

# Corrigé de l'épreuve de GESTION

Session de contrôle - Juin 2016

Elaboré par : Habib ABDELKADER – Inspecteur principal.

---

## Recommandations

Chers élèves, on vous présente les recommandations suivantes pour subir l'épreuve de la matière Gestion :

- La révision *finale* doit porter essentiellement sur les différentes formules et synthèses évoquées par les différents chapitres.
- Vérifiez bien que votre machine à calculer fonctionne bien.
- Consacrez 10 à 15 mn environ pour une lecture totale du sujet.
- Le sujet de Gestion se compose de deux parties : « La première partie notée sur 5 points, elle se compose de 2 à 3 exercices qui peuvent vous préparer à la 2<sup>ème</sup> partie » ; « La deuxième partie notée sur 15 points, elle se compose en général de quelques dossiers ».
- Pour *la première partie* « Exercices », vous commencez par l'exercice que vous jugez facile, lisez bien les questions, puisque certaines d'entre elles demandent parfois de réflexion, essayez de respecter l'ordre des questions, mais quand vous ne pouvez pas résoudre une question, vous passez à la question suivante. Puisque, parfois les questions ne sont pas liées sur le plan calcul.
- Pour *la deuxième partie* « Etude d'un cas », essayer de saisir le fil conducteur en lisant l'introduction générale du cas ainsi que les introductions relatives à chaque dossier. La compréhension du fil conducteur vous aide à traiter convenablement le sujet. L'introduction générale de l'étude de cas peut exposer par exemple le ou les problématiques rencontrées par l'entreprise, l'analyse de quelques situations, la recherche des solutions, etc....
- Traitez les dossiers dans l'ordre tout en respectant aussi l'ordre de leurs questions. En général, les dossiers ne sont pas nécessairement liés sur le plan calcul, mais liés sur le plan idée et fil conducteur, de ce fait ne pas réussir dans un dossier ne constitue pas un obstacle pour résoudre le dossier suivant.
- Vérifiez bien vos calculs et remplissez clairement les annexes (éviter les ratures, les surcharges...).
- Veuillez à utiliser des stylos bleus tout en évitant des stylos de surbrillances différentes, dorés, etc... et ce pour préserver la lisibilité de votre écriture.
- Donnez les numéros correspondants des exercices, des dossiers et de leurs questions.
- Numérotez les pages de votre copie.
- Justifiez vos résultats par les calculs nécessaires.

..... ☺ .... Bon Courage

## GESTION - Corrigé de la session de contrôle 2016

Le corrigé se présente comme suit : Rappel de la question (en gras), ensuite la correction

### Première partie

#### Exercice n° 1 (3 points)

##### Rappel des questions et réponses

**1) Complétez l'annexe n° 1**

Voir annexe n° 1

**2) Commentez vos résultats pour chaque référence (annexe n° 1)**

Voir annexe n° 1

**3) Proposez deux solutions d'amélioration destinées en priorité à minimiser les coûts de stockage.**

- Suivre régulièrement l'évolution des stocks
- Déclencher les commandes à partir du stock d'alerte
- Réduire les quantités en stocks de certains produits (réduire les quantités à commander, surveiller le stock maximal afin d'éviter le sur-stockage etc.)
- Développer les cadences des commandes pour les produits dont la durée de stockage moyenne est courte

#### Exercice n° 2 (2 points)

##### Rappel des questions et réponses

**1) Déterminez le taux de la TFP pratiqué par la société « CONFORT POUR TOUS ».**

Taux =  $200 / 10\,000 = 0,02$  soit **2 %**

*(accepter le taux suite à la justification par la nature d'activité de la société : Commerciale)*

**2) Complétez le tableau donné en annexe n° 2, page 5 permettant le calcul de la masse salariale.**

Voir annexe n°2

**3) Déterminez le taux d'évolution de la masse salariale de 2015 à 2017. Commentez les résultats obtenus.**

Taux =  $(12\,937,474 - 11\,957,000) / 11\,957,000 = 0,082$  soit **8,2 %**

Pour une augmentation du salaire base de **5 %** par année et pendant 2 ans, le coût salarial a augmenté de **8,2 %** ceci s'explique par le calcul de l'augmentation sur le salaire de base et non sur le salaire brut.

