



22135026



International Baccalaureate®
Baccalauréat International
Bachillerato Internacional

COMMERCE ET GESTION
NIVEAU MOYEN
ÉPREUVE 2

Mardi 21 mai 2013 (matin)

1 heure 45 minutes

INSTRUCTIONS DESTINÉES AUX CANDIDATS

- N'ouvrez pas cette épreuve avant d'y avoir été autorisé(e).
- Section A : répondez à une question.
- Section B : répondez à deux questions.
- Une calculatrice est nécessaire pour cette épreuve.
- Une copie non annotée du *recueil de formules pour la matière Commerce et Gestion* est nécessaire pour cette épreuve.
- La note maximale pour cette épreuve est de [60 points].

Page vierge

SECTION A

Répondez à **une** question de cette section.

1. Office Cleaners (OC)

Sayaka Toguchi dirige une entreprise de nettoyage de bureaux, appartenant au secteur tertiaire. Lorsque les employés de bureau retournent chez eux, elle arrive dans les bureaux pour les nettoyer. À présent elle a quatre clients, avec des bureaux commerciaux tous localisés dans le même immeuble. Elle travaille en tant qu'entrepreneur individuel et n'a pas d'employés. Le nom de sa société est *Office Cleaners (OC)*.

Sayaka a toujours aimé la petite taille de son entreprise. Cependant, lorsqu'une grande banque au rez-de-chaussée de l'immeuble où sont localisés ses clients actuels lui a offert un contrat pour nettoyer ses bureaux, elle a décidé de reconsidérer la taille de son entreprise. La banque lui prêterait 2500 \$ pour acheter un nouvel équipement de nettoyage. La banque lui offrirait aussi un contrat de deux ans en la payant 6000 \$ tous les deux mois. Sayaka aurait besoin d'un nouvel employé pour nettoyer la banque.

En ce qui concerne le contrat de la banque, Sayaka a prévu les sorties de liquidités mensuelles suivantes :

- salaire pour un nouvel employé : 2000 \$
- produits de nettoyage (savons, détergents) : 200 \$
- règlement du prêt pour l'équipement : 150 \$ payables à partir du deuxième mois
- impôts sur les sociétés et frais généraux (charges de structure) : 300 \$.

Avant le prêt bancaire, elle possède actuellement une épargne personnelle de 1600 \$ à la banque.

L'absence de l'employé est cause de souci aussi pour Sayaka. Comment arriver à nettoyer tous les bureaux si son nouvel employé est absent pour maladie ? Des agences peuvent fournir du personnel temporaire mais cela coûte 300 \$ par jour par employé.

- (a) Définissez le terme *secteur tertiaire*. [2 points]
- (b) Identifiez **deux** caractéristiques d'un entrepreneur individuel. [2 points]
- (c) (i) Préparez une prévision du cash-flow (flux de trésorerie) mensuel pour le contrat bancaire sur les six premiers mois en supposant que Sayaka recrute un nouvel employé. [5 points]
 - (ii) Calculez l'impact sur l'encaisse mensuelle du cash-flow (flux de trésorerie) semestriel si le nouvel employé est absent de son travail pour maladie deux jours par mois. Supposez que Sayaka paie toujours à l'employé malade un salaire mensuel de 2000 \$. [2 points]
- (d) Commentez l'impact que le contrat bancaire aura sur le cash-flow (flux de trésorerie) d'OC. [4 points]
- (e) Analysez l'impact sur le rôle de Sayaka si elle étend la taille de son entreprise. [5 points]

2. Khalil Damascus Supplies (KDS)

Khalil Damascus Supplies (KDS) vend du matériel de construction, tel que ciment et briques, au marché B-to-B (*business-to-business*, commerce interentreprises). Il est localisé dans une zone industrielle de Damas. Le directeur est Ahmed Khalil.

Les grandes entreprises de construction ont leurs propres grues. Mais les petites entreprises de construction n'en ont pas souvent. Beaucoup de petites entreprises de construction ont demandé à *KDS* s'il pouvait offrir un service de location de grue.



[Source : http://en.wikipedia.org/wiki/File:Truck-mounted_crane_building_a_bridge.jpg]

Ahmed a calculé que l'achat de deux grues, coûtant 100 000\$ chacune, représenterait un investissement intéressant. Le revenu de la location des grues permettrait à *KDS* d'atteindre le seuil de rentabilité sur l'équipement. Ahmed a pensé que les profits futurs viendraient d'un accroissement des ventes de matériel de construction à de nouveaux clients attirés à *KDS* en raison de ce service de location de grue.

