



**Concours d'accès en 4<sup>ème</sup> année du  
Programme Grande Ecole  
Session de Juillet 2013  
Spécialité Management International & Logistique  
Durée : 3 heures**

---

**Partie I : Economie Internationale (6 points)**

I. Répondez dans une dissertation argumentée et structurée à la question suivante :  
Les pays émergents peuvent ils devenir le troisième pôle de la triade à la place de l'Union Européenne ?

II. Définissez en quelques lignes (maximum 2) les notions suivantes :

1. Taux de couverture

.....  
.....

2. Degré d'ouverture

.....  
.....

3. Degré de spécialisation

.....  
.....

## **Partie II : Marketing (7 points)**

**QCM - Cochez la ou les bonnes réponses.**

- 1. Quel est l'objectif principal du marketing ?**
  - Mettre en avant l'entreprise
  - Créer le besoin chez le consommateur
  - Elaborer les campagnes de communication de l'entreprise
  - Satisfaire les besoins de la clientèle
  - Gérer les espaces publicitaires dans les différents media
  
- 2. La transformation des désirs en demande présuppose :**
  - Une influence extérieure
  - Une satisfaction élevée
  - Une campagne de communication
  - Aucune des réponses n'est juste
  
- 3. Laquelle de ces missions ne fait pas partie des activités fondamentales du marketing ?**
  - Logistique
  - Tarification
  - Communication
  - Distribution
  - Développement de produits
  
- 4. Laquelle de ces optiques n'est pas l'une des orientations possibles d'une stratégie marketing ?**
  - L'optique marketing
  - L'optique production
  - L'optique produit
  - L'optique consommateur
  - L'optique vente
  
- 5. La différence entre les attentes préalables et l'expérience vécue est :**
  - La valeur de l'offre
  - La satisfaction
  - Le désir
  - L'émotion
  - L'implication
  
- 6. La valeur perçue est :**
  - La valeur à vie des clients de l'entreprise.
  - La valeur proposée et communiquée par l'entreprise.
  - La somme des bénéfices de l'offre commerciale pour le client.
  - La valeur monétaire que le client peut retirer d'un produit.
  
- 7. La part de clients est :**
  - Le pourcentage d'individus sur le marché qui sont clients de la catégorie de produits.

- Le pourcentage de clients de la catégorie de produit qui sont clients de l'entreprise.
- Le pourcentage des achats du client capté par l'entreprise, par rapport au total des achats effectués dans la catégorie de produit.
- Le pourcentage d'individus sur le marché qui sont clients de l'entreprise.
- Le pourcentage des points de vente fréquentés par les clients de l'entreprise.

**8. L'un de ces facteurs ne peut pas être qualifié de facteur personnel expliquant l'achat d'un consommateur.**

- Style de vie
- Situation économique
- Age
- Classe sociale
- Personnalité

**Partie III (7 points) : Finance QCM - Répondez en cochant la réponse ou les réponses justes.**

**Q1- La répartition du résultat en réserves et en dividendes a pour effet :**

- a) d'augmenter les dettes à plus d'un an du montant des dividendes ;
- b) d'augmenter les capitaux propres du montant des réserves ;
- c) d'augmenter les capitaux propres du montant du résultat;

**Q2- Soit une entreprise créée le 01/07/2009, on vous donne quelques informations sur sa situation avant inventaire au 31/12/2012 :**

**La situation de certaines de ses immobilisations se présente comme suit :**

Comptes	SD	SC
Mat et out	5 560 000	
Amort du mat et out		592 000
Mat de bureau	360 000	
Amort Mat de bureau		112500

- Le matériel de bureau est acquis à la création de l'entreprise et amorti suivant le mode linéaire. Le 01/10/2012, l'entreprise a cédé une partie dudit matériel d'une valeur de 60.000 dirhams pour un montant de 25.000 contre chèque n° A45899. A cette date, aucune écriture concernant cette cession n'a été passée.
- Le matériel et outillage est composé de **3 groupes** de machines :