### Deuxieme partie

#### DOSSIER N° 1 : ANALYSE ET SUIVI DES VENTES

##### Rappel des questions et réponses

**1) Complétez l'annexe n° 3 Page 6/6 à rendre avec la copie afin de déterminer la part de marché et l'évolution du chiffre d'affaires annuel de l'entreprise COSMETICA et celui du secteur.**

Voir Annexe n°3

<p><b>2) Commentez l'évolution du chiffre d'affaires annuel de l'entreprise COSMETICA notamment en la comparant à l'évolution du marché (annexe n° 3).</b> Voir annexe n°3</p>
<p><b>3) Mettez en évidence l'inégalité de l'évolution du chiffre d'affaires des différents segments.</b> Les différents segments ne contribuent pas de la même façon dans l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise. En effet, en 2014 l'évolution du CA global de l'entreprise est atténuée par la vente des colorations (12 % &lt; à l'évolution globale). Tandis qu'en 2015 l'évolution globale du CA est abaissée par l'évolution relativement faible des soins de la peau (9,3 %).</p>
<p><b>4) En prenant appui sur les résultats obtenus, aidez M. Ahmed à trouver une solution afin d'accroître sa part de marché.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Promouvoir les ventes des produits actuels par une meilleure politique de communication</li> <li>- Attaquer des nouveaux segments du marché en lançant des nouveaux produits.</li> </ul>

### DOSSIER N° 2 : SUIVI D'UNE ANIMATION PROMOTION

<b>Rappel des questions et réponses</b>
<p><b>1) Complétez l'annexe n° 4</b> Voir Annexe n°4</p>
<p><b>2) Que pensez-vous de l'efficacité de l'action promotionnelle menée en décembre 2015 ?</b> Bien que <u>les objectifs de la promotion 2015 ne soient pas atteints</u> en termes de CA et en termes de marge, <u>la promotion de 2015 est meilleure que celle de 2014</u> étant donné que le CA a enregistré une augmentation de 10 000 D et la marge a évolué de 2 000 D.</p>

### DOSSIER N° 3 : RECRUTEMENT D'UNE CONSEILLERE

<b>Rappel des questions et réponses</b>
<p><b>1) Calculez le score de chaque candidate.</b>  Candidate n°1 = <math>[(2 \times 3,25) + (2 \times 3) + (3 \times 3) + (2 \times 1) + (1 \times 3)] = 26,5</math>  Candidate n°2 = <math>[(2 \times 3,75) + (2 \times 3) + (3 \times 2) + (2 \times 3) + (1 \times 2)] = 27,5</math>  Candidate n°3 = <math>[(2 \times 3) + (2 \times 4,5) + (3 \times 1,5) + (2 \times 1,5) + (1 \times 3,5)] = 26</math></p>
<p><b>2) Quelle est la candidate à retenir selon la méthode des scores ?</b> La candidate n°2 est à retenir <b>car son score est le plus élevé</b></p>
<p><b>3) Citez d'autres critères de sélection.</b> Etat civil, taille, communication, personnalité, charisme, ...</p>

### DOSSIER N° 4 : LANCEMENT DU NOUVEAU PRODUIT

<b>Rappel des questions et réponses</b>
<b>A- Calcul du coût de revient et résultat</b>
<p><b>1) Calculez le coût de revient global et unitaire.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût de revient global <math>50\,000 + 12\,500 + 25\,000 + 43\,750 + 6\,250 + 63\,000 = 200\,500\text{ D}</math></li> <li>- Coût de revient unitaire = <math>200\,500 / 12\,500 = 16,040\text{ D}</math></li> </ul>

**2) Calculez sur la base du prix psychologique, le prix de vente pratiqué par la société COSMETICA aux distributeurs.**

- Prix de vente public hors taxes :  $29,500/1,18 = 25 \text{ D}$
- Prix de vente de l'entreprise :  $25 \times 0,8 = 20 \text{ D}$
- 

**3) Calculez le résultat de la société COSMETICA pour cette activité.**

$$(20 \times 12\,500) - 200\,500 = 49\,500 \text{ D}$$

Ou bien :  $(20 - 16,040) \times 12\,500 = 49\,500 \text{ D}$

**4) A partir de combien de flacons l'activité de la société COSMETICA est-elle rentable ?**

$$\text{Coût variable unitaire} = 137\,500/12\,500 = 11$$
$$\text{SR en quantité} = 63\,000 / (20 - 11)$$
$$\text{SR en quantité} = 7\,000 \text{ unités}$$

**5) En vous appuyant sur l'étude quantitative que vous venez de réaliser, dites si la société doit lancer la production de la nouvelle marque de parfum. Justifiez votre réponse.**

L'entreprise a intérêt à lancer le nouveau produit car il dégage un résultat global positif de 49 500 D, d'autant plus qu'il permet d'élargir sa gamme des produits, ce qui entraîne une amélioration de sa part de marché et l'évolution de son chiffre d'affaires.

