

RÉPUBLIQUE TUNISIENNE MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION	EXAMEN DU BACCALAURÉAT SESSION 2022	Session de contrôle
	Épreuve : Gestion	Section : Économie et Gestion
	Durée : 3h30	Coefficient de l'épreuve: 3

N° d'inscription



Le sujet est composé de deux parties sur 09 pages numérotées de 1/9 à 9/9.

Première partie : (5 points)

Exercice n° 1 : Choix de fournisseur

Exercice n° 2 : Recrutement de personnel

Deuxième partie : (15 points)

Dossier N° 1 : Etude de la situation actuelle

Dossier N° 2 : Opération promotionnelle

Dossier N° 3 : Lancement d'un nouveau produit

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 :

Le gérant de la société « **Plastica** » souhaite minimiser les coûts liés à la gestion de stock de la matière première « granulé plastique ». Pour ce faire, il a consulté trois fournisseurs. Vous disposez des informations suivantes :

1- Offres des fournisseurs :

Eléments	Fournisseur « Neptune Plast »	Fournisseur « Casa Plast »	Fournisseur « Cap Plast »
Quantité minimale par commande	50 000 kg	62 500 kg	50 000 kg
Prix d'achat unitaire HTVA	4,050 D	4,000 D	3,960 D
Délai de livraison	13 jours	14 jours	27 jours
Délai de paiement	30 jours	45 jours	15 jours
Coût de passation d'une commande	500 D	937,500 D	500 D

2- Autres informations :

- Délai de livraison ne dépasse pas 15 jours.
- Délai de paiement 30 jours au minimum.
- Consommation totale durant l'année 2022 est de 500 000 kg de « granulé plastique ».
- Coût de possession 0,200 D par kg si la quantité par commande ne dépasse pas 50 000 kg ; 0,240 D par kg pour toute commande supérieure à 50 000 kg.

Travail à faire :

- 1) Quels sont les fournisseurs qui peuvent intéresser la société ?
- 2) Calculez le nombre de commandes à passer auprès de chaque fournisseur intéressant compte tenu de la quantité minimale.
- 3) Quel est le fournisseur à retenir en se basant sur le coût global d'approvisionnement ?

Exercice N° 2 :

Avec l'acquisition d'un matériel sophistiqué, la société « **Neapolis** » a besoin de recruter un ingénieur de production. Le gérant de la société décide de procéder au recrutement en contactant les stagiaires qu'il a accueillis lors des périodes de stage dans l'entreprise. Trois candidatures ont été retenues. Il vous associe au recrutement de cet ingénieur et vous demande de sélectionner la personne la plus apte à tenir le poste de travail.

Le choix d'une candidature sera effectué selon des critères qui seront pondérés par un coefficient en fonction de son importance relative. Les critères et les coefficients de pondération sont regroupés dans le tableau suivant :

Critères	Formation	Expérience professionnelle	Attitudes	Disponibilité	Age
coefficients	4	2	3	2	2

Les trois candidats sont évalués sur chaque critère au moyen d'une échelle allant de 1 (très mauvais) à 5 (très bon). Les moyennes des notes attribuées à chaque candidat sont les suivantes :

Critères	Formation	Expérience professionnelle	Attitudes	Disponibilité	Age
Candidat 1	3,75	3,75	4,00	3,50	3,75
Candidat 2	4,00	3,25	3,50	4,00	3,50
Candidat 3	3,50	4,00	3,00	3,00	4,00

Travail à faire :

- 1) Complétez l'annexe n°1 page 7/9 (à rendre avec la copie).
- 2) Choisissez sur l'annexe n°1 page 7/9 (à rendre avec la copie) le candidat qui sera sélectionné pour un entretien avec le gérant. Justifiez votre réponse.

DEUXIEME PARTIE

L'entreprise « **Sanitaire Plus** » est spécialisée dans la fabrication des articles sanitaires en résine polyester (vasques, receveurs de douches, lavabos, baignoires, ...). Sa clientèle est constituée principalement des commerçants d'articles sanitaires et des promoteurs immobiliers.

