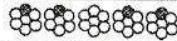


RÉPUBLIQUE TUNISIENNE MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION	EXAMEN DU BACCALAURÉAT	Session principale 2023
	Épreuve : Gestion	Section : Économie et Gestion
	Durée : 3h30	Coefficient de l'épreuve: 3

N° d'inscription

--	--	--	--	--	--	--	--



Le sujet est composé de deux parties sur 11 pages numérotées de 1/11 à 11/11.

PREMIERE PARTIE : (5 points)

Exercice n° 1 : Cadence optimale d'approvisionnement

Exercice n° 2 : Choix d'une politique de rémunération

DEUXIEME PARTIE : (15 points)

Dossier n° 1 : Analyse du marché actuel et choix d'une politique de prix

A// Analyse de l'évolution des ventes de boissons gazeuses

B// Choix d'une politique de prix et perspective de croissance

Dossier n° 2 : Elargissement de la gamme et choix d'une politique de distribution

A// Elargissement de la gamme de boissons gazeuses

B// Choix d'une politique de distribution

Dossier n° 3 : Investissement et financement

A// Investissement

B// Financement

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

PREMIERE PARTIE

Exercice N°1 :

La société «*Mychips*» est spécialisée dans la fabrication de Chips à base de pommes de terre frites dans des huiles végétales. Un accroissement de l'activité de la société rend la capacité de la cuve servant à stocker l'huile végétale insuffisante. Le gérant de la société souhaiterait avoir votre avis sur la politique actuelle de gestion de stock et sur l'opportunité d'accroître la capacité de stockage des huiles végétales. Il vous soumet les informations suivantes :

- La consommation annuelle s'élève à 60 000 litres à 5 D le litre ;
- Le coût de passation d'une commande est de 500 D ;
- Le coût de possession est de 0,600 D par litre pendant un an ;
- La capacité actuelle utilisée est de 5 000 litres. Elle correspond actuellement au volume de chaque commande (quantité par commande) ;
- Il serait possible d'accroître la capacité de stockage qui passerait de 5 000 litres à 10 000 litres avec l'acquisition d'une nouvelle cuve moyennant un coût annuel supplémentaire de 1 000 D.

Travail à faire :

- 1) Avec le rythme actuel (commande de 5 000 litres) :
 - a- Calculez le nombre annuel de commandes.
 - b- Calculez le coût total de passation, le coût total de possession et le coût total d'approvisionnement (coût de gestion de stock).
 - c- Le rythme actuel de passation des commandes permet-il de minimiser les coûts ? Justifiez votre réponse.
- 2) Calculez sans tenir compte de la capacité actuelle de stockage soit 5 000 litres :
 - a- Le nombre optimal de commandes et la quantité par commande.
 - b- Le coût total d'approvisionnement (coût de gestion de stock).
- 3) Dites en justifiant votre réponse si la quantité optimale par commande est compatible (conforme) avec la capacité actuelle de stockage.
- 4) Indiquez en justifiant votre réponse par une argumentation chiffrée, s'il paraît opportun d'investir.

Exercice N°2 :

Inquiet de l'importance des coûts salariaux et de son impact sur la rentabilité de la société, M. Mounir cherche à garantir la productivité d'une part et à maîtriser les coûts salariaux d'autre part.

Pour ce faire, M. Mounir décide d'adopter pour les années à venir une nouvelle politique basée sur le recrutement externe afin de réduire les coûts salariaux, rajeunir le personnel et mettre fin à la promotion interne facultative.

Travail à faire :

En prenant appui sur l'**annexe A page 7/11** à consulter :

- 1) Déterminez le salaire brut annuel et individuel par catégorie de personnel pour l'année 2022.
- 2) Sachant que les départs seront tous remplacés par des nouveaux recrutés, déterminez le nombre de personnes à recruter par catégorie.
- 3) Déterminez, pour l'année 2023, le salaire brut annuel et individuel moyen par catégorie de personnel en complétant l'**annexe n°1 page 9/11** à rendre avec la copie.
- 4) Dites en justifiant votre réponse si la société a fait le bon choix en faisant recours au recrutement externe au lieu des promotions internes.