Ou : le SR est inférieur au chiffre d'affaires prévisionnel, donc la marge de sécurité est positive donc le produit est rentable.

## **B - Evolution du besoin en fonds de roulement**

**1) Déterminez les besoins d'exploitation engendrés par le nouveau produit en nombre de jours.**

$$15 + 30 + 2 + 60 + 11 = 118 \text{ jours}$$

**2) Déterminez les ressources d'exploitation engendrées par le nouveau produit en nombre de jours.**

$$40 + 8 = 48 \text{ jours}$$

**3) Déterminez le besoin en fonds de roulement engendré par le nouveau produit en nombre de jours et en valeur.**

$$\text{BFR en jours} : 118 - 48 = 70 \text{ jours de chiffre d'affaires}$$
$$\text{BFR en valeur} : 70 \times 700 = 49\,000 \text{ D}$$

**4) Aidez M. Ahmed à trouver les sources de financement adéquates.**

Le besoin constaté est permanent, il devrait être financé principalement par des ressources stables, telles que l'augmentation du capital, les dettes financières, la cession d'immobilisations dans la mesure du possible...

## FEUILLE A RENDRE AVEC LA COPIE

### Annexe n° 1 : Valorisation et suivi des stocks

Eléments	Crèmes solaires	Soins de la peau	Parfums	
Stock au 01/01/2016	2 250	6 000	18 000	
Stock au 31/03/2016	6 750	4 800	6 000	
Chiffre d'affaires	6 000	10 800	45 000	
Prix de vente unitaire hors taxes	30	12	25	
Coût d'achat des produits vendus	4 500	8 100	36 000	<b>Détail des calculs pour la référence crème solaire</b>
Quantité vendue	<b>200</b>	<b>900</b>	<b>1 800</b>	$6\,000 / 30 = 200$
Taux de marque	<b>25 %</b>	<b>25 %</b>	<b>20 %</b>	$(6\,000 - 4\,500) / 6\,000 = 0,25$ <i>soit 25 %</i>
Stock moyen trimestriel	<b>4 500</b>	<b>5 400</b>	<b>12 000</b>	$(2\,250 + 6\,750) / 2 = 4\,500$
Coefficient de rotation	<b>1 fois par trimestre</b>	<b>1,5 fois par trimestre</b>	<b>3 fois par trimestre</b>	$r = 4\,500 / 4\,500 = 1$
Durée de stockage	<b>90 jours</b>	<b>60 jours</b>	<b>30 Jours</b>	$90\,j / 1 = 90\,jours$

#### 2) Commentaires :

- Crèmes solaires : La rotation du stock est lente car il s'agit de la saison d'hiver. Ceci s'explique entre autres par le stock final qui représente le triple du stock initial, donc la société est en période de méventes et elle n'a pas pensé à réduire ses achats.
- Soins de la peau : La rotation du stock est acceptable. Il semble que la demande du produit est étalée sur toute l'année.
- Parfums : c'est le produit le plus demandé, sa rotation est forte. L'entreprise risque de se trouver en rupture de stock car le stock final est le 1/3 du stock initial.

### Annexe n° 2 : Tableau de calcul de la masse salariale

Eléments	2015	2016	2017
Salaires de base avant augmentation	8 000,000	8 000,000	8 400,000
Augmentation des salaires de 5 %	-	<b>400,000</b>	<b>420,000</b>
Salaires de base après augmentation	8 000,000	<b>8 400,000</b>	<b>8 820,000</b>
Primes et indemnités	2 000,000	2 000,000	2 000,000
Salaires bruts	10 000,000	<b>10 400,000</b>	<b>10 820,000</b>
Cotisation patronale à la CNSS 16,57 %	1 657,000	<b>1 723,280</b>	<b>1 792,874</b>
TFP 2 %	200,000	<b>208,000</b>	<b>216,400</b>
FOPROLOS 1 %	100,000	<b>104,000</b>	<b>108,200</b>
Masse salariale	<b>11 957,000</b>	<b>12 435,280</b>	<b>12 937,474</b>