Vu l'invasion du marché Tunisien par des produits étrangers et l'importance du commerce informel, l'entreprise se trouve dans un environnement très concurrentiel. Pour ces

raisons, le gérant M. Mohamed désire étudier la rentabilité des produits phares (les plus attractifs) et la position concurrentielle de l'entreprise afin d'adopter les solutions adéquates pour relancer les ventes de l'entreprise et accroître sa part de marché. M. Mohamed envisage également saisir les opportunités offertes par le marché et diversifier la gamme de ses produits.

Engagé dans le service de contrôle de gestion, vous êtes chargés par le gérant M. Mohamed de l'éclairer sur la situation en vous soumettant les dossiers suivants :

Dossier N° 1 : Etude de la situation actuelle

A- Analyse de la rentabilité des produits phares de l'entreprise

Dans le cadre d'un contrôle continu des résultats réalisés et des objectifs fixés en 2021, M. Mohamed vous demande d'étudier la rentabilité actuelle des produits phares de l'entreprise. Il vous confie les informations suivantes relatives aux coûts et aux stocks des produits finis :

Eléments	Lavabos	Receveurs de douche
Ventes en valeurs	3 600 000 D	1 800 000 D
Coûts de production de l'année 2021	3 000 000 D	1 341 250 D
Stocks de produits finis au 31/12/2020	525 000 D	88 750 D
Stocks de produits finis au 31/12/2021	825 000 D	80 000 D
Coût de distribution	5 % du chiffre d'affaires	

Travail à faire :

- 1) Pour le produit lavabo :
 - a- Calculez le coût de production des unités vendues pour l'année 2021.
 - b- Calculez la rotation de stock.
 - c- Vérifiez que le montant du coût de revient s'élève à 2 880 000 D.
- 2) Complétez l'**annexe n°2 page 7/9** (à rendre avec la copie) afin de déterminer les résultats d'exploitation, les écarts sur résultats ainsi que la rotation de stock.
- 3) En prenant appui sur les résultats obtenus, commentez la situation de l'entreprise « **Sanitaire Plus** ».

B- Etude de l'évolution des chiffres d'affaires et des parts de marché

A la suite de l'étude quantitative menée au sein de l'entreprise M. Mohamed est inquiet concernant l'écart défavorable constaté sur le résultat d'exploitation du produit lavabo. Il désire raffiner cette étude par le suivi de l'évolution des ventes et de la part de marché de l'entreprise relative à ce produit.

Travail à faire :

- 1) Etudiez l'évolution de l'activité de l'entreprise « **Sanitaire Plus** » et de ses concurrents en complétant l'**annexe n°3 page 8/9** (à rendre avec la copie).
- 2) En exploitant l'**annexe n°3 page 8/9** (à rendre avec la copie).
 - a- Calculez les prix de vente moyens pratiqués par l'entreprise et ceux des concurrents pour les deux années 2020 et 2021. Que constatez-vous ?
 - b- Par quoi peut-on expliquer la baisse de la part de marché de l'entreprise ?
 - c- Quelle solution préconisez-vous à l'entreprise pour améliorer sa performance commerciale ?

Dossier N° 2 : Opération promotionnelle

Avant de s'engager dans une nouvelle politique de prix et pour accélérer la commercialisation de ses produits, le gérant de l'entreprise M. Mohamed souhaite mettre en place une campagne promotionnelle portant sur le produit lavabo en partenariat avec les distributeurs afin d'écouler un stock jugé trop important.

Vous disposez des informations suivantes relatives à l'opération promotionnelle :

- Durée de la promotion : 1 mois.
- Prix de vente H.T.V.A aux distributeurs avant la promotion : 300 D.
- Une remise de 5% sur le prix de vente accordée aux distributeurs durant la durée de la promotion. Cette remise sera intégralement déduite par les distributeurs du prix de vente public.
- Les quantités mensuelles moyennes vendues hors promotion sont de 1 000 lavabos.
- Incidence sur les ventes : augmentation du nombre de produits vendus de 40%.
- Résultat unitaire de la société avant l'opération promotionnelle : 60 D.
- Résultat unitaire envisagé pendant l'opération promotionnelle : 45 D.

