



COMMERCE ET GESTION
NIVEAU SUPÉRIEUR
ÉPREUVE 1

Lundi 16 mai 2005 (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) Indiquez **trois** avantages que *Gadget2u.com* peut retirer de l'adoption d'une structure matricielle (*ligne 25*). [6 points]
- (b) (i) Des problèmes de communications ont commencé à se manifester chez *Gadget2u.com*. Indiquez les raisons de l'apparition de ces problèmes. [3 points]
- (ii) Étudiez les stratégies possibles pour surmonter les problèmes identifiés en (b)(i). [5 points]
2. (a) Expliquez les effets possibles sur *Gadget2u.com* des chiffres de prévision de croissance pour l'Union Européenne donnés en *Annexe 1*. [4 points]
- (b) Évaluez quel impact pourrait avoir l'utilisation de chaque élément du plan de marchéage (marketing mix) dans la réduction de la nature saisonnière des ventes chez *Gadget2u.com*. [12 points]

3. Le tableau des marges brute et nette de *Gadget2u.com* est le suivant :

	2003	2004
Marge brute (%)	30,95	34,84
Marge nette (%)	4,96	13,64

- (a) (i) Quelles sont les formules utilisées pour calculer la marge brute et la marge nette ? [2 points]
- (ii) Discutez des facteurs qui ont pu amener les changements indiqués dans la valeur de ces pourcentages. [6 points]
- (b) (i) Quelle est la différence entre un centre de coûts et un centre de profits ? [3 points]
- (ii) Analysez les avantages et les inconvénients qu'il y aurait à gérer le nouvel entrepôt comme un centre de coûts. [9 points]
4. En supposant que *Gadget2u.com* adopte des critères plus éthiques dans le choix de ses fournisseurs, discutez des coûts et des avantages qui en résulteraient. [10 points]

SECTION B

Répondez à **une** des questions de cette section.

5. Sam défend la diversification vers le commerce de détail pour stimuler la croissance de l'entreprise. Il propose d'ouvrir une boutique qui vendra cinq gammes de produits phares. Il a préparé l'analyse financière suivante des prévisions de ventes, des prix et des coûts de ces gammes de produits. Les charges de la boutique sont estimées à 180 000 €.

Produit	Téléphones mobiles	Appareils photo numériques	Ordinateurs de poche	Appareils de musique	Accessoires d'ordinateurs
Volume de vente estimé	2 750	700	850	1 500	2 500
Prix (Euros)	95	220	180	125	60
Coût variable (Euros)	60	195	170	105	30

- (a) En utilisant le résultat des ventes et les prévisions données en *Annexe 2*, préparez une moyenne échelonnée sur trois ans. Tracez les moyennes échelonnées sur un graphique et à partir de là, déduisez la tendance des ventes jusqu'en 2008. [4 points]
- (b) (i) Calculez la contribution totale que chacun des produits du tableau ci-dessus apporte au règlement des charges. [3 points]
- (ii) Le conseil d'administration a décidé que cela ne valait peut-être pas la peine que les boutiques stockent des ordinateurs de poche. Donnez votre avis sur cette décision. [5 points]
- (c) En utilisant toutes les informations ci-dessus et celles contenues dans l'étude de cas, donnez des arguments pour et contre la diversification des activités vers le commerce de détail proposée par Sam. [8 points]

6. *Gadget2u.com* envisage de se développer à l'international pour augmenter ses ventes en dehors de l'Europe. Le conseil d'administration a le choix entre se développer en Asie, aux États-Unis ou développer une nouvelle gamme élargie de produits en Europe. L'entreprise n'a pas les moyens de financer tous les projets et elle doit donc faire un choix. Le tableau 1 ci-dessous résume le résultat des études de marché.

Tableau 1 Estimation des retours sur investissement attendus du développement vers les États-Unis, l'Asie et l'Europe :

Développement aux États-Unis	Probabilité (%)	Chiffre d'affaires (Euros)
Ventes plafond	40	275 000
Ventes moyennes	25	195 000
Ventes plancher	35	100 000
Développement en Asie		
Ventes plafond	60	225 000
Ventes moyennes	35	135 000
Ventes plancher	5	55 000
Développement en Europe gamme de produits étendue		
Ventes plafond	35	385 000
Ventes moyennes	45	165 000
Ventes plancher	20	120 000

Tableau 2 Coûts du développement

	Coûts du développement (Euros)
Développement aux États-Unis	100 000
Développement en Asie	85 000
Développement en Europe	135 000

- (a) Construisez un arbre de décision montrant quel est le meilleur projet sur le plan financier. Montrez le fonctionnement de chacun selon le critère retenu. [6 points]
- (b) Présentez les autres facteurs, non financiers, dont le conseil d'administration devrait tenir compte au moment de choisir le projet à mettre en œuvre. [6 points]
- (c) Évaluez l'impact que ce développement peut avoir sur les comptes de *Gadget2u.com* (bilan et compte de résultats). [8 points]