**Annexe n° 3 : Tableau d'évolution du chiffre d'affaires**

Eléments	2013	2014	2015	Détail des calculs pour l'année 2015
Part de marché de l'entreprise	21,62 %	21,18 %	20 %	$2\,500\,000 / 12\,500\,000 = 0,2$ Soit 20 %
Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise		12,5 %	11,11 %	$(2\,500\,000 - 2\,250\,000) / 2\,250\,000 = 0,1111$ soit 11,11 %
Taux d'évolution du chiffre d'affaires du secteur		14,86 %	17,65 %	$(12\,500\,000 - 10\,625\,000) / 10\,625\,000 = 0,1765$ soit 17,65 %

**2) Commentaire de l'évolution du chiffre d'affaires :**

Le chiffre d'affaires de l'entreprise a connu une évolution de 12,5 % en 2014 et de 11,11 % en 2015. Cette évolution, bien qu'elle soit positive, reste inférieure au secteur surtout en 2015. Ce qui explique la baisse de la part de marché de la société d'année en année car elle évolue à un rythme inférieur à celui du secteur.

**Ceci pourrait être expliqué - entre autres - par l'absence de segments porteurs dans la gamme des produits de l'entreprise et sa politique de communication.**

**Annexe n° 4 : Suivi de l'action promotionnelle**

Eléments	Objectifs 2015	Réalisation 2015	Ecart en valeur	Réalisation 2014	Pourcentage d'évolution par rapport à 2014
Chiffre d'affaires	150 000	120 000	- 30 000	110 000	9,09 %
Marge bénéficiaire	30 000	20 000	- 10 000	18 000	11,11 %

**Détails des calculs :**

1. Marge bénéficiaire réalisée promotion 2015 :  $120\,000 / 6 = 20\,000$  D

2. Ecart en valeur sur chiffre d'affaires :  $120\,000 - 150\,000 = - 30\,000$  D

3. Ecart en valeur sur marge bénéficiaire :  $20\,000 - 30\,000 = - 10\,000$  D

4. Pourcentage d'évolution par rapport à 2014 :

- Du chiffre d'affaires :  $(120\,000 - 110\,000) / 110\,000 = 0,0909$  soit **9,09 %**

- De la marge bénéficiaire :  $(20\,000 - 18\,000) / 18\,000 = 11,11$  %

## Analyse du sujet – Session de contrôle 2016

<b>Première partie : 5 points</b>			
<b>Problème posé</b>	<b>Chapitre concerné</b>	<b>Outils scientifiques à utiliser</b>	<b>Commentaire</b>
<p><b>Exercice 1 ; Suivi et analyse des stocks.</b>                      ✓ <b>L'énoncé</b> expose pour 3 types de produits dans une annexe à compléter le stock initial et final, le prix de vente unitaire HT et le coût d'achat des produits vendus                      ✓ <b>le travail demandé consiste à</b> :: déterminer pour chaque produit, la quantité vendue, le taux de marque, le stock moyen trimestriel, le coefficient de rotation, la durée de stockage trimestrielle ; commenter les résultats et proposer 2 solutions d'amélioration afin de minimiser les coûts de stockage.</p>	<p>Chapitre II°) Gestion de l'approvisionnement « la gestion comptable des stocks »</p> <p>Chapitre IV°) Gestion commerciale..</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quantité vendue := CA/PV unitaire</li> <li>• Taux de marque = <math>(C \text{ AHT} - \text{Coût d'achat des produits vendue}) / \text{CAHT}</math>.</li> <li>• Stock moyen trimestriel = <math>(\text{Stock initial} + \text{stock final}) / 2</math>.</li> <li>• Coefficient de rotation (r) = <math>\text{Coût d'achat des produits vendus} / \text{stock moyen}</math>.</li> <li>• Durée de stockage trimestrielle en jours = <math>90 \text{ jours} / r</math>.</li> </ul>	<p>L'élève doit être capable de =</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-calculer la quantité vendue.,</li> <li>-Calculer le taux de marque ,</li> <li>-déterminer le stock moyen,</li> <li>-déterminer le coefficient de rotation ,</li> <li>- Calculer la durée de stockage,</li> <li>-Commenter les résultats obtenus</li> </ul>
<p><b>Exercice 2 ; Masse salariale.</b>                      ✓ <b>L'énoncé</b> expose la prévision d'une augmentation de salaire de 5% par année sur le salaire de base de l'année précédente et pendant 2 ans en se basant sur des informations fournies en annexe..                      ✓ <b>le travail demandé consiste à</b> déterminer le taux de la TFP, compléter le tableau donné en annexe, permettant le calcul de la masse salariale, ainsi que son taux d'évolution et d'en faire un commentaire.</p>	<p>Chapitre VI°) Gestion des ressources humaines.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux TFP = <math>\text{TFP en valeur} / \text{Salaire brut}</math> (soit 2% pour l'entreprise commerciale).</li> <li>• Masse salariale = Salaires bruts + cotisations patronales à la CNSS + TFP + FOPROLOS.</li> </ul>	<p>L'élève doit être capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-connaître les composantes du salaire brut.</li> <li>-connaître le taux de la TFP et la base du calcul ;</li> <li>-connaître les composantes de la masse salariale et d'en faire le calcul..</li> </ul>