Travail à faire :

- 1) Calculez les ventes prévisionnelles en volume (en quantité) durant le mois de la promotion.
- 2) Calculez le prix de vente durant le mois de la promotion.
- 3) Complétez le tableau de comparaison (hors promotion/avec promotion) : **annexe n°4 page 9/9** (à rendre avec la copie) de manière à dégager les différents écarts.
- 4) Dites en justifiant votre réponse si l'entreprise a intérêt à mettre en place cette campagne promotionnelle.
- 5) Quelle autre forme de promotion peut-on envisager afin d'écouler le stock jugé trop important ?
- 6) Dites en justifiant votre réponse si l'entreprise doit maintenir sa politique de prix actuelle (avant la promotion).

Dossier N° 3 : Lancement d'un nouveau produit

La stagnation des ventes ces dernières années conduit M. Mohamed à élargir sa gamme de produits. Il envisage lancer un nouveau produit « Evier » en résine polyester.

A- Recherche du plein emploi

Afin de rentabiliser ses investissements et d'assurer le plein emploi de ses ateliers, M. Mohamed compte lancer un nouveau produit « Evier » en résine polyester au début de l'année 2022. Le bureau de méthodes vous communique les données suivantes relatives au nouveau produit :

✓ Eléments de calcul des capacités de production :

Eléments	Evier	Capacités mensuelles disponibles
Atelier moulage et injection	20 min	240 h
Atelier finition	15 min	180 h

✓ Congé annuel et arrêt de production pendant le mois d'août.

Travail à faire :

- 1) Vérifiez que la capacité maximale annuelle disponible est de 2 640 heures pour l'atelier moulage et injection et 1 980 heures pour l'atelier finition.
- 2) Déterminez la quantité optimale annuelle à fabriquer du produit « Evier ».
- 3) Une étude de marché a montré que l'entreprise pourrait compter sur un marché potentiel de 12 000 éviers par an :
 - a- Dites en justifiant votre réponse si l'entreprise peut satisfaire les besoins du marché potentiel ?
 - b- Quelle solution préconisez-vous à l'entreprise pour satisfaire les besoins du marché ?

B- Etude de la rentabilité du nouveau produit « Evier »

Avant de se lancer dans cette nouvelle production, M. Mohamed s'interroge sur la rentabilité de ce nouveau produit pour lequel il espère avoir une marge de sécurité d'au moins 4 000 éviers. Vous disposez des informations suivantes relatives à la fabrication de ce nouveau produit :

1- Eléments de calcul du coût unitaire du produit « Evier » :

Matières premières (résine, polyester, charges minérales, fibres de verres, ...)	256,500 D
Fournitures diverses (siphon, bondes, ...)	25 D
Main d'œuvre atelier moulage et injection	20 min à 6 D l'heure
Main d'œuvre atelier finition	15 min à 6 D l'heure
Autres charges variables	15 D

2- Coût fixe total (y compris les frais de publicité et de promotion) : 396 000 D.

3- Quantité à produire et à vendre : 7 920 unités.

4- Prix de vente unitaire HTVA : 500 D.

Travail à faire :

- 1) Calculez le coût variable unitaire et la marge sur coût variable unitaire.
- 2) Présentez le tableau de résultat différentiel.
- 3) Calculez le seuil de rentabilité en quantité.
- 4) Calculez la marge de sécurité en quantité.
- 5) L'entreprise doit-elle se lancer dans la fabrication de ce nouveau produit ? Justifiez votre réponse.

C- Investissement

Pour développer le nouveau produit et répondre à la demande des clients, la mise en place d'une nouvelle unité de production est envisagée.