DEUXIEME PARTIE

La société Tunisienne des boissons gazeuses est une SARL qui a pour activité la fabrication et la commercialisation des deux sortes de boissons gazeuses SODA en bouteilles : « **Boisson Sucrée** » et « **Boisson Light** ». Elle dispose d'un outil de production moderne tant pour la fabrication que pour le conditionnement lui permettant de produire jusqu'à 4 000 000 bouteilles par an. Ces produits sont distribués dans les grandes et moyennes surfaces et auprès des grossistes.

Les résultats sur ces deux produits sont globalement encourageants. Aussi, le gérant M. Ali voudrait-il développer l'activité de sa société en élargissant la gamme actuelle ?

Il a créé un nouveau produit : les boissons gazeuses pures naturelles (fraise, citron, orange, ...). Ces boissons gazeuses sont destinées aux principaux canaux de distribution.

Le souci commercial du gérant M. Ali est triple :

- Analyser l'évolution du chiffre d'affaires et identifier les perspectives de croissance ;
- Etudier la politique de prix des produits existants ;
- Lancer la nouvelle boisson gazeuse pure naturelle.

Dossier N°1 : Analyse du marché actuel et choix d'une politique de prix

A// Analyse de l'évolution des ventes de boissons gazeuses

La société Tunisienne des boissons gazeuses désire améliorer sa position concurrentielle sur le marché de boissons gazeuses. Elle souhaite connaître les tendances et les caractéristiques de ce marché. De ce fait, elle met à votre disposition les informations nécessaires en **annexe B page 7/11** à consulter.

Travail à faire :

- 1) Calculez l'évolution des ventes des boissons gazeuses light en valeur et en volume réalisées entre 2020 et 2022 en complétant l'**annexe n°2 page 9/11** à rendre avec la copie.
- 2) Par quoi peut-on expliquer la différence entre l'évolution en quantité et celle en valeur ?
- 3) Calculez le prix de vente de chaque boisson gazeuse pratiqué par la société en 2021 et en 2022. Que constatez-vous ?
- 4) Analysez et comparez les tendances nationales du marché des boissons gazeuses.
- 5) Quelles sont vos recommandations pour optimiser la position concurrentielle de la société ?

B// Choix d'une politique de prix et perspective de croissance

Le gérant de la société M. Ali estime que son chiffre d'affaires ne progresse pas suffisamment compte tenu des efforts qu'il déploie. Il n'est pas assez convaincu des prix de vente pratiqués par la société et souhaite avoir une meilleure connaissance de la structure des coûts de revient afin d'adopter une meilleure politique de prix.

Il met à votre disposition les informations données en **annexe C page 7/11** à consulter.

Travail à faire :

- 1) Calculez le coût de production et le CMUP des deux produits : **annexe n°3 page 10/11** à rendre avec la copie.
- 2) Calculez le coût de revient des deux produits : **annexe n°4 page 11/11** à rendre avec la copie.
- 3) Calculez le résultat analytique des deux produits vendus : **annexe n°5 page 11/11** à rendre avec la copie.
- 4) M. Ali souhaiterait réaliser une marge bénéficiaire minimale de 20% sur les boissons gazeuses ; quel serait le nouveau prix de vente unitaire de chaque produit ? Que constatez-vous ?

5) Pour l'année 2023, le gérant de la société, après analyse décide d'adopter le prix moyen des concurrents soit 1,470 D pour la bouteille de « **Boisson gazeuse sucrée** » et 1,570 D pour la bouteille de « **Boisson gazeuse light** » ce qui permettrait à la société d'augmenter les quantités à vendre de 10% pour les boissons gazeuses sucrées et de 15% pour les boissons gazeuses light par rapport aux ventes de l'année 2022 :

- a- Effectuez les prévisions des ventes en volume pour l'année 2023 en justifiant vos calculs.
- b- Evaluez le chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année 2023.
- c- Concluez sur la pertinence de ce choix.
- d- Vérifiez, en justifiant vos calculs, que la société est capable de produire cette quantité.