Informations financières sélectionnées avant les achats de grue par *KDS*, le 31 mai 2012 (tous les chiffres sont exprimés en \$) :

Bénéfices non répartis	215 000
Capital social	200 000
Chiffre d'affaires	5 600 000
Clients (débiteurs)	X
Coût des biens vendus	3 000 000
Dépenses	2 300 000
Dettes	40 000
Emprunt à court terme	10 000
Fournisseurs (créanciers)	45 000
Immobilisations (bâtiment et équipement)	350 000
Stock	50 000
Trésorerie	55 000

(Suite de la question à la page suivante)

(Suite de la question 2)

Ahmed doit décider qui conduira les grues. Il y a trois options :

- Premièrement, former des employés actuels de *KDS*. Plusieurs ont déclaré être intéressés.
- Deuxièmement, augmenter le nombre d'employés en recrutant deux conducteurs expérimentés et licenciés.
- Troisièmement, louer uniquement aux clients qui emploient eux-mêmes des conducteurs de grue licenciés. Cependant, beaucoup de petites entreprises de construction n'emploient pas de conducteurs de grue licenciés.

Ahmed est favorable à l'idée de former ses propres employés, car cela leur apportera des compétences professionnelles supplémentaires, une valorisation des tâches et plus d'expérience sur les sites de construction. Cependant il est soucieux à propos des coûts de formation et d'assurance complémentaire.

- (a) Décrivez **une** source appropriée de financement **autre qu'**un prêt bancaire que *KDS* pourrait utiliser pour l'achat des grues. [2 points]
- (b) Définissez le terme *bénéfices non répartis*. [2 points]
- (c) (i) En utilisant des informations appropriées du tableau, construisez un bilan pour *KDS* au 31 mai 2012 (avant l'achat des grues) et calculez le poste Clients (figure X). [5 points]
- (ii) En utilisant les informations appropriées du tableau, calculez le ratio d'endettement **et** le bénéfice brut de *KDS* avant l'achat des grues (*montrez tout votre travail*). [4 points]
- (d) Commentez l'impact financier sur *KDS* si Ahmed utilise un prêt bancaire pour financer l'achat des grues. [2 points]
- (e) Contrastez les **trois** options sur les conducteurs de grue. [5 points]

SECTION B

Répondez à **deux** questions de cette section.

3. Brandon Canoes (BC)

Brandon Canoes (BC) fabrique et vend des canoës dans le Nord-Ouest Pacifique en Amérique du Nord, où le canoë-kayak et la pêche sont des passe-temps populaires. Fondée en 1951 par Brandon Tyler, *BC* est une société privée à responsabilité limitée qui est la propriété des membres de la famille Tyler et est gérée par eux. Il existe une forte notoriété de la marque *BC* au sein de la communauté régionale qui pratique le canoë-kayak et la pêche.

L'étude de marché primaire menée par *BC* a montré que certaines personnes recherchaient des canoës plus petits qui pourraient être facilement transportés. L'usine *BC* a suffisamment d'espace pour développer sa gamme de produits en incluant de petits canoës. *BC* peut facilement fabriquer 1000 petits canoës par an en plus de sa production actuelle. Le directeur général (DG) de *BC*, Ashton Tyler, a calculé que les coûts liés à ces petits canoës seraient les suivants :

- coûts fixes : 300 000 \$
- coûts variables par unité : 1900 \$
- prix de vente : 2400 \$.

Ashton a pensé que les petits canoës attireraient deux nouveaux segments de marché :

- les jeunes (d'une vingtaine d'années) qui souhaitent faire du sport en respectant l'environnement
- les personnes plus âgées (de 50 et 60 ans) qui veulent des formes d'exercice moins physiques que la course ou les sports d'équipe comme le football.

Mais le directeur de marketing a prévenu que la marque *BC* n'avait probablement pas de notoriété auprès des marchés cibles pour les petits canoës. Il a ajouté que les coûts de marketing seraient plus élevés que ceux prévus par Ashton. Cela prendrait aussi du temps de générer des ventes de nouveaux petits canoës. Également, en raison de la récession économique, certaines personnes mettraient plus de temps à payer. En raison des problèmes possibles de marketing et de règlements tardifs, *BC* doit planifier un fonds de roulement supplémentaire. Mais les actionnaires de *BC* ne sont pas convaincus. Ils voient les petits canoës comme un tout nouveau produit pour un nouveau marché. Ils poursuivraient plutôt des stratégies d'extension sur la gamme de produits existants.

- (a) Identifiez **deux** façons dont le marché des canoës peut être segmenté. [2 points]
- (b) Calculez la quantité correspondant au seuil de rentabilité pour les petits canoës (*montrez tout votre travail*). [2 points]
- (c) Expliquez comment les « problèmes possibles de marketing et de règlements tardifs » créeraient un besoin de fonds de roulement supplémentaire. [4 points]
- (d) Appliquez les stratégies de croissance de la matrice Ansoff à *BC*. [5 points]
- (e) Discutez de la proposition d'Ashton de démarrer la fabrication et la vente de petits canoës. [7 points]

4. Kabaret

Matt Fidler et Shailah Hitta se sont rencontrés à l'université où ils suivaient tous les deux des cours d'art dramatique. Ils viennent d'obtenir leur diplôme. Comme ils travaillent vraiment bien ensemble comme artistes, ils veulent transformer leur talent en source de revenus. Ils ont décidé de créer leur propre compagnie théâtrale, baptisée *Kabaret*. Il s'agira d'un partenariat, Matt et Shailah étant partenaires à égalité. Ils ont pris rendez-vous avec M. Lloyd, un consultant indépendant, pour avoir des conseils financiers.