Elément	Machines	Prix d'acquisition	Date d'acquisition	Durée d'utilisation et mode d'amortissement
Groupe 1	Machine 1	1.200.000	A la création	10 ans / amortissement Constant
	Machine 2	800.000	3 mois après la machine 1	
Groupe 2	Machine 3	560.000	Il y a trois ans	10 ans / amortissement Constant
Groupe 3	Machine 4	1.600.000	Le 01/01/2012	10 ans /dégressif
	Machine 5	????	Il y a 6 mois	10 ans /dégressif

	Rép a	Rép b	Rép c
<b>Question 1 :</b> Quelle est la valeur d'origine de la machine 5 ?	1.400.000	1.250.000	1.200.000
<b>Question 2 :</b> Quelle est le taux d'amortissement de la machine M4 ?	10%	20%	30%
<b>Question 3 :</b> Quel est le taux d'amortissement du matériel de bureau ?	12.5%	10%	20%
<b>Question 4 :</b> quelle est la valeur de la dotation d'amortissement de l'année 2012 pour la Machine 2 ?	60 000	45 000	30 000
<b>Question 5 :</b> pour la régularisation de la cession du Matériel de bureau, de combien faut-il débiter le compte Amortissement du mat de bureau ?	24.375	35.625	112.500
<b>Question 6 :</b> pour la régularisation de la cession du matériel de bureau, de combien faut-il créditer le compte Mat de bureau ?	60.000	25.000	360.000

**Q3-** Répondez par vrai ou Faux aux affirmations suivantes :

<b>Affirmations</b>	<b>Vrai</b>	<b>Faux</b>
L'excédent brut d'exploitation est indépendant de la politique d'amortissement et du mode de financement de l'entreprise.		
Un produit encaissé d'avance dont une partie concerne l'exercice prochain est un produit à recevoir.		
les postes qui composent l'actif du bilan fonctionnel sont inscrits pour leur valeur nette.		
Le coût d'achat des marchandises vendues intègre la variation des stocks de marchandises.		
Les écarts de conversion - actif représentent des pertes de change latentes.		
L'amortissement est la constatation comptable d'une dépréciation d'un bien d'une manière irréversible.		

**Q4- Quelle est la solution préférable pour qu'une entreprise finance ses stocks ?**

- a) obtenir un crédit de ses fournisseurs (dette) ;
- b) obtenir un crédit de sa banque (découvert) ;
- c) obtenir une ressource durable (capitaux propres ou emprunts à moyen et long terme);

**Q5- Soit l'entreprise « REDA » créée le 01/07/2005 qui vous donne quelques informations sur sa situation avant inventaire au 31/12/2012 :**

- Il reste à payer la consommation d'électricité du mois de décembre : 1.200 Dhs.
- Le fournisseur AMANE a envoyé une facture de 3.000 Dhs de matières premières. Cette facture a été comptabilisée mais la livraison n'a pas été reçue à la date de l'inventaire.
- Parmi les fournitures non utilisées et non stockables on trouve les timbres postaux d'une valeur de 500 dhs.
- Une prime d'assurance payée le 30/09/2012 s'élève à 12.000 Dhs et couvre la période du 01/10/2012 au 30/09/2013.
- Les commissions sur ventes dues aux commerciaux (salariés de la société) au titre de l'exercice 2012 sont de l'ordre de 420.000 dirhams. Les charges sociales au titre de ces commissions sont de l'ordre de 92.400 dirhams.

	<b>Charges à payer</b>	<b>Charges constatées d'avance</b>	<b>Produits à recevoir</b>	<b>Produits constatés d'avance</b>
<b>Q 1 :</b>				
<b>Q 2 :</b>				
<b>Q 3 :</b>				
<b>Q 4 :</b>				
<b>Q 5 :</b>				