Dossier N°2 : Elargissement de la gamme et choix d'une politique de distribution

A// Elargissement de la gamme de boissons gazeuses

Dans la logique d'être présente sur tous les segments du marché de boissons gazeuses, *la société Tunisienne des boissons gazeuses* décide après étude du marché, des contraintes techniques et des coûts de se lancer dans la fabrication des boissons gazeuses pures naturelles.

L'étude de la demande fait ressortir que les acheteurs potentiels de la société sont prêts à payer une bouteille de boisson gazeuse pure naturelle (fraise, citron, orange, ...) entre 3,000 D et 3,200 D.

Les charges relatives aux boissons gazeuses pures naturelles ont été prévues pour les quatre trimestres de l'année 2023. Ces éléments sont donnés dans l'**annexe D page 8/11** à consulter. Le prix de vente moyen du nouveau produit aux intervenants est fixé à 2,200 D.

La société Tunisienne des boissons gazeuses espère vendre 300 000 Bouteilles de boissons gazeuses pures naturelles en 2023.

Travail à faire :

- 1) Déterminez le montant des charges variables annuelles relatives à la production et à la vente de 300 000 bouteilles de boissons gazeuses pures naturelles.
- 2) Déterminez le montant des charges fixes relatives à l'année 2023.
- 3) Etablissez le tableau de résultat différentiel.
- 4) Déterminez le seuil de rentabilité en valeur et en quantité.
- 5) Interprétez et commentez les résultats obtenus pour aider le gérant M. Ali dans la prise de sa décision.

B// Choix d'une politique de distribution

A l'occasion du lancement de ce nouveau produit, la société s'interroge sur l'opportunité d'adopter un nouveau canal de distribution pour ses produits à savoir les détaillants (épiceries, drugstores, ...).

Avec l'adoption de la nouvelle politique de distribution, le chiffre d'affaires global prévisionnel de *la société Tunisienne des boissons gazeuses* en 2023 serait de 5 016 744 D. Il se répartit comme suit :

- Grandes et moyennes surfaces 35% du chiffre d'affaires global ; taux de marge accordé aux intervenants : 20% ;
- Grossistes 45% du chiffre d'affaires global ; taux de marge accordé aux intervenants : 20% ;
- Détaillants (épiceries, drugstores, ...) 20% du chiffre d'affaires global ; taux de marge accordé aux intervenants : 12%.

Travail à faire :

- 1) Présentez les avantages d'une distribution directe aux détaillants.
- 2) Chiffrez l'économie de marge pour la société en adoptant le canal court (détaillants).
- 3) Expliquez l'intérêt pour la société d'avoir développé une distribution multicanale.

Dossier N°3 : Investissement et financement

A// Investissement

Pour satisfaire à la stratégie de développement commercial, *la société Tunisienne des boissons gazeuses* envisage d'acquérir deux camions lui permettant d'assurer la livraison des boissons gazeuses aux détaillants (épiceries et drugstores). L'exploitation de ce canal de distribution débutera le 02 janvier 2023.

Pour parfaire l'analyse et avoir un aperçu du risque lié à cet investissement, M. Ali vous demande de faire l'analyse de retour sur l'investissement. Vous disposez des informations suivantes :

1- Les éléments prévisionnels de l'investissement sont :

Coût d'acquisition de deux camions hors TVA 19%	200 000 D
Durée de vie probable	5 ans
Mode d'amortissement	Linéaire
Valeur résiduelle	Nulle
Durée du projet	5 ans
Taux d'impôt sur les bénéfices	15 %
Capacité d'autofinancement (CAF) constante	99 500
Taux d'actualisation	12%

- 2- Les charges supplémentaires de distribution (Salaires des chauffeurs, carburants, entretien, assurances, amortissement des camions, ...) sont estimées à 150 000 D par an.
- 3- Le résultat prévu par la société sur le canal court avant les charges supplémentaires de distribution serait de 220 000 D.

Travail à faire :

- 1) Vérifiez que la capacité d'autofinancement annuelle est égale à 99 500 D.
- 2) En exploitant l'annexe E page 8/11 à consulter, déterminez la valeur actuelle nette générée par l'investissement (VAN).