Ils ont d'abord discuté des problèmes principaux que peut avoir *Kabaret*, en tant que création d'entreprise. Comme Matt et Shailah connaissent beaucoup de gens qui ont créé des compagnies de théâtre, ils se sentent prêts à régler des problèmes potentiels, tels que développer une base de clients et trouver un nom de marque. Matt et Shailah ont beaucoup d'idées sur les pièces qu'ils veulent monter et les théâtres où les jouer. Mais ils ne savent pas quel sera le prix des billets. M. Lloyd leur a expliqué qu'il y a deux types de stratégie tarifaire qu'ils pourraient utiliser : tarifier en fonction du coût ou en fonction de la concurrence. Matt et Shailah réalisent qu'ils doivent effectuer plus de recherche sur leurs propres coûts et sur la concurrence locale.

M. Lloyd leur a alors demandé de préparer un plan d'entreprise qui comprenne une décision sur leur stratégie de tarification ainsi qu'une prévision de trésorerie. Matt et Shailah le rencontreront à nouveau dans trois semaines afin de discuter de la création et du lancement de *Kabaret*.

- (a) Définissez le terme *choisir un nom de marque*. [2 points]
- (b) Expliquez l'importance de l'information dans le plan d'entreprise de *Kabaret* pour **une** partie prenante interne et **une** partie prenante externe. [6 points]
- (c) Analysez les problèmes principaux que peut rencontrer *Kabaret*, en tant que création d'entreprise. [5 points]
- (d) Analysez la pertinence des deux stratégies de tarification que M. Lloyd suggère et recommandez-en une à Matt et Shailah pour les billets des représentations de *Kabaret*. [7 points]

5. Bénévolat

Le bénévolat est une pratique qui consiste à travailler sans rémunération. Dans beaucoup de pays, le bénévolat est devenu plus fréquent. Beaucoup de bénévoles travaillent dans des associations sans but lucratif et dans des organisations non gouvernementales (ONG) telles que des œuvres caritatives et des groupes de pression. Ils peuvent désirer soutenir une cause particulière, par exemple la défense des droits de l'homme, l'aide internationale ou des opérations de sauvetage d'urgence après une catastrophe naturelle. Certains bénévoles travaillent dans des organisations à but lucratif, par exemple dans le domaine des arts : théâtres, cinémas et musées emploient toujours des bénévoles. Le bénévolat dans les écoles est fréquent aussi, des parents ou les membres d'une communauté qui donnent de leur temps pour aider une école à remplir sa mission d'éducation. La nécessité de suivre les activités de CAS pour le diplôme du Baccalauréat International peut être vue comme une forme de bénévolat, car un service peut comprendre des activités de service social et communautaire sans paiement en retour.

Les personnes qui souhaitent travailler en tant que bénévoles viennent de tous les horizons : des jeunes qui ont besoin d'une expérience pratique pour renforcer leur CV ; des chômeurs qui empruntent cette voie pour rester motivés et actifs durant la période de recherche d'emploi ; des personnes travaillant à mi-temps qui veulent aider la communauté ; même des retraités y recourent comme opportunité pour se socialiser. Certains bénévoles ne consacrent que quelques heures par semaine à cette activité, alors que pour d'autres c'est une activité à plein temps.

« L'emploi de bénévoles nécessite une planification des effectifs », explique Sylvia Warnecke de *L'Union Internationale des Volontaires*. « La plupart des organisations prennent au sérieux le développement professionnel de leurs bénévoles, par exemple en leur offrant une formation pour acquérir de nouvelles compétences. Elles ne paient pas de salaires, mais elles peuvent offrir une gamme de récompenses non financières. Pour les organisations, la formation des bénévoles est une forme d'investissement. »

- (a) Définissez le terme *groupe de pression*. [2 points]
- (b) Expliquez la signification de la déclaration de Sylvia que « pour les organisations, la formation des bénévoles est une forme d'investissement ». [2 points]
- (c) Distinguez **deux** formes de récompenses non financières qui peuvent être utilisées par des organisations pour motiver les bénévoles. [4 points]
- (d) Appliquez la hiérarchie des besoins de Maslow à la situation d'un chômeur qui est bénévole dans une organisation locale sans but lucratif. [5 points]
- (e) Discutez les avantages et les inconvénients de l'emploi de bénévoles dans des organisations à but lucratif. [7 points]