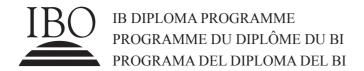
M07/3/BUSMT/HP1/FRE/TZ0/XX





COMMERCE ET GESTION NIVEAU SUPÉRIEUR ÉPREUVE 1

Jeudi 17 mai 2007 (après-midi)

2 heures

INSTRUCTIONS DESTINÉES AUX CANDIDATS

- N'ouvrez pas cette épreuve avant d'y être autorisé(e).
- Lisez très attentivement l'étude de cas.
- Section A : répondez à toutes les questions.
- Section B : répondez à une question.

SECTION A

Répondez à toutes les questions de cette section.

1.	(a)	Expliquez qu'il peut y avoir des sujets de conflit entre n'importe lesquels des groupes de partenaires de <i>Gladrags Ltd</i> pris deux par deux.	[4 points]
	(b)	Préparez un modèle de prise de décision pour aider <i>Gladrags Ltd</i> à définir sa future orientation stratégique.	[6 points]
2.	(a)	(i) Identifiez le marché cible pour la gamme de vêtements traditionnels et celui pour la nouvelle gamme de vêtements de créateur dessinée par Saswati.	[2 points]
		(ii) Expliquez les différents comportements d'achat des consommateurs pour chacun des marchés cibles.	[6 points]
	(b)	Analysez le rôle du marketing dans le développement de la nouvelle gamme « Sassy ».	[8 points]
3.	(a)	(i) Expliquez quelles « procédures de recrutement » (ligne 89) auraient du être suivies pour le recrutement de Stephen Moffat.	[4 points]
		(ii) Dites si la proposition de Jenny Boulton d'augmenter les salaires résoudra le problème de recrutement.	[8 points]
	(b)	Jenny Boulton propose d'introduire une structure organisationnelle plus horizontale. En utilisant une théorie de la motivation adaptée, évaluez l'impact probable de ce changement.	[10 points]
4.		eutez des avantages et des inconvénients de la délocalisation de la production des mes de vêtements de <i>Gladrags Ltd</i> vers le Vietnam et le Bangladesh.	[12 points]

SECTION B

Répondez à une des questions de cette section.

5. Colin Buckley, le directeur financier, a produit les budgets détaillés et l'analyse de la variance réclamés par le conseil d'administration *(ligne 141 à 143)*. Des extraits sont présentés dans les tableaux ci-dessous.

Tableau 1 - Budgets du 1er octobre 2006 au 31 mars 2007

	Oct 2006	Nov 2006	Déc 2006	Janv 2007	Fév 2007	Mar 2007
Ventes	215	255	265	180	165	165
(en milliers de \$)						
Coûts de main-	150	165	155	140	145	140
d'œuvre						
(en milliers de \$)						
Dépenses	35	40	32	36	34	40
(en milliers de \$)						

Tableau 2 - Budgets et analyse de la variance du 1er octobre 2005 au 30 septembre 2006

	1er oct 2005 au 31 déc 2005	1er janv 2006 au 31 mars 2006	1er avril 2006 au 30 juin 2006	1er juil 2006 au 30 sept 2006
Ventes prévues (milliers de \$)	775	650	675	700
Ventes réelles (milliers de \$)	750	610	615	655
Variance	-25	-40	-60	-45

(a) Expliquez pourquoi le conseil d'administration voulait voir les extraits des budgets et de l'analyse de la variance produits par Colin.

[3 points]

- (b) Expliquez
 - (i) les raisons possibles des changements de tendance du coût de la main d'œuvre qui apparaît dans le tableau 1.

[3 points]

(ii) les raisons possibles pour les variances qui apparaissent dans le tableau 2.

[4 points]

(c) En utilisant les informations contenues dans les tableaux 1 et 2 ainsi que les bilans de l'Annexe 1, analysez la position financière de *Gladrags Ltd* du point de vue de la multinationale indienne qui envisage de racheter la société.

[10 points]

2207-5023 Tournez la page

- **6.** Le conseil d'administration essaie de décider lequel des choix stratégiques offerts à la société il doit adopter. Il y a un soutien insuffisant du conseil d'administration pour vendre l'entreprise entière, aussi les options envisagées sont :
 - vendre Gladrags Ltd à la multinationale indienne qui veut la racheter
 - vendre les sites de production au Royaume-Uni et délocaliser la production au Vietnam et au Bangladesh
 - développer l'activité existante en réorientant la gamme de produits, à commencer par la marque « Sassy » et lancer la marque en Europe.

Pour aider le conseil dans sa décision, Anjay (le directeur marketing) a préparé les données suivantes qui montrent les résultats attendus pour chaque option.

Coût (en milliers de \$)	Option	Estimation des ventes	Probabilité (%)	Bénéfice annuel moyen 2006-2016 (en milliers de dollars)
50	Vendre <i>Gladrags Ltd</i> á la multinationale indienne		100	315
75	Vendre les sites	Estimation haute	35	500
	du Royaume-Uni et délocaliser la production	Estimation moyenne	40	375
		Estimation basse	25	220
100	Réorienter l'activité existante	Estimation haute	45	520
		Estimation moyenne	40	350
		Estimation basse	15	280

(a) Construisez un arbre de décision montrant quelle option est la meilleure en termes de finances. (Expliquez votre démarche) [5 points]
(b) (i) Identifiez deux sources additionnelles de données secondaires qui aideront à étayer la décision concernant la meilleure option. [2 points]

(ii) Expliquez comment ces données renseigneront cette décision. [4 points]

(c) En prenant en compte les opportunités et les menaces externes présentées dans l'Annexe 2 et les informations données dans le tableau ci-dessus, évaluez si *Gladrags Ltd* devrait développer la marque « Sassy » en Europe. [9 points]

2207-5023