## Deuxième partie : 15 points

**Problématique et fil conducteur :** Les produits cosmétiques fabriqués et commercialisés par la société **Cosmética** sont appréciés sur le marché national en raison de leur qualité et de leur prix, depuis sa création; la société n'a cessé d'innover;; le gérant a fixé pour l'année 2016 les deux objectifs suivants : Maintenir la croissance des ventes et créer une nouvelle marque de parfum pour le marché national et l'exportation ; à ce propos, on demande de traiter les dossiers suivants :

●●●**Dossier n°1 : Analyse et suivi des ventes.** Selon des données relatives au chiffre d'affaires et des taux d'évolution des ventes des 3 dernières années (2013 – 2014 et 2015). Il est demandé de : (remplir l'annexe concernant la part de marché et les taux d'évolution des chiffres d'affaires de l'entreprise et du secteur → commenter l'évolution du chiffre d'affaires→ Mettre en évidence l'inégalité de l'évolution du chiffre d'affaires des différents segments →proposer une solution pour accroître la part de marché de la société).

➔**Dossier n°2 : Suivi d'une animation promotion.** Selon une action promotionnelle en 2015 « concours miss » ; détermination de la marge dégagée, l'écart en valeur entre l'objectif et la réalisation ainsi que le % d'évolution par rapport à 2014→ conclusion sur l'efficacité de l'action promotionnelle menée en décembre 2015.

➔**Dossier n°3 : Recrutement d'une conseillère.** Calcul du score de chaque candidate →Sélection de la candidate à retenir selon la méthode des scores.

➔**Dossier n°4 : Lancement du nouveau produit. A- Calcul du coût de revient et résultat** (Calcul du coût de revient et résultat→Evolution du besoin en fonds de roulement→ décision relative au lancement du nouveau produit) ➔ **B- Evolution du besoin en fond de roulement** (Détermination des besoins et ressources d'exploitation→ détermination du BFR en jours→ recherche des sources de financement adéquates).

Problème posé	Chapitre concerné	Outils scientifiques à utiliser	Commentaire
<p><b>Dossier n°1 : Analyse et suivi des ventes.</b>                      ✓ <b>l'énoncé</b> expose le chiffre d'affaires du secteur et celui de l'entreprise des années 2013-2014 et 2015 ainsi que les taux d'évolution des ventes de 3 produits des années 2014 et 2015.                      ✓ <b>le travail demande consiste à :</b>                      compléter une annexe (part de</p>	<p>Chapitre IV°) Gestion commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Part de marché de l'entreprise = <math>CA \text{ de l'entreprise} / CA \text{ du secteur.}</math></li> <li>•Taux d'évolution du chiffre d'affaires = <math>CA (N) - CA (N-1) / CA (N-1)</math></li> </ul>	<p>L'élève doit être capable de = -                      Calcule la part de marché ;                      -calculer le taux d'évolution du chiffre d'affaires ;                      - commenter les résultats obtenus ;                      -proposer des solutions pour des éventuelles remèdes.</p>



