

CORRECTION

EPREUVE TERMINALE – UE GES 401

CAS RENAULT

ANNEXE 1

MODELE ECONOMIQUE	Vente de voitures de l'entrée de gamme aux modèles de luxe MAXIMISATION DU VOLUME DE VENTE : agir sur les quantités vendues avec des marges réduites mais compensées par le volume
STRATEGIE GLOBALE AVANT LA NOMINATION DE Luca De Méo	STRATEGIE DE SPECIALISATION (fabrication automobile) avec production de masse et des prix bas
STRATEGIE GLOBALE APRES LA NOMINATION DE Luca De Méo	STRATEGIE DE SPECIALISATION (fabrication automobile) avec montée en gamme et augmentation des prix Synergie au niveau de la production (plateforme commune avec Nissan) pour faire des économies d'échelle et réduire le coût de revient pour générer plus de profit

ANNEXE 2

	MENACES	OPPORTUNITES
POLITIQUE	<ul style="list-style-type: none"> -Interdiction des véhicules thermiques à long terme -Encouragement aux entreprises de rembourser/inciter à l'utilisation des transports alternatifs -Développement des infrastructures de transport vert (autoroute à vélo...) -volonté politique de réduire le nombre de voitures (surtout en ville) 	<ul style="list-style-type: none"> -Prime à la conversion -Incitation à la transition technologique vers des voitures plus « vertes » -Encouragement à la transitions écologique des entreprises
ECONOMIQUE	<ul style="list-style-type: none"> -Inflation -Baisse du pouvoir d'achat -Hausse du coût des matières premières -Difficulté d'approvisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> -Classe sociales aisées toujours plus riches
SOCIO CULTURELLE	<ul style="list-style-type: none"> -Utilisation grandissante des transports en commun, vélo...moyen alternatifs de transport -Développement du télétravail, moins de besoin en véhicules -transformation de besoin de possession au besoin d'usage (location) 	<ul style="list-style-type: none"> -Intention d'achat de voiture électriques -voiture reste un moyen de transport privilégié dans certains pays -Intérêt des consommateurs pour les véhicules moins polluant
TECHNOLOGIQUE	<ul style="list-style-type: none"> -Développement application de location (voitures, trottinettes, vélo...) -Développement des véhicules avec batteries (vélo, trottinettes...) -Innovation : nouveaux mode de transports (type gyroroue...) 	<ul style="list-style-type: none"> -Innovations propres aux nouvelles voitures : sièges chauffants, pilotage semi-automatique. -Voiture autonome

ECOLOGIQUE	Voiture = émission de CO2 1 des raisons du réchauffement climatique	-Voitures hybrides -Voitures électriques -Importance grandissante de l'économie circulaire
LEGAL	-Vignettes pour identifier les voitures polluantes lors des pics de pollution -Interdiction à venir d'utiliser les voitures thermiques = transition des modèles industriels des constructeurs automobiles	Disparition voitures thermiques à moyen terme

ANNEXE 3

BUSINESS CANEVAS

Partenaires Clés	Activités Clés	Proposition de valeur	Relation Client	Segments Clients
Fournisseurs Etat Concessionnaires Sous-traitants Nissan	Fabrication Production de véhicules Importance R&D Ressources Humaines Modèle Industriel	Voiture de qualité Notoriété SAV Entreprise historique	Concessionnaires Site Internet	Tous types de clientèle
	Ressources Clés Ressources Humaines Matières Premières Composants électroniques		Canaux Internet Médias (TV, Affiches, radio, presse)	

ANNEXE 4

1. « Une perte nette de huit milliards d'euros » a été enregistrée par Renault. Dans quel document comptable pourrait-on retrouver cette information ?
Compte de résultat, dernière ligne résultat (bénéfice ou perte)
2.A l'aide de ce document comptable, comment est calculé ce montant ? (formule calcul)
Produit - Charges
3.Quelles sont toutes les raisons ayant amenées à cette perte de l'entreprise ?
-Mauvaise estimation des ventes -Insuffisance des quantités vendues (aux particuliers + utilitaires) : baisse des ventes mondiales en raison de la Pandémie -Accumulation avec les pertes de son partenaire Nissan
4.Quelles sont les solutions envisagées par Luca De Méo pour retrouver le profit ?
Baisse des couts de revient et augmentation des marges pour retrouver le profit = + produit Augmentation des prix de vente (en moyenne +7 000€/ voiture) Recentrage sur le marché européen permettent de vendre les modèles les plus chers – de charges Optimisation de la production (économie échelle avec Nissan) Suppression postes (ouvriers et ingénieurs)

PARTIE 2 : EXERCICE COMPTABILITE

Bilan au 01/01/N

ACTIF		PASSIF	
Actif immobilisé		Capitaux propres	
Terrain	50 000	Capital	360 000
Atelier	150 000		
Matériel	150 000		
Actif circulant		Dettes	
Disponibilités	10 000		
TOTAL	360 000	TOTAL	360 000

Compte de résultat au 31/12/N

CHARGES		PRODUITS	
Achat de mat 1ere	25 000	Ventes de produits finis	210 000
Salaires et charges	75 000		
Dotation aux amortissements	30 000		
TOTAL DES CHARGES	130 000	TOTAL DES PRODUITS	210 000
RESULTAT	80 000		

Compte de Trésorerie

SOLDE INITIAL	10 000	ENCAISSEMENT	DECAISSEMENT
Achat de mat. 1ere			20 000
Charges de person			75 000
Vente de PF		200 000	
Matériel			75 000
TOTAL	10 000	200 000	170 000
SOLDE +		40 000	

Bilan au 31/12/N

ACTIF				PASSIF	
Actif immobilisé				Capitaux propres	
	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette		
Terrain	50 000		50 000	Capital	360 000
Atelier	150 000	10 000	140 000	Résultat	80 000
Matériel	225 000	20 000	205 000		
Actif circulant				Dettes	
Créances	10 000		10 000	Dettes fournisseur	5 000
Disponibilités			40 000		
TOTAL	475 000	30 000	445 000	TOTAL	445 000

Que pensez-vous de la situation de cette entreprise en fin d'exercice par rapport au début de celui-ci ?

Bilan : valeur du patrimoine est passée de 360 000€ à 445 000€ soit une augmentation de 85 000€ (environ 23%). ¼ d'augmentation ce qui est considérable.

La raison principale est l'enrichissement de l'entreprise : résultat positif 80 000€

On peut voir que les dettes fournisseurs sont < au créances clients, ce qui est également positif car lorsque les clients auront payé, l'entreprise aura un différentiel à son avantage de 5 000€.

Compte de résultat :

L'entreprise a généré plus de produits que de charges : Résultat = 80 000€, ce qui est positif. Elle a maîtrisé ses charges et vendu les bonnes quantités au bon prix pour générer du bénéfice.

Le compte de trésorerie :

Est positif, l'entreprise a donc plus encaissé que décaissé. Elle dispose donc de 40 000€ de disponibilité alors qu'elle en avait 10 000€ : 30 000€ de plus soit une augmentation de + 300%