Avant de généraliser le lancement du nouveau produit auprès de différentes cibles, M. Mohamed souhaite étudier la rentabilité de l'investissement. Vous disposez des informations suivantes relatives à l'investissement :

Coût réel d'acquisition des équipements HTVA	900 000 D
Durée du projet	5 ans
Mode d'amortissement	Linéaire sur 5 ans
Valeur résiduelle	Nulle
Délai de récupération	2 ans et 3 mois
Taux d'actualisation	12 %
Taux d'impôt sur les bénéfices	15 %

Travail à faire :

- 1) Montrez que la capacité d'autofinancement annuelle (CAF constante) générée par l'investissement est de 400 000 D.
- 2) Calculez la valeur actualisée nette générée par l'investissement (VAN).
- 3) Concluez sur l'opportunité d'adopter le projet.

Extrait des tables financières : taux 12% l'an

n	$(1+i)^n$	$(1+i)^{-n}$	$\frac{(1+i)^n - 1}{i}$	$\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$	$\frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$
1	1,120 000	0,892 857	1,000 000	0,892 857	1,120 000 0
2	1,254 400	0,797 194	2,120 000	1,690 051	0,591 698 1
3	1,404 928	0,711 780	3,374 400	2,401 831	0,416 349 0
4	1,573 519	0,635 518	4,779 328	3,037 349	0,329 234 4
5	1,762 342	0,567 427	6,352 847	3,604 776	0,277 409 7

ANNEXES A RENDRE

Annexe N°1: Tableau de calcul des scores des candidats

	Candidat 1			Candidat 2			Candidat 3		
	Coef	Note	Total	Coef	Note	Total	Coef	Note	Total
Formation	4			4			4		
Expérience professionnelle	2			2			2		
Attitudes	3			3			3		
Disponibilité	2			2			2		
Age	2			2			2		
Score									

Choix du candidat :

Annexe N° 2: Tableau de calcul des résultats, des écarts et de la rotation de stock pour l'année 2021

Eléments	Lavabos	Receveurs de douche
Chiffre d'affaires	3 600 000 D	
Coût de revient		1 440 000 D
Résultat d'exploitation	(1)	
Objectif en termes de résultat d'exploitation	800 000 D	300 000 D
Ecart sur résultat d'exploitation	(2)	
Nature de l'écart		
Rotation de stock de l'entreprise		8 fois
Rotation de stock du secteur	6 fois	7 fois
Détails des calculs :		
(1)		
(2)		

Section : **Économie et Gestion** N° d'inscription : Série :

Nom et prénom :

Date et lieu de naissance :

Signatures des surveillants

.....

.....

Épreuve : **Gestion** (Section : **Économie et Gestion**) – Session de contrôle 2022

Annexe N° 3 : Evolution de l'activité de l'entreprise et des concurrents pour le produit « Lavabo »

Eléments	Année 2020	Année 2021	Commentaire
Chiffre d'affaires de l'entreprise	3 690 000	3 600 000	
Chiffre d'affaires des concurrents	33 210 000	37 050 000	
Ventes de l'entreprise en quantité	12 300	12 000	
Ventes des concurrents en quantité	110 700	130 000	
Part de marché de l'entreprise en quantité (formule chiffrée et résultat)			
Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise (formule chiffrée et résultat)			
Taux d'évolution du chiffre d'affaires des concurrents (formule chiffrée et résultat)			

NE RIEN ECRIRE ICI

Annexe N° 4 : Tableau de comparaison (hors promotion / avec promotion)

Eléments	Indicateurs		Ecart	
	Hors promotion (prix habituel)	Avec promotion (prix réduit)	Valeur	Nature
Prix de vente aux distributeurs (HTVA)				
Ventes en quantités				
Chiffre d'affaires (HTVA)				
Résultat unitaire				
Résultat global				
	140 000	130 000		
	45 000	45 000		
	33 510 000	32 020 000		
	3 000 000	3 000 000		
Eléments	Valeur 3030	Valeur 3054		Comptabilité

Annexe N. 3 : Evolution de l'écriture de l'entreprise et des calculs de boni/p bloqué / falso »