<p>marché, taux d'évolution du CA de l'entreprise et celle du secteur) Mettre en évidence l'inégalité de l'évolution du chiffre d'affaires des différents segments, trouver une solution pour accroître la part de marché.</p>			
<p><b>Dossier n°2 : Suivi d'une animation promotion.</b>  ✓ l'énoncé rappelle les conditions de la promotion 2014 et 2015 ainsi que les résultats obtenus..  ✓ le travail demande consiste à : remplir une annexe afin de déterminer l'écart en valeur entre les objectifs et les réalisations ainsi que le pourcentage d'évolution par rapport à 2014 ; évaluer l'efficacité de l'action promotionnelle menée en décembre 2015.</p>	<p>Chapitre III°) Gestion de la production « la comparaison entre les prévisions et les réalisations »   Chapitre IV°) Gestion commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Ecart en valeur : Réalisations-Prévisions.</li> <li>• Pourcentage d'évolution du Chiffre d'affaires = <math>CA(N) - CA(N-1) / CA(N-1)</math>..</li> <li>• Pourcentage d'évolution des marges bénéficiaires = <math>Marge\ Bénéficiaire(N) - Marge\ bénéficiaire(N-1) / Marge\ bénéficiaire(N-1)</math>.</li> </ul>	<p>Le candidat doit être capable de =</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-déterminer un écart en valeur et en pourcentage ;</li> <li>-commenter un écart ;</li> <li>- évaluer l'efficacité de l'action promotionnelle menée en décembre 2015 à postériori.</li> </ul>
<p><b>Dossier n°3 : Recrutement d'une conseillère.</b>  ✓ l'énoncé expose les moyennes des notes obtenues par 3 candidates selon 5 critères ainsi que le coefficient pour chaque critère.  ✓ le travail demande consiste à : calculer le score de chaque candidat, indiquer la candidate à retenir selon la méthode des scores, citer d'autres critères de sélection.</p>	<p>Chapitre V°) Gestion des ressources humaines</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Score d'un candidat = <math>\sum (notes \times coefficients)</math></li> <li>•le candidat à retenir si son score est le plus élevé.</li> <li>•recenser tous les critères de sélection possible.</li> </ul>	<p>Le candidat doit être capable de =</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Calculer le score pour chaque candidat.</li> <li>-faire le choix d'un candidat</li> <li>- connaître les critères de sélection possible selon le poste prévu.</li> </ul>

<p><b>Dossier n°4 : Lancement du nouveau produit.</b></p> <p>✓ <b>l'énoncé</b> expose les composantes du coût de revient du nouveau produit classées selon des charges fixes et variables ainsi que celles de l'évolution du besoin en fond de roulement.</p> <p>✓ <b>le travail demande consiste à :</b> calculer le coût de revient et le prix de vente, le résultat, le seuil de rentabilité en quantités, se décider sur le lancement du nouveau produit.</p> <p>.... Déterminer entre autres, le BFR en valeur et en jours engendré par le nouveau produit et aider le gérant à trouver les sources de financement possibles.</p>	<p>Chapitre III°) Gestion de la production.</p> <p>Chapitre IV°) Gestion commerciale</p> <p>Chapitre VI°) Gestion financière..</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût de revient global = Matières premières + MOD + Autres charges variables + Coût fixe.</li> <li>• Résultat = CA – Coût de revient global</li> <li>• SR en quantité = <math>CF / MCV</math> unitaire</li> <li>• MCV unitaire = Prix de vente unitaire – CV unitaire</li> <li>• Besoins d'exploitation en jours = ( Stockage de matières premières +stockage de produits finis + Production + délai crédit clients + Autres besoins d'exploitation ) en jours.</li> <li>• Ressources d'exploitations en jours = (Délai crédit fournisseurs + Autres ressources d'exploitation) en jours.</li> <li>• BFR en jours.= (Besoins d'exploitation – Ressources d'exploitation) en jours.</li> <li>• BFR en valeur = BFR en jours x CA supplémentaires HT par jour..</li> </ul>	<p>Le candidat doit être capable de =</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-déterminer le coût de revient ,</li> <li>-calculer le résultat analytique ;</li> <li>-Calculer le SR en quantité ;</li> <li>-calculer La MCV Unitaire,</li> <li>-connaître les composantes des besoins d'exploitation ,</li> <li>-Connaître les composantes des ressources d'exploitation;</li> <li>-calculer le BFR en jours</li> <li>-Calculer le BFR en valeur</li> </ul>
--	--	---	--