----------------|
| | Administration | Entretien | Approvisionnement | Découpage | Assemblage et finition | Distribution |
| Totaux après répartition primaire | 740 | 1 120 | | | | |
| Répartition secondaire : Administration Entretien | | | | | | |
| Totaux après répartition secondaire | | | 2 500 | 2 700 | 6 000 | 2 280 |
| Nature de l'unité d'œuvre | | | 10 D d'achat | 1 chaise découpée | 1 Chaise assemblée | 1 chaise vendue |
| Nombre des unités d'œuvre | | | 5 000 | | 500 | |
| Coût de l'unité d'œuvre | | | | 5,400 | | 4,560 |

Annexe 2 : Ventes du secteur et part de marché de l'entreprise

| Éléments | 2010 | 2011 |
|--|------------------------------|------------------------------|
| | Formule chiffrée et résultat | Formule chiffrée et résultat |
| Ventes du secteur en quantité | | |
| Ventes du secteur en valeur | | |
| Part de marché de l'entreprise en quantité | | |
| Part de marché de l'entreprise en valeur | | |
| Commentaire | | |